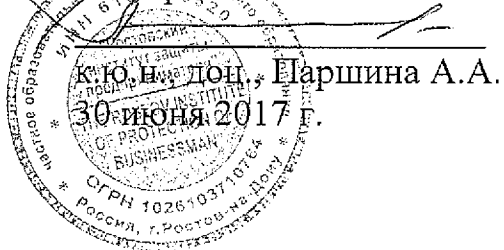


Частное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский институт защиты предпринимателя»
(РИЗП)

Утверждаю
Ректор РИЗП



Рассмотрено
на Ученом совете РИЗП
протокол №11 от
30 июня 2017 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Организация и технология торговли

(наименование дисциплины (модуля))

Код и наименование направления
подготовки

38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)

Маркетинг
(наименование направленности)

Квалификация (степень) выпускника

бакалавр

Ростов-на-Дону
2017 г.

Программа составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 ноября 2015г. № 1334.

Рабочая программа разработана для студентов 2017 года набора на 2017/2018 учебный год.

Автор(ы):

Иванченко М.А.

(инициалы, фамилия, должность, ученая степень, ученое звание)

Рекомендована кафедрой «Маркетинг»
протокол № 9 от 11.05.2017 г.

Заведующий кафедрой



/ Крамаренко Р.Р./

(подпись, фамилия, инициалы)

Рабочая программа переутверждена для студентов 2017, 2018
_____ годов набора на 2018/2019
_____ учебный год с учетом обновлений раздела (ов) 10

Ректор института



«28» 06

2018 г.

Рабочая программа переутверждена для студентов 2017, 2018,
2019 годов набора на 2019/2020
_____ учебный год с учетом обновлений раздела (ов) 10

Ректор института



2019 г.

Рабочая программа переутверждена для студентов 2017, 2018,
2019, 2020 годов набора на 2020/2021
_____ учебный год с учетом обновлений раздела (ов) 2, 3, 4, 10

Ректор института



«25» июня 2020 г.

Рабочая программа переутверждена для студентов
2017, 2018, 2019 годов набора на
2019/2020 учебный год с учетом обновления раздела
(ов) 10.

Ректор института
27 июня 2019 года

Паршина А.А.

© Иванченко М.А.2017

© РИЗП. 2017

Цели и задачи дисциплины (модуля):

Цели:

- формирование у студентов знаний в области организации и технологии торговли, позволяющих находить обоснованные управленческие решения при организации торговых и технологических процессов;
- определение путей повышения интенсификации на всех стадиях процесса доведения товаров от места производства до потребителей.

Задачи дисциплины:

- передать знания и умения о сложном механизме процесса доведения товаров народного потребления от места производства до потребителей, о путях повышения эффективности этого процесса на всех его стадиях, функционирования отдельных торгово-технологических звеньев и операций, всей совокупности процесса товародвижения на основе развития предпринимательской инициативы;
- овладеть теоретическими и специальными знаниями по совершенствованию и оптимизации технологических процессов на предприятиях торговли;
- освоить формы и методы товарного предложения и торгового обслуживания в предприятиях магазинных и внемагазинных форм продажи;
- приобрести практические навыки в принятии решений и квалификационной оценке всего многообразия возникающих стандартных и нестандартных ситуаций в процессе организации торговых процессов и обслуживания покупателей;
- сформировать устойчивые представления об особенностях технико-экономического обоснования процессов в торговой деятельности.

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

Формируемые компетенции		планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю) (знания и (или) умения и (или) навыки и (или) опыт деятельности, формируемые данной компетенцией)
индекс	формулировка	
ОПК-3	умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	<p>знать: нормативные акты в области организации и технологии торговли; технологию документального оформления технологических операций при доведение товаров от производителя до потребителя; правовые акты при перевозке товаров; правовые основы государственного регулирования в области организации и технологии торговли.</p> <p>уметь: определить метод правового регулирования в сфере торговли; использовать экономическую и нормативно-правовую документацию; составлять необходимые документы по осуществлению технологических процессов в торговле; соблюдать требования организации и проведения мероприятий по контролю.</p> <p>владеть: навыками работы с правовыми актами; методологией оформления документации в ходе управления торгово-технологическими процессами, отбора правовой информации;</p>
ПК-1	способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	<p>знать: виды, типы, функции торговых предприятий и содержание и управление торгово-технологическим процессом; основные правила обеспечения безопасности и качества товаров и услуг; правила приемки товаров по количеству и качеству, функции тары в торгово-технологических процессах.</p> <p>уметь: характеризовать различные виды торговых предприятий, осуществлять поиск информации, сбор, анализ данных характерных для торгово-технологических процессов; осуществлять контроль качества товаров и услуг, организовать осуществление технологических процессов в оптовой и розничной торговле и способы перевозки грузов;</p> <p>владеть: навыками организации торгово-технологическими процессами; методологией приемки товаров, использования основных требований к организации и проведению мероприятий по контролю.</p>

ПК-2	<p>способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери</p>	<p>знать: основные понятия, содержание, функции, технологии торговли; виды, типы и функции оптовых и розничных организаций; классификацию организаций торговли; формы и методы организации оптовой и розничной торговли; складской торгово-технологический процесс.</p> <p>уметь: организовать технологический процесс в оптовой и розничной торговле; оформить документацию по основным торгово-технологическим процессам торговли;</p> <p>владеть: навыками управления торгово-технологическими процессами; методологией по хранению, приемке, размещению товаров, списанию потерь и обмену товаров;</p>
ПК-8	<p>готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p>	<p>знать: понятие, содержание культуры обслуживания; требования к обслуживающему персоналу; основные правила продажи и обмена товаров; организацию информации покупателей в магазине; специальные требования к некоторым реализуемым товарам.</p> <p>уметь: пользоваться основными нормативными актами по защите прав потребителей и основных правил торговли; организовать технологический процесс в соответствии с современными требованиями; организовать продажу в соответствии с правилами лицензирования отдельных видов товаров.</p> <p>владеть: навыками организации обслуживания покупателей с учетом правил продажи товаров, правил обмена товаров, санитарных правил, правил расчетов с покупателями.</p>

Раздел 2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина «Организация и технология торговли» относится к обязательным дисциплинам вариативной части учебного плана по направлению «Торговое дело» профиль «Маркетинг».

Успешное обучение по курсу «Организация и технология торговли» предполагает наличие знаний, полученных в результате освоения курсов «Коммерческая деятельность», «Логистика», «Рекламная деятельность», «Конкурентоспособность организаций и товаров», «Правовое регулирование предпринимательской деятельности» и др.

Изучение дисциплины «Организация и технология торговли» осуществляется в тесной взаимосвязи с дисциплинами «Основы маркетинга», «Мерчандайзинг в торговле», «Конкурентоспособность организаций и товаров», «Экономика предприятия(организации)», «Экономический анализ деятельности предприятия» и др.

Раздел 3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины «Организация и технология торговли» составляет 5 зачетных единицы или 180 часов.

Основной единицей трудоемкости является зачетная единица (з.е.), равная 36 часам учебного времени.

<i>Форма обучения</i>	<i>Заочная</i>
Срок обучения	<i>5 лет</i>
<i>Общий объем час по УП</i>	180
<i>Всего аудиторных занятий, час, в том числе:</i>	20
- лекции	8
- семинарские занятия	12
- практические занятия	-
- лабораторные занятия	-
<i>Самостоятельная работа, час.</i>	160
Подготовка занятия семинарского типа	42
конспектирование первоисточников и другой учебной литературы, проработка учебного материала по конспектам, учебной и научной литературе	40
самостоятельное изучение вопросов по теме	55
выполнение контрольной работы	12
подготовка к промежуточной аттестации	11
Зачеты, по семестрам,	7с
Экзамены, по семестрам	8с

Раздел 4. Содержание дисциплины (модуля) «Организация и технология торговли», структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических и видов учебных занятий

Формируемые компетенции	Названия тем	Трудоемкость по видам учебной работы, час					
		Общая трудоемкость	Контактная работа				Самостоятельная работа
			лекции	семинарские	практические	лабораторные работы	
ПК-2	Тема 1. Торговля в современных рыночных отношениях.						
	Заочная форма обучения	19	1	-		18	

ОПК-3 ПК-1 ПК-2	Тема 2. Организация и технология оптовой торговли						
	Заочная форма обучения	21	1	2			18
ОПК-3 ПК-1 ПК-2	Тема 3. Организация и технология розничной торговли						
	Заочная форма обучения	24	2	2			20
ПК-1	Тема 4. Тара и тарные операции в торговле.						
	Заочная форма обучения	20	1	1			18
ПК-2 ПК-8	Тема 5. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда на предприятиях торговли.						
	Заочная форма обучения	20	1	1			18
	Подготовка к промежуточной аттестации (зачет)						
	Заочная форма обучения	2					2
ОПК-3 ПК-1	Тема 6. Организация перевозки товаров						
	Заочная форма обучения	19,5	0,5	1			18
ОПК-3 ПК-8	Тема 7. Государственное регулирование в сфере торговли в РФ						
	Заочная форма обучения	24	1	3			20
ОПК-3 ПК-8	Тема 8. Защита прав потребителей и основные правила торговли.						
	Заочная форма обучения	21,5	0,5	2			19
	Подготовка к промежуточной аттестации (экзамен)						
	Заочная форма обучения	9					9

Содержание дисциплины (модуля) «Организация и технология торговли»

Тема 1. Торговля в современных рыночных отношениях.

История развития торговли. Понятие, сущность, функции и содержание технологии торговли. Современные формы и виды торговли. Роль и задачи развития торговли на современном этапе.

Тема 2. Организация и технология оптовой торговли

Оптовая торговля в условиях рыночной экономики. Сущность, роль, функции и природа оптовой торговли в системе хозяйственных связей. Оптовые организации, их виды, типы, функции.

Оптовые структуры общенационального масштаба и регионального уровня. Независимые оптовики. Торгово-посреднические структуры. Организаторы оптового оборота.

Организация и методы оптовой продажи.

Роль и функции складов в процессе товародвижения. Классификация и виды складов. Структура складских помещений и площадей.

Складской технологический процесс. Особенности его организации и управления. Технология приемки товаров на складе. Особенности приемки от органов транспорта. Технология хранения на складе. Технология процессов комплектования партий товаров и отпуска со склада.

Тема 3. Организация и технология розничной торговли.

Сущность, роль, функции, и задачи розничной торговли. Классификация предприятий розничной торговли, их виды, типы, функции.. Типы предприятий розничной торговли, их характеристика (гипермаркеты, универмаги, универсамы, магазины дискауты, интернет-магазины, магазины-салоны и др). Специализация розничной торговой сети: понятие, направления.

Классификация торговых зданий и сооружений и требования предъявляемые к ним. Состав помещений магазина.

Формы и методы продажи розничной торговли.

Магазинные и внемагазинные формы продажи товаров. Организация электронной продажи товаров.

Понятие об ассортименте товаров и их классификация. Структура товарного ассортимента. Факторы, определяющие построение торгового ассортимента. Принципы и этапы формирования ассортимента товаров. Сущность и составляющие ассортиментной политики.

Содержание технологического процесса в магазине. Технология операций по поступлению и приемке товаров в розничных торговых предприятиях. Приемка товаров по количеству. Документальное оформление. Приемка товаров по качеству. Документальное оформление. Приемка импортных товаров.

Технология хранения и подготовки товаров к продаже. Товарные потери в магазине, правила их списание. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина.

Организация и технология розничной продажи товаров. Правила продажи отдельных видов товаров.

Услуги, оказываемые покупателям торговыми предприятиями. Порядок и способы расчетов с покупателями.

Правила работы розничного предприятия. Стимулирование продаж в розничной торговле

Тема 4. Тара и тарные операции в торговле.

Роль, значение и функции тары в торгово-технологических процессах. Классификация и виды тары. Характеристика отдельных видов и типов тары. Унификация, стандартизация и качество тары. Организация тарного хозяйства в торговле.

Тема 5. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда на предприятиях торговли.

Содержание управления торгово-технологическими процессами в магазине. Управление товарными запасами; управление ассортиментом товаров; управление товарными и покупательскими потоками; управление процессом обслуживания покупателей.

Понятие культуры обслуживания. Обслуживающий персонал на предприятиях торговли. Требования к обслуживающему персоналу. Профессиональное поведение продавца. Формы организации и разделения труда работников магазина. Организация материальной ответственности в магазине.

Тема 6. Организация перевозки товаров

Роль и задачи транспорта в процессе товародвижения. Назначение и характеристика отдельных видов транспорта. Порядок перевозки товаров автомобильным транспортом. Перевозка товаров железнодорожным транспортом. Перевозка товаров водным транспортом. Перевозка товаров воздушным транспортом. Выбор видов транспорта для перевозки грузов. Пакетные и контейнерные системы грузовой переработки товарных потоков.

Документы, регламентирующие взаимоотношение сторон при перевозке грузов. Транспортно-экспедиционное обслуживание предприятий торговли. Основные тенденции в развитии внутренних перевозок.

Тема 7. Государственное регулирование в сфере торговли.

Государственный контроль в торговле: понятие, значение, формы и методы государственного регулирования торговой деятельности. Государственное правовое регулирование ценообразования в России.

Рыночные стратегии ценообразования. Система ценообразования. Классификация цен. Факторы влияющие на уровень цен. Правовое регулирование расчетно-кредитных правоотношений.

Понятие и значение расчетных правоотношений. Расчеты в РФ. Формы и методы коммерческих расчетов: банковские переводы, инкассовая форма, аккредитивная форма, чеками, расчеты при рассрочках платежа, банковские гарантии.

Виды расчетов между торговыми предприятиями и потребителями (населением) товаров.

Понятие кредитных правоотношений в торговле. Кредитный договор. Особенности договора коммерческого кредита.

Договор займа, его содержание.

Правовые основы государственного регулирования.

Правовое обеспечение безопасности и качества товаров и услуг в коммерческом обороте. Общая характеристика правового регулирования качества. Техническое регулирование. Государственные метрологические требования. Понятие и правовые основы стандартизации. Понятие и правовые основы подтверждения соответствия.

Сущность, основные виды лицензирования отдельных видов торговой деятельности. Порядок получения лицензии.

Понятие, значение и формы осуществления государственного контроля. Органы государственного контроля в торговле. Требования к организации и поведению мероприятий по контролю. Защита прав участников торговых отношений при проведении контроля.

Тема 8. Защита прав потребителей и основные правила торговли.

Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов.

Основные правила работы предприятий розничной торговли, их значение и содержание. Основные правила продажи отдельных видов товаров и управление обслуживанием покупателей в розничной торговле. Особенности продажи продовольственных товаров. Правила продажи особых товаров. Особые правила реализации алкогольной и табачной продукции. Правила продажи товаров по образцам.

Обязательные требования к реализуемой импортной продукции. Продажа товаров дистанционным способом.

Специальные требования к некоторым видам реализуемых товаров.

Федеральным законом РФ «О защите прав потребителей»: значение, структура, последствия продажи товаров ненадлежащего качества, права потребителей на обмен. Ответственность за нарушение прав потребителей.

Организация информации покупателей в магазин. Санитарные правила торговых предприятий. Пожарная безопасность торговых предприятий

Раздел 5. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) (Приложение №1)

Раздел 6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

– Учебно-методические указания по организации самостоятельной работы студентов и проведению практических (семинарских) занятий по дисциплине (модулю) «Организация и технология торговли»

Раздел 7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины(модуля) «Организация и технология торговли»

7.1. Нормативно-правовые акты

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

2. Гражданский кодекс Российской Федерации 30.11.1994 №51-ФЗ (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
3. Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях 25.04.2002 №41-ФЗ(в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
6. Водный кодекс РФ 0.06.2006г.№ 74-ФЗ (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
7. Воздушный кодекс РФ 19.03.97 № 60 ФЗ (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
8. Кодекс торгового мореплавания РФ 30.04.99 № 89 ФЗ (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
9. Кодекс внутреннего водного транспорта РФ 7..03.01 № 24 –ФЗ(в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
15. Федеральный закон РФ от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
16. Федеральный закон РФ от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
- 17.Федеральный закон РФ от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
- 18.Закон РФ от 27 декабря 1991 г. № 2124-1 «О средствах массовой информации» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
19. Федеральный закон 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
20. Федеральный Закон РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 08.09.2001г. № 128-ФЗ (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
21. Федеральный закон РФ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» 8.08. 2001 129 ФЗ (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
22. Федеральный закон РФ от 26.12.2008г.№ 294—ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
23. Федеральный закон РФ от 30.03.1999г. № 52-ФЗ«О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
26. Федеральный закон РФ «Об акционерных обществах» 26.12.95 № 208 ФЗ (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
27. Федеральный закон РФ «О железнодорожном транспорте»от10.01.2003г. № 17-ФЗ (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
28. Федеральный закон РФ от 10.01.2003 №18-ФЗ «Устав железнодорожного транспорта РФ» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
29. Федеральный закон РФ от 8.11.2007г. №259-ФЗ » Устав автомобильного транспорта и городского электрического транспорта» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

30. Федеральный закон РФ от 6.12.2011 №402-ФЗ» О бухгалтерском учете»(в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
32. Федеральный закон РФ «О коммерческой тайне» 29.07.2004г. № 98-ФЗ (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
33. Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации» от 27.07.2006г.№149-ФЗ (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
34. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» 8.02.98 № 14 ФЗ (ред. 5.05.2014г.№129-ФЗ)// СПС Консультант Плюс 2014//
35. Федеральный закон ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» 14.11.2003г. №161-ФЗ (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
36. Федеральный закон ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» 24.07.2007г.№209(в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
38. Федеральный закон РФ «О торгово-промышленных палатах РФ» 7.07.93 № 5340-1-ФЗ (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
40. Федеральный закон РФ от 28.12.2009г. №381-ФЗ «Об основах государственного регулирования и развития торговой деятельности в РФ» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
41. Федеральный закон РФ от 30.12.2006 № 271-ФЗ « О розничных рынках и внесении изменений в Трудовой кодекс РФ» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
42. Федеральный закон РФ от 21.11.2011г. 325-ФЗ »Об организационных торгах» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
43. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 7.02.1992 (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
44. Правительства РФ от 26 января 2006 г. № 45 «Об организации лицензирования отдельных видов деятельности» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
- 45.Правила продажи отдельных видов товаров (утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 19 января 1998 г. № 55) (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
- 55.Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами (утв. Постановлением Правительства РФ от 6 июня 1998 г. № 569) (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
- 56.Правила продажи товаров по образцам (утв. Постановлением Правительства РФ от 21 июля 1997 г. № 918) (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
- 57.Правила продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит (утв. Постановлением Совета Министров - Правительства РФ от 9 сентября 1993 г. № 895 (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
- 47.Областной закон от 16.04.2010 № 389-ЗС «О полномочиях органов государственной власти Ростовской области в сфере государственного

- регулирования торговой деятельности в Ростовской области»// <http://www.rsp-don.ru/>
48. «Концепция развития потребительского рынка Ростовской области до 2020г.» Постановление Правительства ростовской области от 29.12.2012г.№1143 <http://www.rostov.news-city.info/ru>
49. «Об основных направлениях стратегического плана социально-экономического развития города Ростова-на-Дону на период до 2025 года» Решение Ростовской-на-Дону Государственной Думы от 20.10.2009г. №625//Официальный портал городской Думы и Администрации города Ростова-на-Дону <http://www.rostov-gorod.ru/>
- 50.Постановление Правительства Ростовской области от 08.08.2012 № 740 «Об утверждении Порядка организации ярмарок на территории Ростовской области и продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг) на них»// <http://www.rostov-gorod.ru/>
- 51.Постановление Правительства Ростовской области от 19.07.2012 № 664 «О некоторых мероприятиях, содействующих развитию торговой деятельности»// <http://www.rostov-gorod.ru/>
- 52.Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (утв. Постановлением Госарбитража СССР от 15 июня 1965 г. № П-6) (ред.от 14 ноября 1974 г. №98),(пос. ред. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. № 18) (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
- 53.Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (утв. Постановлением Госарбитража СССР от 81 апреля 1966 г. № П-7) (ред.от 14 ноября 1974г. №98)(пос. ред. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. № 18) (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
- 54.Инструкция о порядке и сроках приемки импортных товаров по количеству и качеству составления и направления рекламационных актов(утв. Постановлением Госарбитража СССР от 15 октября 1990 г, № 98), (ред.июль 2011г.) (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
- 70.ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
- 71.ГОСТ Р 51773-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
- 72.ГОСТ Р 28-002-2000 Розничная торговля. Номенклатура показателей качества услуг//КонсультантПлюс2016//
- 73.ГОСТ Р 55812-2013 «Услуги торговли. Номенклатура показателей качества услуг торговли» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//
- 74.ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги торговли. Общие требования» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

75. ГОСТ Р 54609-2011 «Услуги общественного питания. Номенклатура показателей качества услуг общественного питания» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

76. ГОСТ Р 52113-2003 «Услуги населения» (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

55. Положение «О безналичных расчетах в РФ» 03.10.02 № 2 (в действующей редакции) //СПС Консультант Плюс//

7.2. Основная литература:

1. Виноградова С.Н. Организация и технология торговли: учебник. М.: Высшая школа, 2009 г. - 464 с.**
2. Грибанова И. В., Смирнова Н. В. Организация и технология торговли: учебное пособие М.: Изд. РИПО, 2016 г. 204с.**
3. Беспалов М.В. Особенности развития предпринимательской деятельности в условиях современной России: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2013. - 232 с.*
4. Яковлев Г. А. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие. – 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2013 *
5. Панкратов Ф.Г., Коммерческая деятельность.-:М: Издательство: Дашков и К, 2012 г. *
6. Круглова Н.Ю. Коммерческое право. Учебник для вузов Гриф МО.-М: Юрайт, 2013**

7.3. Дополнительная литература:

1. Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность М: Инфра, 2014**
2. Киселева Е.Н., Буданова О.Г. Организация предпринимательской деятельности по отраслям и сферам применения: учебное пособие. – М.: Вузовский учебник, 2012. – 192 с. *
3. Денисова Н.И., Организация предпринимательства в сфере коммерции: учебное пособие. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2010*
4. Попондопуло В.Ф. Коммерческое (предпринимательское) право. Учебник.- М.: Норма, 2013**

7.4. Статистические материалы

1. Статистические материалы Банка России размещенные на официальном сайте (www.cbr.ru)
2. Статистические материалы Госкомстата, размещенные на официальном сайте (www.gks.ru)
3. Статистические материалы Минэкономразвития РФ, размещенные на официальном сайте (<http://www.economy.gov.ru>)
4. Статистические материалы Министерства финансов РФ, размещенные на официальном сайте (<http://www.minfin.ru>)

* Библиотека РИЗП.

** ЭБС «КнигаФонд».

Раздел 8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля) «Организация и технология торговли»

1. Государственная система правовой информации. Официальный интернет-портал правовой информации - <http://pravo.gov.ru>.
2. Официальный портал правовой информации Ростовской области - <http://pravo.donland.ru>.
3. Статистические материалы Госкомстата, размещенные на официальном сайте (www.gks.ru)
4. Статистические материалы по Ростовской области, размещенные на официальном сайте Администрации Ростовской области (www.donland.ru)
5. Министерство финансов РФ: [сайт]. – URL: <http://www1.minfin.ru/ru/>.
6. Компания «Консультант Плюс» (нормативно-правовые акты): [сайт].- URL: <http://www.consultant.ru/online>.
7. Компания «Гарант» (нормативно-правовые акты): [сайт]. – URL: <http://garant.park.ru/>.
8. <http://www.kremlin.ru> - официальный сайт Президента РФ
9. <http://www.government.ru> - официальный сайт Правительства РФ
10. <http://www.council.gov.ru> - официальный сайт Совета Федерации Федерального Собрания РФ
11. <http://www.duma.gov.ru> - официальный сайт Государственной Думы Федерального Собрания <http://www.ach.gov.ru> - официальный сайт Счетной палаты РФ
12. <http://www.economy.gov.ru> - официальный сайт Минэкономразвития РФ
13. <http://www.gks.ru> – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
14. <http://www.donland.ru> - официальный сайт Правительства Ростовской области

Раздел 9. Методические материалы для обучающихся по освоению дисциплины (модулю) «Организация и технология торговли»

Освоение дисциплины (модуля) основано на комплексном формировании заданных показателей компетенций, представляющих собой, соответствующие знания, умения и навыки. Показатели компетенций «Знать» формируются преимущественно на основе лекционного материала и частично в результате выполнения заданий на самостоятельную работу.

Показатели компетенций «Уметь» и «Владеть» формируются в результате выполнения практических заданий и в результате выполнения заданий на самостоятельную работу.

К самостоятельной работе студентов относится: конспектирование первоисточников и другой учебной литературы; проработка учебного материала по конспектам, учебной и научной литературе; самостоятельное изучение вопросов по теме; подготовка к промежуточной аттестации.

Раздел 10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине(модулю), включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем

лицензионное программное обеспечение:

Операционная система для рабочих станций Microsoft Windows 10 home, Офис2013, Антивирусная программа Nod 5 academic, Интернет прокси сервер + фаервол User Gade.

профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

Справочная Правовая Система КонсультантПлюс, СПС «Гарант»;

Раздел 11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

«Организация и технология торговли»

Для материально-технического обеспечения дисциплины (модуля) используются специальные помещения РИЗП, представляющие собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения РИЗП укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (мультимедийное оборудование).

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду РИЗП.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО
КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

Организация и технология торговли
(наименование дисциплины (модуля))

Код и наименование направления подготовки	38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль)	<u>Маркетинг</u> (наименование направленности)
Квалификация (степень) выпускника	бакалавр

РАЗДЕЛ 1.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Номер компетенции «ОПК-3»	Формулировка компетенции «умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов»	
Дисциплины (модули), формирующие компетенцию в процессе освоения образовательной программы		Этап формирования (семестр)
		Заочная форма
Индекс	Наименование	
Б1.Б.12	Бухгалтерский учет	3
Б1.Б.15	Правоведение	4
Б1.Б.19	Правовое регулирование маркетинговой деятельности	5, 6
Б1.Б.20	Организация и технология торговли	7, 8
Б1.В.ОД.4	Правовое обеспечение информационной деятельности	5
Б1.В.ОД.13	Правовое регулирование предпринимательской деятельности	5
Б1.В.ОД.14	Налогообложение и ценообразование	8
Б1.В.ОД.15	Финансы, денежное обращение и кредит	9
Б1.В.ДВ.2.1	Мировая экономика и международные экономические отношения	6
Б1.В.ДВ.3.1	Организация предпринимательской деятельности	1
Б1.В.ДВ.5.1	Товарная информация	6
Б1.В.ДВ.9.1	Социальный маркетинг	9
Б2.У.1	Учебная практика (Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности)	8
Б2.П.1	Производственная практика (Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)	9
Б2.П.2	Преддипломная практика (Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)	10
Б3.Д.1	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты	10
Номер компетенции «ПК-1»	Формулировка компетенции «способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству»	

Б1.Б.16	Теоретические основы товароведения	5, 6
Б1.Б.20	Организация и технология торговли	7, 8
Б1.В.ОД.1	Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия	4
Б1.В.ОД.9	Управление маркетингом	4, 5
Б1.В.ДВ.3.1	Организация предпринимательской деятельности	1
Б2.У.1	Учебная практика (Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности)	8
Б2.П.1	Производственная практика (Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)	9
Б2.П.2	Преддипломная практика (Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)	10
Б3.Д.1	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты	10
Номер компетенции «ПК-2»	Формулировка компетенции «способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери»	
Б1.Б.14	Коммерческая деятельность	3, 4
Б1.Б.16	Теоретические основы товароведения	5, 6
Б1.Б.20	Организация и технология торговли	7, 8
Б1.В.ОД.2	Мерчандайзинг в торговле	8
Б1.В.ОД.3	Информационные технологии в маркетинге	8
Б1.В.ОД.9	Управление маркетингом	4, 5
Б2.У.1	Учебная практика (Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности)	8
Б2.П.1	Производственная практика (Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)	9
Б2.П.2	Преддипломная практика (Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)	10
Б3.Д.1	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты	10
Номер компетенции «ПК-8»	Формулировка компетенции «готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания»	
Б1.Б.14	Коммерческая деятельность	3, 4
Б1.Б.20	Организация и технология торговли	7, 8
Б1.В.ОД.2	Мерчандайзинг в торговле	8
Б1.В.ОД.8	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности	7, 8

Б1.В.ОД.10	Международный маркетинг	8
Б1.В.ОД.12	Конкурентоспособность организаций и товаров	9
Б1.В.ДВ.3.1	Организация предпринимательской деятельности	1
Б1.В.ДВ.7.1	Интернет маркетинг	9
Б1.В.ДВ.7.2	Инновационный маркетинг	9
Б1.В.ДВ.8.1	Поведение потребителей	8
Б1.В.ДВ.10.2	Инновации в торговле	8
Б2.П.1	Производственная практика (Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)	9
Б2.П.2	Преддипломная практика (Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)	10
Б3.Д.1	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты	10

1.2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Номер компетенции	Показатели оценивания компетенций (знания и (или) умения и (или) навыки и (или) опыт деятельности, формируемые данной компетенцией)	Критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования		
		1-й уровень «УЗНА- ВАНИЕ»	2-й уровень «ВОСПРО- ИЗВЕДЕНИЕ	3-й уровень «ПРИ- МЕНЕНИЕ»
ОПК-3	<p>знать: нормативные акты в области организации и технологии торговли; технологию документального оформления технологических операций при доведение товаров от производителя до потребителя; правовые акты при перевозке товаров; правовые основы государственного регулирования в области организации и технологии торговли.</p> <p>уметь: определить метод правового регулирования в сфере торговли; использовать экономическую и нормативно-правовую документацию; составлять необходимые документы по осуществлению технологических процессов в торговле; соблюдать требования организации и проведения мероприятий по контролю.</p> <p>владеть: навыками работы с правовыми актами; методологией оформления документации в ходе управления торгово-технологическими процессами, отбора правовой информации;</p>	+	+	+
ПК-1	знать: виды, типы, функции торговых предприятий и содержание и управление	+	+	+

	<p>торгово-технологическим процессом; основные правила обеспечения безопасности и качества товаров и услуг; правила приемки товаров по количеству и качеству, функции тары в торгово-технологических процессах.</p> <p>уметь: характеризовать различные виды торговых предприятий, осуществлять поиск информации, сбор, анализ данных характерных для торгово-технологических процессов; осуществлять контроль качества товаров и услуг, организовать осуществление технологических процессов в оптовой и розничной торговле и способы перевозки грузов;</p> <p>владеть: навыками организации торгово-технологическими процессами; методологией приемки товаров, использования основных требований к организации и проведению мероприятий по контролю.</p>			
ПК-2	<p>знать: основные понятия, содержание, функции, технологии торговли; виды, типы и функции оптовых и розничных организаций; классификацию организаций торговли; формы и методы организации оптовой и розничной торговли; складской торгово-технологический процесс.</p> <p>уметь: организовать технологический процесс в оптовой и розничной торговле; оформить документацию по основным торгово-технологическим процессам торговли;</p> <p>владеть: навыками управления торгово-технологическими процессами; методологией по хранению, приемке, размещению товаров, списанию потерь и обмену товаров;</p>	+	+	+
ПК-8	<p>знать: понятие, содержание культуры обслуживания; требования к обслуживающему персоналу; основные правила продажи и обмена товаров; организацию информации покупателей в магазине; специальные требования к некоторым реализуемым товарам.</p> <p>уметь: пользоваться основными нормативными актами по защите прав потребителей и основных правил торговли; организовать технологический процесс в соответствии с современными требованиями; организовать продажу в соответствии с правилами лицензирования отдельных видов товаров.</p> <p>владеть: навыками организации обслуживания покупателей с учетом правил продажи товаров, правил обмена товаров, санитарных правил, правил расчетов с покупателями.</p>	+	+	+

1.3. Шкала оценивания компетенций

Результат зачета	Критерии оценивания компетенций
не зачтено	Студент не знает значительной части программного материала(менее 50% правильно выполненных заданий от общего объема работы), допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, не подтверждает освоение компетенций
зачтено	Студент показывает знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, в целом, не препятствует усвоению последующего программного материала, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ, подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне.
	Студент показывает твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения, допуская некоторые неточности; демонстрирует хороший уровень освоения материала, информационной и коммуникативной культуры и в целом подтверждает освоение компетенций
	Студент глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач, подтверждает полное освоение компетенций

Раздел 2. Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Проверяемая компетенция ОПК-3

Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки знаний:

1. Государственный контроль в торговле: понятие, значение, формы и методы государственного регулирования торговой деятельности.
2. Органы государственного контроля в торговле.
3. Организация материальной ответственности в магазине.
4. Транспортно-экспедиционное обслуживание предприятий торговли.
5. Государственное правовое регулирование ценообразования в России.

Тестовые задания:

1. Укажите документы, регламентирующие условия хранения товаров:
 - а) Закон РФ «О защите прав потребителей»;
 - б) соответствующие стандарты.
 - в) правила продажи отдельных товаров

- г) соответствующие спецификации.
2. Документ, регламентирующий правовое обеспечение безопасности и качества товаров:
- а) Закон «О защите прав потребителей»
 - б) ФЗ «О защите конкуренции»
 - в) ФЗ «О техническом регулировании»
3. Какой нормативно-правовой акт защищает права и интересы покупателей?
- а) Закон «О защите прав потребителей»
 - б) Семейный кодекс РФ.
 - в) Кодекс об административных правонарушениях.
 - г) Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью»
4. Какому органу Правительство РФ не вправе поручать принимать акты, содержащие нормы о защите прав потребителей:
- а) органам судебной защиты;
 - б) органам юстиции;
 - в) федеральным органам исполнительной власти.
5. Правила осуществления розничной торговли отдельными видами товаров и общественного питания утверждаются:
- а) постановлениями Правительства РФ;
 - б) федеральными законами;
 - в) контрагентами;
 - г) международными правовыми актами.

Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки умений:

1. Понятие, значение и формы осуществления государственного контроля.
2. Перечень правовых актов, регулирующие отношения в области прав потребителей.
3. Ответственность за нарушение прав потребителей.
4. Права потребителя в случае представления ему ненадлежащей (недостовой, недостаточно полной) информации и ответственность продавца (изготовителя, исполнителя) за нарушение прав потребителей
5. Правовое обеспечение безопасности и качества товаров и услуг в коммерческом обороте. Техническое регулирование.

Тестовые задания:

1. Укажите главный документ, который определяет правила и сроки приемки товаров по качеству:
 - а) накладная и счет – фактура
 - б) договор купли – продажи
 - в) инструкции
2. Документ, регламентирующий защиту реализатора товаров при проведении контроля:
 - а) правила продажи отдельных товаров
 - б) ФЗ «О техническом регулировании»
 - в) ФЗ «О защите юридических лиц и индивидуальных предпринимателей защите.....»
3. Порядок приемки товаров в магазине регламентируется:
 - а) инструкцией о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству
 - б) инструкцией о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству
 - в) все варианты верны
4. Какой из перечисленных органов осуществляет контроль за качеством и безопасностью товаров:
 - а) Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;

- б) Федеральная служба по техническому регулированию и метрологии;
 - в) Федеральная служба по надзору в сфере экологии и природопользования;
 - г) федеральный антимонопольный орган.
5. Под безопасностью товара (работы, услуги) понимается:
- а) безопасность товара (работы, услуги) для жизни, здоровья, имущества потребителя и окружающей среды при обычных условиях его использования, хранения, транспортировки и утилизации;
 - б) безопасность процесса выполнения работы (оказания услуги).
 - в) верного варианта ответа нет
6. Обмен непродовольственного товара надлежащего качества проводится, если:
- а) товар не был в употреблении;
 - б) сохранены пломбы, товарные ярлыки;
 - в) имеется товарный или кассовый чек;
 - г) имеются свидетельские показания, подтверждающие оплату товара

Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки навыков:

1. Сущность, основные виды лицензирования отдельных видов торговой деятельности. Порядок получения лицензии
2. Защита прав участников торговых отношений при проведении контроля.
3. Требования к организации и поведению мероприятий по контролю
4. Охарактеризуйте содержание информации о товарах, работах, услугах, предусмотренной Законом РФ «О защите прав потребителей».
5. Порядок определения режима работы продавца, информация о розничном торговом предприятии

Тестовые задания:

1. Какую информацию изготовитель должен обязательно наносить на ярлык или упаковку для скоропортящихся товаров?
 - а) наименование, юридический адрес, артикул, сорт
 - б) наименование, юридический адрес, артикул, сорт, срок годности
 - в) наименование, юридический адрес, артикул, сорт, температура хранения и окончание срока годности
2. Товаросопроводительные документы – это...
 - а) специальные документы, которыми оформляется движение товара от поставщика к потребителю
 - б) документы, которые характеризуют качество и количество товаров
 - в) это документы, которые оформляются у поставщика или покупателя товаров
3. К товаросопроводительным документам относятся:
 - а) счет-фактура, счет, накладная, доверенность
 - б) сертификат качества, удостоверение качества, ветеринарное заключение
 - в) все варианты верны
4. Доверенность необходима для:
 - а) подтверждение личности ее владельца
 - б) приобретения товарно-материальных ценностей, доверенным лицом организации
 - в) для предъявления при покупке товаров
5. Иски о защите прав потребителей могут быть предъявлены истцом в суд по месту:
 - а) жительства истца;
 - б) нахождения ответчика;
 - в) причинения вреда;
 - г) жительства истца, нахождения ответчика, причинения вреда.+

Проверяемая компетенция ПК-1

Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки знаний:

1. Особенности приемки от органов транспорта.
2. Классификация торговых зданий и сооружений и требования предъявляемые к ним.
3. Состав помещений магазина.
4. Типы предприятий розничной торговли, их характеристика (гипермаркеты, универмаги, универсамы, магазины дискауты, интернет-магазины, магазины-салоны и др).
5. Приемка товаров по количеству. Документальное оформление.
6. Приемка товаров по качеству. Документальное оформление.
7. Приемка импортных товаров.
8. Роль, значение и функции тары в торгово- технологических процессах.
9. Классификация и виды тары.
10. Унификация, стандартизация и качество тары.
11. Содержание управления торгово-технологическими процессами в магазине.
12. Управление товарными запасами; управление ассортиментом товаров;
13. Управление товарными и покупательскими потоками; управление процессом обслуживания покупателей.

Тестовые задания:

1. Поставьте в соответствие помеченным римскими цифрами объектам их определения, данные под буквами(а ... г)
 - I. Самообслуживание – это когда ...
 - II. Открытая вкладка – это когда ...
 - III. Традиционный метод продажи – когда ...
 - IV. Торговля по образцам – это когда ...
 - а) продавец осуществляет весь процесс по обслуживанию покупателей;
 - б) покупатель знакомится в торговом зале с образцом или описанием товара и оплачивает его, после чего товар доставляется со склада магазина покупателю;
 - в) продавец осуществляет отдельные операции торгово-технологического процесса, а в каждом отделе есть расчетный узел;
 - г) продавец осуществляет отдельные операции торгово-технологического процесса, а в магазине единый расчетный узел.
2. Назовите методы продажи товаров:
 - а) магазинные, внемагазинные;
 - б) по заказам,
 - в) самообслуживание, через прилавок, по образцам;
 - г) основные и дополнительные
3. По функциональному назначению тару подразделяют:
 - а) на транспортную, потребительскую и тару – оборудование
 - б) неразборную, разборную, складную, разборно- складную
 - в) залоговую, инвентарную
4. Потребительская (внутренняя) тара применяется для:
 - а) транспортирования и хранения товаров
 - б) группировки товаров внутри предприятия
 - в) поступает к потребителю с продукцией
 - г) все
5. По конструктивным особенностям тару подразделяют:
 - а) на транспортную, потребительскую и тару – оборудование
 - б) неразборную, разборную, складную, разборно –складную
 - в) залоговую, инвентарную
6. Какие предприятия относятся к мелкорозничной торговой сети:

- а) торговые автоматы.
 - б) магазины «Минимаркет» (ТПС).
 - в) автомагазины.
 - г) павильоны, ларьки, киоски
7. Для чего предназначена тара?
- а) для обеспечения сохранности качества и количества товаров в процессе их транспортировки, хранения и реализации
 - б) для перевозки товаров на дальние расстояния
 - в) для обеспечения сохранности качества и количества товаров в процессе доставки товаров на дом покупателю

Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки умений:

1. Технология хранения и подготовки товаров к продаже
2. Роль и задачи транспорта в процессе товародвижения.
3. Порядок перевозки товаров автомобильным транспортом.
4. Перевозка товаров железнодорожным транспортом.
5. Перевозка товаров водным транспортом.
6. Перевозка товаров воздушным транспортом.

Тестовые задания:

1. Розничной торговой сетью называют:
 - а) комплекс торговых услуг по купле и продаже товаров народного потребления
 - б) сеть магазинов торгующих одним видом товаров
 - в) магазины, киоски, ларьки
2. К видам розничной торговой сети не относится:
 - а) передвижная
 - б) стационарная
 - в) палаточная
3. Магазином называется:
 - а) специально оборудованное стационарное здание или его часть, предназначенное для продажи товаров и оказания услуг покупателям
 - б) помещение для выполнения торговых операций
 - в) сборно-разборная конструкция для продажи товаров
4. К какой группе помещений магазина относят разгрузочные, приемочные, кладовые, фасовочные помещения:
 - а) к подсобным помещениям;
 - б) помещением для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже;
 - в) к техническим помещениям

Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки навыков:

1. Документальное оформление приемки товаров по количеству.
2. Документальное оформление приемки товаров по качеству.
3. Правила контроля качества товаров (ФЗ РФ «О техническом регулировании»)
4. Права потребителя в случае приобретения им товара ненадлежащего качества, порядок предъявления и удовлетворения требований потребителя по товарам, приобретенным с недостатками, сроки предъявления покупателями требований по поводу недостатков, обнаруженных в купленных товарах.

Тестовые задания:

1. Ответьте, можно ли розничному продавцу единолично принимать товар от поставщика по количеству в нарушенной таре:

- а) нет, следует вызвать представителя поставщика;
 - а) нет, следует привлечь представителя третьей стороны без вызова поставщика;
 - в) да, в одностороннем порядке материально ответственными лицами;
 - г) нет, следует вызвать представителем поставщика и третьей стороны.
2. Ответьте, имеет ли право розничный продавец принимать товар без сопроводительных документов (выберите ответ):
- а) нет, следует вызвать представителя поставщика;
 - б) нет, необходимо присутствие представителя третьей стороны;
 - в) да, в одностороннем порядке материально ответственными лицами, но при этом составит претензию поставщику;
 - г) допускается в одностороннем порядке материально ответственными лицами, но с составлением акта о фактическом наличии товара
3. В каких случаях при приемке товара вызов представителя грузоотправителя обязателен?
- а) в случае выявления недостатка товара или его ненадлежащего качества;
 - б) в случае неправильного составления сопроводительных документов;
 - в) в случае поставки товара в ненадлежащие сроки;
 - г) в случае отсутствия документов, подтверждающих качество товара.
4. В какие сроки должно быть направлено уведомление о вызове представителя продавца?
- а) в течение 2 ч.
 - б) в течение 12 ч.
 - в) в течение 24 ч.
 - г) в течение 48 ч.
5. Представитель иногороднего грузоотправителя обязан явиться по вызову покупателя не позднее:
- а) 12 часов после получения уведомления;
 - б) 24 часов после получения уведомления;
 - в) в течение двух суток после получения уведомления;
 - г) в течение трех суток после получения уведомления.
6. В каких случаях составляется акт приемки товара по количеству и качеству?
- а) всегда при приемке товара;
 - б) при выявлении недостатка товара или его ненадлежащего качества;
 - в) при отсутствии сопроводительных документов;
 - г) при отсутствии документов, подтверждающих качество товаров
7. Положением о приемке установлены сроки окончательной приемки товаров по количеству.
- а) по скоропортящимся товарам – 4 часа, по другим – в течение суток;
 - б) по скоропортящимся товарам – 12 часа, по другим – в течение 3-х суток;
 - в) по скоропортящимся товарам – 16 часа, по другим – в течение 5-ти суток;
 - г) по скоропортящимся товарам – 24 часа, по другим – в течение 10 суток.
8. Акт окончательной приемки товаров утверждается руководителем организации или предприятия, покупающего товар в течении:
- а) немедленно после составления акта;
 - б) на следующий день после составления акта;
 - в) в течение 3-х дней после составления акта;
 - г) в течение 5-ти дней после составления

Проверяемая компетенция ПК-2

Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки знаний:

1. История развития торговли.

2. Понятие, сущность, функции и содержание технологии торговли.

3. Содержание технологии торговли.

- 4.Современные формы и виды торговли.
- 5.Сущность, роль, функции и природа оптовой торговли в системе хозяйственных связей.
6. Оптовые организации, их виды, типы, функции.
- 7.Оптовые структуры общенационального масштаба и регионального уровня. 8.Торгово-посреднические структуры.
- 8.Организаторы оптового оборота.
- 9.Организация и методы оптовой продажи.
- 10.Роль и функции складов в процессе товародвижения.
- 11.Классификация и виды складов.
- 12.Складской технологический процесс.
- 13.Технология приемки товаров на складе.
- 14.Сущность, роль, функции и задачи розничной торговли.
- 15.Классификация предприятий розничной торговли, их виды, типы, функции.
- 16.Формы и методы продажи розничной торговли.
- 17.Магазинные и внемагазинные формы продажи товаров
- 18.Организация электронной продажи товаров.
- 19.Понятие об ассортименте товаров и их классификация.

Тестовые задания:

1. Торговая сеть – это:
 - а) территория административного района, города, на которой размещаются торговые предприятия;
 - б) совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории;
 - в) совокупность элементов торгово-технологического процесса.
2. Укажите правильный перечень типов торговых предприятий :
 - а) стационарная, нестационарная, посылочная торговая сеть;
 - б) гипермаркет, супермаркет, гастроном;
 - в) отдельно стоящие, встроенные, встроенно-пристроенные;
 - г) универсальные, специализированные, неспециализированные.
3. Поставьте в соответствии помеченным римскими цифрами объектам их определения, данные под буквами (а...г)
 - I. Специализированные магазины - ...
 - II. Узкоспециализированные магазины - ...
 - III. Неспециализированные магазины - ...
 - IV. Универсальные магазины - ...
 - а) комиссионный магазин, «Дом торговли»;
 - б) «Для лыжного спорта», «Детское питание»;
 - в) «Рыба», «Мясо», «Ткани»;
 - г) магазин-склад, гастроном.
4. Магазин «Ткани» относится к:
 - а) специализированным
 - б) узкоспециализированным
 - в) универсальным
5. Укажите правильный перечень видов торговых предприятий в зависимости от ассортимента реализуемых товаров
 - а) стационарная, нестационарная, посылочная сеть
 - б) гипермаркет, супермаркет, гастроном
 - в) универсальные, специализированные,
 - г) неспециализированные
6. Назовите методы продажи товаров:
 - а) магазинные, внемагазинные
 - б) самообслуживание, через прилавок, по образцам

- в) основные, дополнительные
7. Активная форма предложения товаров повседневного и наиболее частого спроса и оказание услуг вне магазина это...
- а) продажа через автоматы;
 - б) мелкорозничная торговля;
 - в) посылочная торговля;
 - г) электронная торговля
8. Одна из форм реализации населению товаров народного потребления на основе предварительных заказов покупателей и доставки заказанных изделий, как правило, средствами почтовой связи это:
- а) продажа через автоматы;
 - б) мелкорозничная торговля;
 - в) посылочная торговля;
 - г) электронная торговля
9. Совокупность приемов и способов, с помощью которых осуществляется процесс продажи товаров это:
- а) реализация товаров;
 - б) традиционный метод продажи;
 - в) метод продажи товаров;
 - г) форма продажи товаров.

Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки умений:

1. Технология хранения на складе.
2. Понятие кредитных правоотношений в торговле.
3. Структура товарного ассортимента. Факторы, определяющие построение торгового ассортимента.
4. Принципы и этапы формирования ассортимента товаров.
5. Содержание технологического процесса в магазине.
6. Товарные потери в магазине, правила их списания.
7. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина.

Тестовые задания:

1. Дайте характеристику фирменному магазину :
 - а) реализует популярные бренды разных иностранных изготовителей;
 - б) реализует популярные бренды нескольких фирм;
 - в) реализует бренд одного отечественного изготовителя;
2. Укажите, какие виды потерь относятся к нормируемым:
 - а) естественная убыль в пределах норм списания;
 - б) бой, порча, лом в процессе хранения;
 - в) вся естественная убыль;
 - г) предреализационные товарные потери.
3. Метод продажи, при котором покупатель отбирает нужные ему товары из доставленного на его квартиру ассортимента товаров, после чего оплачивает покупку и оказанные услуги это:
 - а) продажа товаров по заказам;
 - б) продажа товаров на дому у населения;
 - в) традиционный метод продажи;
 - г) самообслуживание.
4. Метод продажи товара, обеспечивает покупателю осмотр и выбор товара, упаковку и отпуск его это:
 - а) самообслуживание;
 - б) традиционный метод продажи;

- в) продажа товаров по заказам;
 - г) распродажа.
5. Метод продажи, основанный на предварительном заказе покупателем необходимых товаров в розничных торговых объектах и получении их в определенном месте и в установленном время.
- а) самообслуживание;
 - б) традиционный метод продажи;
 - в) продажа товаров по заказам;
 - г) распродажа.
6. Метод продажи, основанный на самостоятельном осмотре, отборе и доставке покупателем отобранных товаров в узел расчета
- а) самообслуживание;
 - б) традиционный метод продажи;
 - в) продажа товаров по заказам;
 - г) распродажа.
7. Унификация тары и упаковки представляет собой:
- а) систему мер, направленную на приведение к единообразию технических характеристик упаковки, ее документации и средств обращения
 - б) систему использования в рациональных условиях торгово-технологического процесса
 - в) разработанные требования, характеризующие техническую характеристику
8. Стандартизация тары и упаковки предусматривает:
- а) установление наиболее рациональных типов тары по материалам изготовления, конструктивным особенностям, размерам, форме и массе
 - б) установление общих технических требований, правил приемки, маркировки, транспортирования и хранения

Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки навыков:

1. Правила списание товарных потерь.
2. Порядок и способы расчетов с покупателями

Тестовые задания:

1. При размещении продовольственных товаров необходимо соблюдать:
 - а) товарное соседство
 - б) ассортиментный состав
 - в) вкусы покупателей
2. Если при приемке товаров обнаружено расхождение между фактическим и документальным наличием, то оформляется:
 - а) акт о несоответствии товара по количеству
 - б) акт о несоответствии товаров по фактической стоимости
 - в) акт о порче, бое и ломе товаров
3. Претензия – это...
 - а) официальное обращение к поставщику товара, с просьбой явиться для дальнейшей приемки товаров в виду выявленного расхождения в количестве либо качестве принимаемого товара
 - б) документ характеризующий действие покупателя товара (магазин) по отношению к продавцу, товара (база, склад), в виду выявленных нарушений по поставке товаров, согласно договора
 - в) просьба, прибыть в магазин, поставщика товара, для разбирательств связанных с поступившим товаром
4. Гарантийный срок в случае устранения недостатков товара на период, в течение которого товар не использовался:

- а) продлевается;
- б) не продлевается;
- в) устанавливается заново.

Проверяемая компетенция ПК-8

Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки знаний:

1. Организация и технология розничной продажи товаров
2. Понятие культуры обслуживания. Профессиональное поведение продавца.
3. Формы и методы коммерческих расчетов: банковские переводы, инкассовая форма, аккредитивная форма, чеками, расчеты при рассрочках платежа, банковские гарантии.
4. Обслуживающий персонал на предприятиях торговли. Требования к обслуживающему персоналу
5. Правила продажи особых товаров.
6. Стимулирование продаж в розничной торговле

Тестовые задания:

1. По законодательству РФ, продавец обязан хранить непродовольственный товар до его оплаты:
 - а) столько, сколько просит покупатель;
 - б) не более одних суток;
 - в) не более одного часа;
 - г) не более одного часа, по решению администрации магазина – до двух часов.
2. Совокупность признаков, характеризующих состояние материально-технической базы розничной торговли, уровень применения прогрессивных методов продажи и обслуживания, рекламы это:
 - а) культура труда работников торговли.
 - б) качество торгового обслуживания.
 - в) этическая культура
 - г) эстетическая культура.
3. В течение какого срока покупатель может предъявлять требования продавцу относительно качества товара?
 - а) в течение месяца с момента совершения покупки.
 - б) в течение 14 дней с момента совершения покупки.
 - в) в любое время, сроки в этом случае не предусмотрены.
 - г) в течение гарантийного срока или срока годности товара
4. Для сезонных товаров гарантийный срок исчисляется:
 - а) с момента передачи товара потребителю, если иное не предусмотрено договором;
 - б) с момента наступления сезона, срок наступления которого определяется соответственно субъектами РФ;
 - в) с момента наступления сезона, срок наступления которого определяется Правительством РФ;
 - г) с момента наступления сезона, срок наступления которого определяется органами местного самоуправления

Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки умений:

1. Услуги, оказываемые покупателям торговыми предприятиями.
2. Особенности продажи продовольственных товаров.
3. Правила продажи товаров по образцам.
4. Продажа товаров дистанционным способом.
5. Обязательные требования к реализуемой импортной продукции.

6. Специальные требования к некоторым видам реализуемых товаров.
7. Организация информации покупателей в магазине.
8. Санитарные правила торговых предприятий.
9. Пожарная безопасность торговых предприятий
10. Особенности удовлетворения требований потребителя в отношении технически сложных товаров и особенности исчисления сроков для сезонных товаров

Тестовые задания:

1. Культура торгового обслуживания – это...
 - а) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала
 - б) процесс взаимной работы продавца и покупателя
 - в) проявление вежливого обращения с покупателем
2. К стимулирующим методам продажи товаров относятся:
 - а) акции, дегустации, реклама
 - б) выставки, демонстрации, объявления
 - в) проба, выкладка, хранение
3. Режим работы торгового предприятия – это...
 - а) продолжительность времени обслуживания покупателей, с учетом перерывов и выходных
 - б) вывеска на двери магазина
 - в) объявление о том, как и когда, работает магазин
4. Прогрессивными методами обслуживания покупателей являются:
 - а) продажа на рынке; продажа через узел расчета
 - б) традиционная продажа через прилавок, почтовая продажа
 - в) самообслуживание, продажа по заказам
5. На какой из перечисленных ниже товаров не установлен срок годности?
 - а) на электронику.
 - б) на медицинские препараты (например, аспирин).
 - в) на косметические средства (например, пудру или румяна).
 - г) на кисло-молочные продукты
6. Одежда не подошла вам по размеру, цвету или форме. В течение какого периода вы вправе вернуть её в магазин?
 - а) в течение недели со дня покупки.
 - б) в течение месяца.
 - в) в течение двух недель, не считая день покупки.
 - г) в течение двух недель, считая день покупки.

Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки навыков:

1. Основные правила работы предприятий розничной торговли, их значение и содержание.
2. Основные правила продажи отдельных видов товаров и управление обслуживанием покупателей в розничной торговле.
3. Особые правила реализации алкогольной продукции
4. Федеральным законом РФ « О защите прав потребителей»: значение, структура, последствия продажи товаров ненадлежащего качества, права потребителей на обмен
5. Защита прав реализаторов товаров при проведении контроля(ФЗ РФ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении контроля»)

Тестовые задания:

1. В связи с приближением обеденного перерыва окончанием времени работы продавца...
 - а) запрещается прекращать доступ покупателей в торговый зал;
 - б) разрешается прекращать доступ за 10 минут;
 - в) разрешается прекращать доступ за 30 минут;

- г) разрешается прекращать доступ за 20 минут
2. В целях защиты интересов покупателей и улучшения работы магазина, в доступном для покупателя месте должна находиться:
- а) «Книга отзывов и предложений»
 - б) «Книга жалоб и предложений»
 - в) «Санитарный журнал»
3. В течение какого срока продавец обязан удовлетворить требование покупателя о возврате денег за некачественную вещь?
- а) в течение 10 дней.
 - б) в течение месяца.
 - в) в течение недели.
 - г) в течение полугода.
4. Возможно ли вернуть товар надлежащего качества при отсутствии кассового или товарного чека?
- а) возврат качественных товаров запрещён по закону.
 - б) да, однако вернуть товар можно исключительно в день покупки.
 - в) нет, наличие чеков в этом случае обязательно.
 - г) да, покупатель вправе предоставить другой платёжный документ или сослаться на показания свидетелей.
5. Имеет ли право покупатель вернуть в магазин товар надлежащего качества?
- а) нет, возврату подлежат исключительно некачественные вещи, содержащие брак.
 - б) да, если купленный товар не подошёл по форме, габаритам, фасону, расцветке, размеру или комплектации.
 - в) да, если купленная вещь сохранила товарный вид, фирменные ярлычки и пломбы.
 - г) верны варианты В и С.
6. Имеет ли право покупатель требовать от продавца (изготовителя, транспортной компании) безвозмездного устранения недостатков товара, появившихся не по вине пользователя?
- а) да, но только после получения письменного разрешения Роспотребнадзора.
 - б) да, но только если данное условие закреплено в договоре купли-продажи.
 - в) нет, после совершения покупки все имеющиеся дефекты исправляются за счёт покупателя.
 - г) да, если на товар ещё действует гарантия.

**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский институт защиты предпринимателя» (РИЗП)**



дог. Паршина А.А.
26.06.2018 г.

**Обновление основной профессиональной образовательной программы в части
содержания рабочей программы учебного курса, предмета, дисциплины (модуля)
(изменения и дополнения к рабочей программе)
на 2018/2019 учебный год**

В рабочую программу _____ **Организация и технология торговли**
(наименование дисциплины (модуля))

для направления подготовки _____ **38.03.06 Торговое дело**
(код) наименование направления подготовки)

с учетом развития науки, техники, культуры, экономики, технологий и социальной сферы
вносятся следующие изменения:

Содержание пункта рабочей программы до обновления	Содержание пункта рабочей программы после обновления
<i>Раздел 10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем</i>	<i>Раздел 10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем</i>
<p>лицензионное программное обеспечение: Операционная система для рабочих станций Microsoft Windows 10 home, Офис 2013, Антивирусная программа Nod 5 academic, Интернет прокси сервер + фаервол UserGade. 1с: Зарплата и Управление Персоналом 8. 1с: Предприятие 8. 1с: Бухгалтерия 8.</p> <p>профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1. Справочная Правовая Система КонсультантПлюс. 2. Бухгалтерская Справочная Система «Система Главбух»</p>	<p>лицензионное программное обеспечение: Операционная система для рабочих станций Microsoft Windows 10 home, Офис 2016, Антивирусная программа Nod 5 academic, Интернет прокси сервер + фаервол UserGade, программа для тестирования студентов MyTestx. 1с: Зарплата и Управление Персоналом 8. 1с: Предприятие 8. 1с: Бухгалтерия 8.</p> <p>профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1. Профессиональная база данных, информационная справочная система «Гарант». 2. Справочная Правовая Система КонсультантПлюс. 3. Бухгалтерская Справочная Система «Система Главбух».</p>

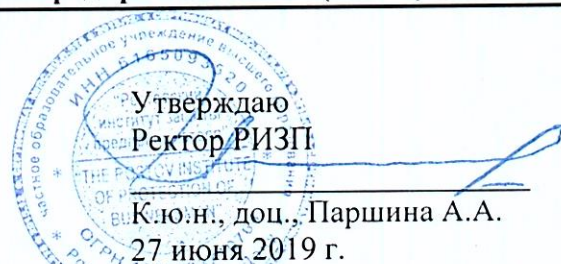
дополнения:

Обновления вносит _____ к.э.н, доц. Левчук В.В.
(подпись) (должность, Ф.И.О педагогического работника)

Рабочая программа переутверждена с учетом обновлений на заседании кафедры
_____ Маркетинга № 11 от 26.06.2018 г.
(наименование кафедры)

Заведующий кафедрой _____ к.э.н., доцент Крамаренко Р.Р.
(подпись) (Ф.И.О)

**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский институт защиты предпринимателя» (РИЗП)**


 Утверждаю
 Ректор РИЗП
 К.ю.н., доц., Паршина А.А.
 27 июня 2019 г.

**Обновление основной профессиональной образовательной программы в части
содержания рабочей программы учебного курса, предмета, дисциплины (модуля)
(изменения и дополнения к рабочей программе)
на 2019/2020 учебный год**

В рабочую программу _____ **Организация и технология торговли** _____
 (наименование дисциплины (модуля))
 для направления подготовки _____ **38.03.06 Торговое дело** _____
 (код) наименование направления подготовки)
 с учетом развития науки, техники, культуры, экономики, технологий и социальной сферы
 вносятся следующие изменения:

Содержание пункта рабочей программы до обновления	Содержание пункта рабочей программы после обновления
<i>Раздел 10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем</i>	<i>Раздел 10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем</i>
<p>лицензионное программное обеспечение: Операционная система для рабочих станций Microsoft Windows 10 home, Офис2016, Антивирусная программа Nod 5 academic, Интернет прокси сервер + фаервол User Gade, программа для тестирования студентов MyTestx. 1с: Зарплата и Управление Персоналом 8. 1с: Предприятие 8. 1с:Бухгалтерия 8.</p> <p>профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1.Профессиональная база данных, информационная справочная система «Гарант». 2.Справочная Правовая Система КонсультантПлюс. 3.Бухгалтерская Справочная Система «Система Главбух».</p>	<p>лицензионное программное обеспечение: Операционная система для рабочих станций Microsoft Windows 10 home, Офис2016, Антивирусная программа Nod 5 academic, Интернет прокси сервер + фаервол User Gade, программа для тестирования студентов MyTestx. 1с: Зарплата и Управление Персоналом 8. 1с: Предприятие 8. 1с: Бухгалтерия 8. Операционная система для рабочих станций Linux Ubuntu x64</p> <p>профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1.Профессиональная база данных, информационная справочная система «Гарант». 2.Справочная Правовая Система КонсультантПлюс.</p>

дополнения:

Обновления вносит _____ к.э.н., доц. Левчук В.В. _____
 (подпись) (должность, Ф.И.О педагогического работника)
 Рабочая программа переутверждена с учетом обновлений на заседании кафедры
Маркетинг, туризм и реклама № 11 от 26.06.2019 г.
 (наименование кафедры)

Заведующий кафедрой _____ к.э.н., доцент Крамаренко Р.Р. _____
 (подпись) (Ф.И.О)

Частное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский институт защиты предпринимателя» (РИЗП)



Утверждаю
Ректор РИЗП

К.ю.н., доц., Паршина А.А.

25 июня 2020 г.

**Обновление основной профессиональной образовательной программы в части
содержания рабочей программы учебного курса, предмета, дисциплины (модуля)
(изменения и дополнения к рабочей программе)
на 2020/2021 учебный год**

В рабочую программу _____ **Организация и технология торговли**
(наименование дисциплины (модуля))

для направления подготовки _____ **38.03.06 Торговое дело**
(код) наименование направления подготовки)

с учетом развития науки, техники, культуры, экономики, технологий и социальной сферы
вносятся следующие изменения:

Содержание пункта рабочей программы до обновления	Содержание пункта рабочей программы после обновления
Раздел 10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем	Раздел 10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем
лицензионное программное обеспечение: Операционная система для рабочих станций Microsoft Windows 10 home, Офис2016, Антивирусная программа Nod 5 academic, Интернет прокси сервер + фаервол User Gade, программа для тестирования студентов My Testx, 1с: Зарплата и Управление Персоналом 8.1с: Предприятие 8.1с: Бухгалтерия 8. Операционная система для рабочих станций Linux Ubuntu x64. профессиональные базы данных и информационные справочные системы: Профессиональная база данных, информационная справочная система «Гарант». Справочная Правовая Система КонсультантПлюс.	лицензионное программное обеспечение: Операционная система для рабочих станций Microsoft Windows 10 home, Офис2016, Антивирусная программа Nod 5 academic, Интернет прокси сервер + фаервол User Gade, программа для тестирования студентов My Testx, 1с: Зарплата и Управление Персоналом 8.1с: Предприятие 8.1с: Бухгалтерия 8. Операционная система для рабочих станций Linux Ubuntu x64. профессиональные базы данных и информационные справочные системы: Профессиональная база данных, информационная справочная система «Гарант». Справочная Правовая Система КонсультантПлюс. Бухгалтерская Справочная Система «Система Главбух».

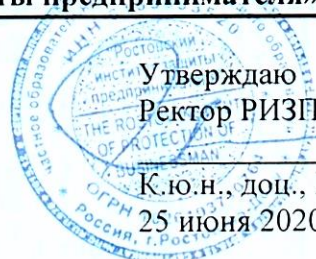
дополнения:

Обновления вносит _____ к.э.н., доц. Левчук В.В.
(подпись) (должность, Ф.И.О педагогического работника)

Рабочая программа переутверждена с учетом обновлений на заседании кафедры
Маркетинг, реклама и туризм протокол № 10 от 25.05.2020 г.
(наименование кафедры)

Заведующий кафедрой _____ к.э.н., доц. Крамаренко Р.Р.
(подпись) (Ф.И.О)

**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский институт защиты предпринимателя» (РИЗП)**



Утверждаю
Ректор РИЗП

К.ю.н., доц., Паршина А.А.
25 июня 2020 г.

**Обновление основной профессиональной образовательной программы в части
содержания рабочей программы учебного курса, предмета, дисциплины (модуля)
(изменения и дополнения к рабочей программе)**

В рабочую программу _____ **Организация и технология торговли**
(наименование дисциплины (модуля))

для направления подготовки _____ **38.03.06 Торговое дело**
(код) наименование направления подготовки)

Раздел 2, раздел 3 и раздел 4 читать в следующей редакции:

Раздел 2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина «Организация и технология торговли» относится дисциплинам базовой части учебного плана по направлению «Торговое дело» профиль «Маркетинг».

Дисциплина изучается студентами очной формы обучения в 5 и 6 семестрах, заочной – в 7 и 8 семестрах.

Раздел 3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины «Организация и технология торговли» составляет 5 зачетных единицы или 180 часов.

Основной единицей трудоемкости является зачетная единица (з.е.), равная 36 часам учебного времени.

Форма обучения	Очная форма	Заочная форма
Срок обучения	4 года	5 лет
Общий объем час по УП	180	180
Всего аудиторных занятий, час, в том числе:	80	20
- лекции	32	8
- семинарские занятия	48	12
- практические занятия	-	-
- лабораторные занятия	-	-
Самостоятельная работа, час.	100	160
Подготовка занятия семинарского типа	48	42
конспектирование первоисточников и другой учебной литературы, проработка учебного материала по конспектам, учебной и научной литературе	20	40
самостоятельное изучение вопросов по теме	14	67
выполнение контрольной работы	-	-
подготовка к промежуточной аттестации	18	11
Зачеты, по семестрам,	5с	7с
Экзамены, по семестрам	6с	8с

**Раздел 4. Содержание дисциплины (модуля) «Организация и технология торговли»,
структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества
академических и видов учебных занятий**

Формируемые компетенции	Названия тем	Трудоёмкость по видам учебной работы, час					
		Общая трудоёмкость	Контактная работа				Самостоятельная работа
			лекции	семинарские	практические	лабораторные работы	
ПК-2	Тема 1. Торговля в современных рыночных отношениях.						
	Очная форма обучения	21	3	6			12
	Заочная форма обучения	21	1	-			20
ОПК-3 ПК-1 ПК-2	Тема 2. Организация и технология оптовой торговли						
	Очная форма обучения	21	3	6			12
	Заочная форма обучения	21	1	2			18
ОПК-3 ПК-1 ПК-2	Тема 3. Организация и технология розничной торговли						
	Очная форма обучения	24	3	6			14
	Заочная форма обучения	24	2	2			20
ПК-1	Тема 4. Тара и тарные операции в торговле.						
	Очная форма обучения	21	3	6			12
	Заочная форма обучения	20	1	1			18
ПК-2 ПК-8	Тема 5. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда на предприятиях торговли.						
	Очная форма обучения	21	4	8			33
	Заочная форма обучения	20	1	1			18
Подготовка к промежуточной аттестации							
Очная форма обучения		-					-
Заочная форма обучения		2					2
ОПК-3 ПК-1	Тема 6. Организация перевозки товаров						
	Очная форма обучения	18	5	5			8
	Заочная форма обучения	19	0,5	1			17,5
ОПК-3 ПК-8	Тема 7. Государственное регулирование в сфере торговли в РФ						
	Очная форма обучения	18	5	5			8
	Заочная форма обучения	24	1	3			20
ОПК-3 ПК-8	Тема 8. Защита прав потребителей и основные правила торговли.						
	Очная форма обучения	18	6	6			6
	Заочная форма обучения	20	0,5	2			17,5
Подготовка к промежуточной аттестации (экзамен)							
Очная форма обучения		18					18
Заочная форма обучения		9					9

Обновления вносит _____ к.э.н., доц. Левчук В.В.

(подпись) (должность, Ф.И.О педагогического работника)

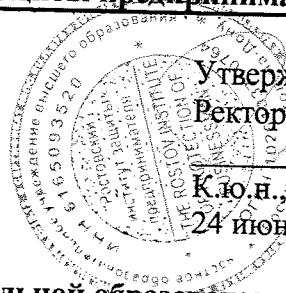
Рабочая программа переутверждена с учетом обновлений на заседании кафедры
Маркетинг, реклама и туризм протокол № 10 от 25.05.2020 г.

(наименование кафедры)

Заведующий кафедрой _____ к.э.н., доц. Крамаренко Р.Р.

(подпись) (Ф.И.О)

**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский институт защиты предпринимателя» (РИЗП)**



Утверждаю
Ректор РИЗП

Клю.н., доц., Паршина А.А.
24 июня 2021 г.

**Обновление основной профессиональной образовательной программы в части
содержания рабочей программы учебного курса, предмета, дисциплины (модуля)
(изменения и дополнения к рабочей программе)
на 2021/2022 учебный год**

В рабочую программу Организация и технология торговли
(наименование дисциплины (модуля))

для направления подготовки 38.03.06 Торговое дело
(код) наименование направления подготовки)

с учетом заключения договора №147-09/2020 об оказании информационных услуг от 22 сентября 2020 г. по предоставлению доступа к ЭБС «Университетская библиотека онлайн» и договора о сотрудничестве с ООО «Софттех» от 03.03.2021 вносятся следующие изменения:

Содержание пункта рабочей программы до обновления	Содержание пункта рабочей программы после обновления
<p>Раздел 7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)</p> <p>7.1. Основная литература: 1.Синяева И. М., Земляк С. В., Синяев В. В. Маркетинг торговли: учебник / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев ; под ред. Л.П. Дашкова. - 4-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 750 с.</p> <p>Кент, Т. Розничная торговля : учебник / Т. Кент, О. Омар. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 719 с. - (Зарубежный учебник). - ISBN 978-5-238-01000-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117685 (02.10.2018).</p> <p>7.2. Дополнительная литература: 1.Лев, М.Ю. Цены и ценообразование: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / М.Ю. Лев. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 383 с.</p> <p>* Библиотека РИЗП. ** ЭБС «Университетская библиотека онлайн».</p>	<p>Раздел 7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)</p> <p>7.1. Основная литература: 1.Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник : [16+] / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. – 12-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 456 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495756 **</p> <p>7.2. Дополнительная литература: 1.Основы розничной торговли : учебное пособие : [16+] / сост. Е. В. Байматова, В. Г. Шадрин, Е. Ю. Лобач ; Кемеровский государственный университет. – Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2018. – 98 с. – Режим доступа: по подписке. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600236 **</p> <p>* Библиотека РИЗП. ** ЭБС «Университетская библиотека онлайн».</p>
Раздел 10.	Раздел 10.

<p>Лицензионное программное обеспечение: Операционная система для рабочих станций Microsoft Windows 10 home, Офис 2016, Антивирусная программа Nod 5 academic, Интернет прокси сервер + фаервол UserGade, программа для тестирования студентов MyTestx.1c: Зарплата и Управление Персоналом 8.1c: Предприятие 8.1c: Бухгалтерия 8.</p> <p>профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 58. Профессиональная база данных, информационная справочная система «Гарант».</p> <p>59. Справочная Правовая Система КонсультантПлюс.</p> <p>60. Бухгалтерская Справочная Система «Система Главбух».</p>	<p>Лицензионное программное обеспечение: Операционная система для рабочих станций Microsoft Windows 10 home, Офис 2016, Антивирусная программа Nod 5 academic, Интернет прокси сервер + фаервол UserGade, программа для тестирования студентов MyTestx.1c: Зарплата и Управление Персоналом 8.1c: Предприятие 8.1c: Бухгалтерия 8, 1 c: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях.</p> <p>профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 58. Профессиональная база данных, информационная справочная система «Гарант».</p> <p>59. Справочная Правовая Система КонсультантПлюс.</p> <p>60. Бухгалтерская Справочная Система «Система Главбух».</p>
---	--

и дополнения:

Дополнить рабочую программу по дисциплине (модулю) разделами:

Раздел 12. Методическое обеспечение образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Организация обучения, текущей и промежуточной аттестации студентов-инвалидов и студентов с ОВЗ осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Исходя из психофизического развития и состояния здоровья студентов-инвалидов и студентов с ОВЗ, организуются занятия совместно с другими обучающимися в общих группах, используя социально-активные и рефлексивные методы обучения создания комфортного психологического климата в студенческой группе или, при соответствующем заявлении такого обучающегося, по индивидуальной программе, которая является модифицированным вариантом основной рабочей программы дисциплины. При этом содержание программы дисциплины не изменяется. Изменяются, как правило, формы обучения и контроля знаний, образовательные технологии и дидактические материалы.

Обучение студентов-инвалидов и студентов с ОВЗ также может осуществляться индивидуально и/или с применением дистанционных технологий.

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечиваются печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся инвалидов и лиц с ОВЗ фонд оценочных средств по дисциплине, позволяющий оценить достижение ими результатов обучения и уровень сформированности компетенций, предусмотренных учебным планом и рабочей программой дисциплины, адаптируется для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья с учетом индивидуальных психофизиологических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости обучающимся предоставляется дополнительное время для подготовки ответа при прохождении аттестации.

Раздел 13. Реализация образовательной программы с применением дистанционных образовательных технологий

Согласно части 2 статьи 16 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ возможна реализация в образовательных

организациях образовательных программ с применением дистанционных образовательных технологий.

При реализации дистанционного обучения образовательная организация обеспечивает функционирование электронной информационно-образовательной среды, включающей в себя электронные информационные ресурсы, электронные образовательные ресурсы, совокупность информационных технологий, телекоммуникационных технологий, соответствующих технологических средств, взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействия посредством сети "Интернет", а также освоение обучающимися образовательных программ в полном объеме независимо от места нахождения обучающихся.

Организация предоставляет учебно-методическую помощь обучающимся, в том числе в форме индивидуальных консультаций, оказываемых дистанционно с использованием информационных и телекоммуникационных технологий.

Организация самостоятельно определяют объем аудиторной нагрузки и соотношение объема занятий, проводимых путем непосредственного взаимодействия педагогического работника с обучающимся, и учебных занятий с применением дистанционных образовательных технологий.

Обновления вносит _____ к.э.н. доц. Левчук В.В.
(подпись) (должность, Ф.И.О педагогического работника)

Рабочая программа переутверждена с учетом обновлений на заседании кафедры «Маркетинг, реклама и туризм» протокол № 10 «24» мая 2021 г.
(наименование кафедры)

Заведующий кафедрой _____ к.э.н., доц. Крамаренко Р.Р.
(подпись) (Ф.И.О)