**ГБПОУ СО**

**«АРТИНСКИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ТЕХНИКУМ»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

**ПО ВЫПОЛНЕНИЮ практических работ**

**поОП.03 «Организация и технология розничной торговли»**

**ОП ППКРС «38.01.02 Продавец, контролер-кассир»**

Разработчик: Щапова С.А.

**п. Арти, 2018 г.**

Данные методические рекомендации предназначены для обучающихся по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир и направлены на оказание методической помощи при организации практической работы.

В рекомендациях содержится перечень знаний и умений, общих и профессиональных компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в процессе выполнения практической работы, а также содержание практических работ обучающихся, методические рекомендации по ее выполнению, рекомендуемые источники.

СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
| ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА……………………………………………………………… | 4 |
| ТРЕБОВАНИЯ К ОСВОЕНИЮ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, ФОРМИРОВАНИЮ ОБЩИХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ………………………………..………………. | 5 |
| ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН……………………………………………………………………… | 6 |
| СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ЕЕ ВЫПОЛНЕНИЮ …………………………………………………………..… | 6 |
| РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ …………………………………………………………. | 9 |

**ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

Дисциплина «Организация и технология розничной торговли» является частью профессиональной подготовки общепрофессионального цикла обучающихся по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир.

Методические рекомендации помогут обучающимся в выполнении практических заданий в процессе изучения дисциплины.

Рекомендации разработаны в соответствии с требованиями ФГОС СПО по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, профессионального стандарта 33.017 Продавец оптики, программой дисциплиныОП.03. Организация и технология розничной торговли.

 В данных методических рекомендациях представлено содержание практической работы обучающихся, а также требования к освоению знаний, умений, формированию общих и профессиональных компетенций.

Практическая работа выполняется обучающимся на учебных занятиях и включает в себя следующие **виды деятельности**:

* решение ситуационных производственных задач;
* выполнение вычислений, расчетов;
* работа с нормативными документами;
* работа с основной и дополнительной литературой по предмету;
* анализ основных понятий и положений.

**Форма отчётности:**

* выполненные вычисления, расчеты;
* выводы по результатам работы;
* специальная документация, подготовленная обучающимся по результатам работы;
* представление изученного материала в таблице и др.

По результатам выполнения вышеперечисленных форм работы обучающимся выставляется оценка.

**ТРЕБОВАНИЯ**

**К ФОРМИРОВАНИЮ ЗНАНИИЙ, УМЕНИЙ, ОБЩИХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ:**

**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.

**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;
* технологию 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.

**Формируемые компетенции:**

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии,

проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов

ее достижения, определенных руководителем.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики

непродовольственных товаров.

ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и

выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием

необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности,

вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 3.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.

**ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**

|  |  |
| --- | --- |
| Разделы и темы | Количество часов |
| Тема 1. Розничная торговая сеть | 9 |
| Тема 2. Основы маркетинговой деятельности в торговле. | 5 |
| Тема 3. Менеджмент в торговле. | 2 |
| Тема 4. Оперативные процессы на торговых предприятиях. | 7 |
| Тема 5. Правила торгового обслуживания и торговля товарами. | 9 |
| ИТОГО  | 32 часа |

**СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ЕЕ ВЫПОЛНЕНИЮ**

**Тема 1. Розничная торговая сеть (9часов)**

**Практическое занятие №1 (4 часа)** Специализация и типизация магазинов**.**

**Цель:** определять коэффициент специализации и типизацию магазинов.

**Формируемые компетенции:** ОК 1., ОК 2.*,* ОК 5., ПК 1.2.

**Методические указания по выполнению:**

**Задание 1.** Повторить теоретический материал:

* деление магазинов по ассортиментному признаку;
* группы ограниченности ассортимента товаров:
* универсальные;
* комбинированные;
* специализированные.

**Задание 2.** Определить уровень специализации розничной торговой сети, района, города (коэффициент специализации (Ксп)) по формуле: **Ксп=Qсп/Qo,** где Qcn — количество специализированных магазинов в населенном пункте (районе);

Qо — общее количество магазинов в населенном пункте.

Уровень специализации может быть определен и путем отношения торговой площади специализированных магазинов к общей торговой площади магазинов: **Ксп=Sт.сп/Sт.o**

или отношения розничного товарооборота специализированных магазинов к товарообороту всех магазинов **Ксп=Vт.сп/Vт.o**

**Задание 3.** Заполнить таблицу«Основные признаки, характеризующие типы универсальных магазинов»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Тип | Торговая площадь, м2 | Ассортимент товаров | Формы торгового обслуживания |
| Гипермаркет |  | Универсальный ас­сортимент продо­вольственных и не­продовольственных товаров   | Преимущественно самообслужива­ние |
| Универмаг |  |  |  |
| Универмаг «Детский мир» |  |  |  |
| Магазин- склад |  |  |  |
| Универсам (Супермаркет) |  |  |  |
| Гастроном |  |  |  |
| Товары повседневного спроса |  |  |  |

**Формы отчета:** выполненная практическая работа.

**Критерии оценивания:**

Оценка **«отлично»** ставится, если обучающийся выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий.

Оценка **«хорошо»** ставится, если обучающийся выполнил работу в полном объеме, но допущены 2-3 недочета.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится, если обучающийся выполнил работу не полностью и/или в ходе проведения работы были допущены ошибки.

Оценка **«неудовлетворительно»** ставится, если обучающийся не выполнил работу или выполнил неправильно.

**Список рекомендуемых источников:**

**Рекомендуемые учебные издания:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.
2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.
4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

**Дополнительная литература:**

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

**Интернет-ресурсы:**

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. -Загл. с экрана.

**Практическое занятие № 2 (2 час)** Правила работы магазина.

**Цель**: применять умения разработки рационального графика выхода на работу обслуживающего персонала магазина.

**Формируемые компетенции:** ОК 1., ОК 2., ОК 5.

**Методические указания по выполнению:**

**Задание:** составить месячный график выхода на работу обслуживающего персонала продовольственного магазина самообслуживания, используя таблицу 1.

*Условия и исходные данные*

В соответствии с интенсивностью покупательского потока необходимо составить месячный график выхода на работу обслуживающего персонала продовольственного магазина самообслуживания, используя таблицу 1.

1. Режим работы магазина – с 8.00 до 21.00 без перерыва на обед; выходной день – понедельник.
2. Торговая площадь — 150 кв. м.

Таблица 1 - Табель учета рабочего времени

|  |  |
| --- | --- |
| Режим работы магазина:часы начала и окончания работы–––––––––––––––––––––––––––выходной день ––––––––––––––––––––обеденный перерыв –––––––––––––– | УтверждаюДиректор магазина–––––––––––––––––––––––––«––––» ––––––––––––––200–––– г. |
| График работы работников магазина–––––––––––––––––––––––––––на –––––месяц––––––––––––200–––– г. |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Ф.И.О. |  | Числа месяца | Всего дней | Всего часов | Перерыв на обед | Примечание |
| 1 | 2 | 3 | 4 | \* | \* | 29 | 30 | 31 |
| 1 |  | Началоработы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Окончание работы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Продолжительностьсмены |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

В силу колебаний покупательского спроса уровень трудовой нагрузки в течение дня постоянно меняется, что сказывается на качестве обслуживания покупателей и приводит к экономически неоправданным расходам не только денежных средств, но и рабочего времени.

Значительно смягчить эту проблему в розничных торговых предприятиях с неравномерным потоком покупателей позволяет в ведение ленточного графика, при котором обслуживающий покупателей персонал выходит на работу не весь одновременно, а в разные часы дня.

Разрабатывая график, необходимо учесть следующее:

1. При разработке ленточного графика выхода на работу чередовать сменность работы наиболее целесообразно через неделю. Можно организовать работу таким образом, чтобы продавцы, работающие вечером, на следующий день начали работать утром, работающие днем – на следующий день вечером, а работающие утром – завтра выходили днем.

2. В графиках обязательно указывается время начала работы и ее окончания, время перерывов на обед и отдых.

3. Перерывы в работе не включаются в рабочее время; устанавливаются они не позднее, чем через 4 ч. После начала работы, а их продолжительность не может быть меньше получаса.

4. В рабочее время должно быть включено время на подготовительно-заключительные работы. В продовольственных магазинах это время не должно быть меньше 15 – 30 мин. и больше 60 мин.

**Формы отчета:** заполненная таблица.

**Критерии оценивания:**

Оценка **«отлично»** – содержание соответствует теме, в таблице заполнены все столбцы и строки, содержание столбцов и строк соответствует их названию, материал излагается кратко, последовательно, с наличием специальных терминов, таблица оформлена аккуратно. Оценка **«хорошо»** – содержание соответствует теме, в таблице заполнены все столбцы и строки, содержание столбцов и строк соответствует их названию, материал излагается не достаточно кратко и последовательно, с наличием небольшого числа специальных терминов. В оформлении таблицы имеются помарки.

Оценка **«удовлетворительно»** – таблица заполнена не в полном объеме, содержание столбцов и строк имеет некоторые отклонения, материал излагается непоследовательно, специальные термины отсутствуют.

Оценка **«неудовлетворительно»** – таблица не заполнена.

**Список рекомендуемых источников:**

**Рекомендуемые учебные издания:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.
2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.
4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

**Дополнительная литература:**

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

**Интернет-ресурсы:**

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. -Загл. с экрана.

**Практическое занятие № 3 (3 часа)** Органы контроля и надзора в торговле.

**Цель:** определять требования к надлежащему выполнению услуг розничной торговли, предусмотренных ГОСТом Р 51304-99 "Услуги розничной торговли".

**Формируемые компетенции:** ОК 1., ОК 2., ОК 5., ПК 2.3.

**Методические указания по выполнению:**

**Задание 1.** Ответить на вопросы:

1. Назовите документы, регламентирующие организацию и" технологию розничной торговли.

2. Классификация услуг розничной торговли. Их характеристика.

3. Из каких основных операций состоят услуги розничной торговли по реализации товаров?

4. В чем проявляются особенности организации услуг по реализации товаров в магазинах различных типов Универсам, Универмаг, "Товары для детей", "Строим дом", "Техника", "Продукты", "Товары для женщин" и т. д.)?

5. От чего зависит перечень услуг, оказываемых предприятием розничной торговли?

6. Как делятся дополнительные услуги, оказываемые покупателям в соответствии с ГОСТом 51304-99? Их характеристика.

7. От чего зависит культура обслуживания покупателей в магазине?

**Задание 2.** Заполнить таблицы, используя ГОСТ Р 51303-99 "Торговля; термины и определения", ГОСТ P 51304-99 "Услуги розничной торговли".

Таблица 1 - Классификация услуг розничной торговли

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Услуги торговли** | **Содержание услуг** |
| 1 | Реализация товаров |  |
| 2 | Оказание помощи покупателю в совершении покупки и при ее использовании |  |
| 3 | Информационно-консультационные услуги |  |
| 4 | Создание удобств покупателям |  |

Таблица 2 - Характеристика требований к услугам розничной торговли

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Общие требования к услугам торговли** | **Характеристика требований** |
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Социального назначения |  |
| 2 | Функциональной пригодности |  |
| 3 | Эргономики |  |
| 4 | Эстетики |  |
| 5 | Технологичности |  |
| 6 | Безопасности |  |
| 7 | Охраны окружающей среды |  |

Таблица 3 - Требования к должностям и профессиям обслуживающего персонала магазина

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование должности, профессии** | **Характеристика требования** |
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Товаровед |  |
| 2 | Заведующий отделом (секцией) |  |
| 3 | Администратор торгового зала |  |
| 4 | Продавец продовольственных товаров |  |
| 5 | Продавец непродовольственных товаров |  |
| 6 | Продавец мелкорозничной сети |  |
| 7 | Контролер-кассир |  |
| 8 | Экспедитор |  |
| 9 | Приемосдатчик ручной клади |  |

**Формы отчета:** письменные ответы на вопросы, заполненные таблицы.

**Критерии оценивания:**

**Оценка «отлично» -** выставляется, если обучающийся правильно заполнил таблицу, дал точные ответы на все вопросы.

**Оценка «хорошо» -** выставляется, если обучающийся правильно заполнил таблицу, но допускает единичные ошибки, неточности в ответах на вопросы.

**Оценка «удовлетворительно» -** выставляется, если обучающийся не в полном объеме заполнил таблицу, допускает неточности в формулировке ответов на вопросы.

**Оценка «неудовлетворительно» -** выставляется, если обучающийся не заполнил таблицу и не ответил на вопросы.

**Список рекомендуемых источников:**

**Рекомендуемые учебные издания:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.
2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.
4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

**Дополнительная литература:**

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

**Интернет-ресурсы:**

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. -Загл. с экрана.

**Тема 2. Основы маркетинговой деятельности в торговле (5 часов)**

**Практическое занятие № 4 (2 часа)** Изучение покупательского спроса. Составление анкет.

**Цель:** определять вид покупательского спроса, уметь составлять анкету по определению покупательского спроса.

**Формируемые компетенции:** ОК 1., ОК 2., ОК 5., ПК 2.3., ПК 3.3.

**Методические указания по выполнению:**

**Задание 1.**

1. Выбрать существующий или новый товар из любой ассортиментной группы:

I вариант: продовольственные товары ;

II вариант: непродовольственные товары.

2. Определить состояние покупательского спроса на него (полноценный спрос, падающий спрос, нерегулярный и т. д.).

3. В соответствии с покупательским спросом на товар выбрать соответствующий ему метод маркетинга и определить меры, необходимые для оптимизации спроса (т. е. определить цель маркетинга).

4. Разработать маркетинговые решения, обеспечивающие достижение поставленной цели маркетинга (т. е. перечислить соответствующие инструменты маркетинга).

5. Внимательно прочитать инструкцию по составлению анкеты:

Чтобы понять потребителей и при необходимости воздействовать на их спрос, проводят маркетинговые исследования рынка.

Технология изучения рынка состоит из пяти основных этапов:

1. Выявление проблемы;

2. Отбор источников информации;

3. Сбор источников информации;

4. Анализ собранной информации;

5. Применение результатов для решения проблемы.

1 этап - происходит четкое определение проблемы (например, отсутствие спроса на какой либо товар) и постановка целей исследования.

2 этап - разработка плана сбора информации с использованием вторичных и первичных данных.

Вторичные данные - это информация, которая уже где-то существует, будучи собранной ранее для других целей. Источником вторичных данных являются балансовые отчеты, отчеты о предыдущих исследованиях, публикация в периодических изданиях и т.п.

Первичная информация собирается впервые для какой-либо конкретной цели. Сбор первичных данных требует выбора методов исследования (наблюдение, эксперимент, опрос), подготовки орудий исследования (анкеты, механические устройства) и выбора способа связи (телефон, почта, личное интервью).

Анкета - самое распространенное орудие исследования при сборе первичных данных. Вопросы для анкеты должны быть четкими, простыми, и т.е не требующими длительного размышления, и тактичными. Задаваться вопросы должны в логическом порядке.

Вопросы для анкеты могут быть следующих основных типов:

1) Альтернативные - предлагается выбрать один из двух ответов:

Пример: Вы покупаете колбасу? Варианты ответа : да, нет.

2) Вопросы с выборочным ответом - предлагается три и более вариантов ответов:

Пример: Какую колбасу Вы предпочитаете? Варианты ответов:

А) вареную, б) варено-копченую, в) сырокопченую, г)копченую.

В случае, когда ассортимент перенасыщен, предлагают вариант ответа на усмотрение покупателей: д) ваш вариант ответа.

Иногда спрашиваемому предлагается выбрать несколько вариантов ответа.

3) Вопросы с предложением указать степень согласия или не согласия с сутью сделанного заявления: Молочная колбаса вкуснее Докторской:

а) согласен, б) не согласен, в) затрудняюсь.

4) Вопрос без заданной структуры - варианты ответов не предлагаются, опрашиваемый может ответить любым другим способом на вопрос: Что вы думаете о колбасах, выпускаемых нашим мясокомбинатом?

5) Вопрос завершение предложения - опрашиваемому предлагают незаконченные предложения и просят их завершить: «Когда я выбираю колбасу, для меня самое главное....»

6) Подбор словесных ассоциаций - спрашиваемому называют по одному слову и просят назвать ответ первое, пришедшее на ум слово: «Что Вам приходит в голову, когда Вы слышите слово «Колбаса»?

7) Вариант «Оценочная шкала» - опрашиваемому предлагают оценить любой признак по шкале от «неудовлетворительно» до «отлично».

Пример: оцените вкус вареных колбас, выпускаемых нашим комбинатом по 5 - бальной шкале: 1 - неудовлетворительный, 2- сносный, 3 - удовлетворительный, 4- хороший, 5-отличный.

3 этап - сбор информации. Информация может быть получена в ходе интервью, по телефону, путем рассылки анкет по почте или личным интервью.

Личное интервью - самый универсальный и эффективный метод проведения опроса.

4 этап - анализ собранной информации для выявления взаимосвязей.

Проанализировать собранную информацию легче, если количество вариантов ответов подсчитано в процентах и выражено в виде таблиц, графиков, диаграмм и т.п.

5 этап - применение результатов исследования для решения проблем.

Составьте анкету с различными видами вопросов и ответов.

**Задание 2.** Ответить на вопросы:

1. При каком состоянии спроса необходимо изучить причины безразличного отношения к товару?

2. Дать определение емкости рынка.

3. Какую цель маркетинга преследует фирма, увеличивая цены на свой товар и полностью прекращая рекламную деятельность в отношении выпускаемого товара или оказываемой услуги?

4. Дать определение покупательского спроса.

**Формы отчета:** Макет маркетингового решения, письменные ответы на вопросы.

**Критерии оценивания:**

Оценка **«отлично»** ставится, если обучающийся выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий.

Оценка **«хорошо»** ставится, если обучающийся выполнил работу в полном объеме, но допущены 2-3 недочета.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится, если обучающийся выполнил работу не полностью и/или в ходе выполнения работы были допущены ошибки.

Оценка **«неудовлетворительно»** ставится, если обучающийся не выполнил работу.

или выполнил неправильно.

**Список рекомендуемых источников:**

**Рекомендуемые учебные издания:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.
2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.
4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

**Дополнительная литература:**

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

**Интернет-ресурсы:**

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. -Загл. с экрана.

**Практическое занятие № 5 (1 час)** Ассортиментная политика ТП.

**Цель:** определять на примере конкретного розничного предприятия планировку, техническое оснащение, ассортимент и рекламное оформление предприятия, услуги, оказываемые покупателям, технологию их выполнения.

**Формируемые компетенции:** ОК 1., ОК 2., ОК 5., ПК3.3.

**Методические указания по выполнению:**

**Задание:** составить письменный отчет по вопросам:

1. Наименование (тип) розничного предприятия. Его местонахождение и назначение.

2. Организационно-правовой статус розничного предприятия.

3. По какому проекту и когда построен магазин, из каких строительных материалов.

4. Рекламное оформление интерьера и экстерьера розничного предприятия.

5. Основные экономические показатели деятельности магазина (розничный оборот по магазину и по отделам, издержки обращения, прибыль, рентабельность, товарооборачиваемость).

6. Технологическая и общетехническая характеристика магазина (площадь участка, площадь застройки, длина и глубина магазина, его форма, высота, сетка колонн).

7. Состав (экспликация) помещений магазина, их размеры, планировка.

8. Основные средства механизации и торговый инвентарь.

9. Организация услуг розничной торговли (разгрузка транспортных средств, приемка товаров, хранение товаров, подготовка их к продаже, размещение и выкладка товаров в торговом зале, обслуживание покупателей).

10. Организация и технология предоставления дополнительных услуг покупателям.

**Формы отчета:** письменныйотчет об экскурсии.

**Критерии оценивания:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Примерные требования к содержанию:** | **Баллы** |
| 1 | Содержание отчета – 3 страницы, без учета приложений | 3 |
| 2 | Глубина проработки темы экскурсии | 5 |
| 3 | Сделаны выводы по изложенной информации и указано ее практическое значение | 3 |
| 4 | Приложение – фотографии, схемы, таблицы, и.т.д. | 3 |

**Оценка «отлично»**  — 12-14 баллов, т.е. более 80% от общего числа баллов;

**Оценка «хорошо»** — 9-11 баллов, т.е. 60-80% от общего числа баллов;

**Оценка «удовлетворительно»**— 7-8 баллов, т.е. 50-60% от общего числа баллов.

**Оценка «неудовлетворительно»** — менее 7 баллов

**Список рекомендуемых источников:**

**Рекомендуемые учебные издания:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.
2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.
4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

**Дополнительная литература:**

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

**Интернет-ресурсы:**

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. -Загл. с экрана.

**Практическое занятие № 6 (2 часа)** Составление рекламных объявлений (листовок) и ценников на товар.

**Цель:** создавать текст к объявлению (листовке), применив основные правила создания текста, оформлять ценники на реализуемый товар.

**Формируемые компетенции:** ОК 1., ОК 2., ОК 5., ПК 1.2., ПК 3.3.

**Методические указания по выполнению:**

**Задание 1.** Повторить основные понятия:

* виды, назначение рекламы;
* требования, предъявляемые к рекламе;
* особенности рекламирования отдельных групп товаров.

**Задание 2.** Составить рекламное объявление на товары, не пользующиеся покупательским спросом.

**Задание 3.** Оформить ценник.

1. Продумать форму ценника;

2. Подготовить ценники, вариант формы и размера ценников подобрать на компьютере;

3. Указать в ценнике:

• наименование предприятия;

• наименование товара;

• вес;

• изготовителя;

• цену за единицу;

• подпись материально - ответственного лица;

 • номер товарно-транспортной накладной и дату поступления

 Выбрать форму и размер ценников (помните, что размер ценников должен соответствовать товару по размеру, чтобы не закрывать товар, размер шрифта должен быть читаем), оформлять ценники в соответствии с требованиями к оформлению, грамотно, четко, проверить правильность оформления.

**Задание 4.** Создать текст к листовке, оформить листовку, применив правила оформления листовки.

1.Выбрать вид рекламируемого продукта

2.Собрать информацию по выбранному продукту

3.Составить текст (Постарайтесь не делать в вашем тексте никаких ошибок и опечаток. Перед тем как сделать окончательный вариант, внимательно прочитайте текст).

4.Расположить текст согласно правилам оформления листовки (обратите внимание на образцы готовых листовок).

Правила составления текста.

Правило № 1.Первой на листовке должна бросаться в глаза суть рекламного предложения (одежда, вклады, продукты на дом и т.п.). Здесь используется самый крупный шрифт. Это должно привлекать внимание потенциального клиента с расстояния, и тогда он поймет, что стоит хотя бы взять листовку.

Правило № 2.Во вторую очередь на листовке во внимание должны попадать "привлекатели" (большие размеры, высокие ставки т.п.). Шрифт для них используется поменьше первого, но значительно крупнее, чем остальной текст.

Правило № 3.Рекламный текст листовки должен быть простым и звучать утвердительно, то есть, предложения должны быть максимум из шести слов, понятных каждому, кто едва умеет читать. Они обязательно должны звучать позитивно. Пример: "Эти машины не ломаются". "Мы вас не обманем". "С нами проблем не возникнет".

Правило № 4.Рекламная листовка должна быть маленькой, а текст на ней - крупным. Чем меньше листовка, тем ее проще куда-нибудь положить, а значит больше вероятность, что ее сохранят. Идеальная рекламная листовка, это визитка. Максимально же допустимый размер приличной рекламной листовки – это четвертинка листа А4. Так что лучше просто написать самое главное, все-таки это рекламная листовка, а не статья.

Проверить соответствие текста выбранной вами рекламируемой продукции.

**Формы отчета:** рекламное объявление, оформленный ценник.

**Критерии оценивания:**

Оценка **«отлично»** ставится, если обучающийся грамотно использует декоративные приемы и основные выразительные средства графического изображения, правильно применяет законы композиции, ярко выражена творческая индивидуальность автора.

Оценка **«хорошо»** ставится, если обучающийся грамотно использует декоративные приемы, применяет основные выразительные средства графического изображения, хорошая техника выполнения графической композиции.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится, если обучающийся использует декоративные приемы и основные выразительные средства графического изображения, неполно применяет законы композиции, удовлетворительная техника выполнения графической композиции.

Оценка **«неудовлетворительно»** задание не сделано или не соблюдены требования, предъявляемые к удовлетворительно оцененной работе.

**Список рекомендуемых источников:**

**Рекомендуемые учебные издания:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.
2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.
4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

**Дополнительная литература:**

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

**Интернет-ресурсы:**

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. - Загл. с экрана.

**Тема 3. Менеджмент в торговле (2 часа)**

**Практическое занятие № 7 (2 часа)** Учет товарных запасов.

**Цели:**

- оформлять первичные документы (накладная, расходная накладная, счет-фактура, доверенность);

- определять розничную цену, сумму, принятую к учету материально ответственным лицом.

**Формируемые компетенции:** ОК 1., ОК 2., ОК 5., ПК 2.1., ПК 3.3.

**Методические указания по выполнению:**

**Задание 1.**Заполнить по одному бланку документов с образца документа:

- счет-фактура;

- доверенность;

- накладная.

Требования к заполнению первичных документов:

- заполняются своевременно, в момент совершения операций;

- заполняются все реквизиты или прочеркнуть;

- отражают достоверные данные;

- заполняются ручкой или использование вычислительной техники;

- оформление должно быть четким, ясным, без помарок;

- сумма прописана прописью;

- свободные строки прочеркнуть;

- поставить печать, подпись без копирки;

- исправление ошибок только способом корректировки с оговоркой «Исправлено» ставится дата, подпись;

- должна быть расшифрована подпись.

**Задание 2.**Решить задачи.

***Задача 1****.*Определить розничную цену на конфеты «Ласточка», цена поставщика за 1 кг. 69 руб., торговая наценка 78%.

***Задача 2.***Определить розничную цену на конфеты «Ассорти». Цена поставщика за 1 кг. 72 руб., торговая наценка 22%.

***Задание 3.***Произвести расчеты в таблице.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | Масса брутто (кг.) | Масса тара (кг.) | Масса нетто (кг.) | Ценапоставки за 1 кг. (руб.) | Торговая наценка (%) | Сумма торговой наценки (руб.) | Розничная цена (руб.) | Сумма принятаяк учету (руб.) |
| Масло сливочное | 3/15 - ? | 3/0,2 - ? |  | 42 | 18 |  |  |  |
| Колбаса «Докторская» | 43,2 | 1,3 |  | 79 | 22 |  |  |  |
| Сыр «Пошехонский» |  |  | 72 | 83 | 19 |  |  |  |
| Масло подсолнечное «Янтарь» | 3/18 - ? |  |  | 22 | 15 |  |  |  |
| Колбаса «Молочная» |  |  | 36 | 85 | 22 |  |  |  |

**Задание 3.** Заполнить первичную документацию.

Заполнить накладную (дата, год) на полученный товар:

- рыба св. мороженая «Терпуг» 3/20, цена за 1 кг. – 62 руб.

- консервы шпроты в масле 1/250 г., получено 32 шт., цена за 1 шт. - 35 руб. (остальные реквизиты заполните самостоятельно)

**Формы отчета:** заполненные первичные документы**,** выполненные вычисления.

**Критерии оценивания:**

Оценка **«отлично»** - задания выполнены правильно, в полном объеме.

Оценка **«хорошо»** - задания выполнены в полном объеме, но могут быть незначительные отклонения от требований;

Оценка **«удовлетворительно»** - задания выполнены не в полном объеме и/или оформление материала не соответствует требованиям.

Оценка «неудовлетворительно» - задания не выполнены.

**Список рекомендуемых источников:**

**Рекомендуемые учебные издания:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.
2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.
4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

**Дополнительная литература:**

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

**Интернет-ресурсы:**

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. -Загл. с экрана.

**Тема 4. Оперативные процессы на торговых предприятиях (7 час)**

**Практическое занятие № 8 (1 час)** Оформление договора поставок.

**Цель:** оформлять договор поставки.

**Формируемые компетенции:** ОК 1., ОК 2, ОК 5., ПК 1.1., ПК 2.1., ПК 2.3, ПК 3.3.

**Методические указания по выполнению:**

**Задание 1.** Заполнить договор поставки.

**Договор поставки**

 гор.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ "\_\_\_" \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ г.

Предприятие \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем

Поставщик, в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

 действующего на основании Устава предприятия, с одной стороны, и

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем Заказик, в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, действующего на основании Устава предприятия, с другой стороны, заключили настоящий договоро нижеследующем:

I. Наименование и количество поставляемой продукции

 1. На основании согласованного графика поставок от \_\_\_\_\_\_\_ "Поставщик" обязуется изготовить и поставить в 20\_\_г., а "Заказчик" принять и оплатить \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(наименование изделия) в количестве и сроки согласно графику, приложенному к настоящему договору и являющемуся его неотъемлемой частью.

 2. Поставщик, по согласованию с Заказчиком, имеет право досрочно отгрузить изделия. Продукция, поставленная досрочно, засчитывается в счет

 изделий, подлежащих поставке в следующем сдаточном периоде.

II. Качество и комплектность

 1. Поставляемая продукция по своему качеству должна соответствовать

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (наименование ГОСТов, ОСТа, технических условий,

технических образцов, описаний), утвержденных \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (наименование органа, утвердившего ТУ, ТО, дата утверждения).

III. Цены и сумма договора

 1. Поставляемая по настоящему договору продукция оплачивается по це-

 нам прейскуранта N\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, утвержденного \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (наименование органа, утвердившего прейскурант, дата утверждения), по согласованной цене \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (размер цены, дата и номер протокола согласования) со сроком действия до \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

 2. Тара и упаковка в цену поставляемых изделий не входят и оплачиваются Заказчиком согласно прейскуранту.

 3. Сумма поставки по настоящему договору составляет

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_руб.

IV. Порядок отгрузки

 1. Отгрузка \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (наименование изделий) производится

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (водным, железнодорожным, авиа) транспортом \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (в вагонах, контейнерах) грузовой скоростью. Поставка продукции одногородним получателям осуществляется в порядке централизованной доставки автомобильным транспортом.

 2. Минимальной нормой отгрузки является \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

V. Тара и упаковка

 1. Продукция должна упаковываться в \_\_\_\_\_\_ тару, отвечающую требованиям ГОСТов или технических условий и обеспечивающую сохранность продукции при перевозке и хранении.

VI. Порядок расчетов

 1. Расчеты за поставляемую продукцию производятся путем \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (изложить порядок)

VII. Срок действия договора

 1. Настоящий договор вступает в силу с \_\_\_\_\_\_ 20\_\_г. и действует по

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_ г.

VIII. Дополнительные условия

 1. Заказчик обязан для изготовления изделий в срок \_\_\_\_\_\_ оформить

 передачу "Поставщику" фондов на \_\_\_\_\_\_\_\_\_ (наименование сырья) или отгрузить \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (наименование сырья) из наличия в сроки, ассортименте и количестве согласно прилагаемой к договору спецификации, которая является его неотъемлемой частью.

 В случае задержки выделения фондов или передачи \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (наименование сырья), сроки поставки изделий по договору отодвигаются на соответствующий период.

 2. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим договором, стороны руководствуются действующим гражданским законодательством РФ.

IX. Заключительные условия

 1. Все изменения, дополнения настоящего Договора действительны лишь

 в том случае, если они оформлены в письменной форме и подписаны обеими

 сторонами.

 2. Заголовки статей предназначены для удобства пользования текстом и

 не будут приниматься во внимание при толковании настоящего Договора.

 3. Настоящий договор составлен в \_\_\_\_ экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу.

X. Юридические адреса, платежные и отгрузочные реквизиты сторон:

 "Поставщик" "Заказчик"

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 \_\_\_\_\_\_\_\_"Поставщик" \_\_\_\_\_\_\_\_"Заказчик"

 М.П. М.П.

**Задание 2.** Ответить на вопросы:

1. Предмет договора поставки (ГК РФ, ст.506). Общие положения договора поставки.
2. Порядок заключения договора поставки. Особый порядок урегулирования отношений.
3. Условия договора поставки (количество товара, ассортимент, сроки исполнения, порядок поставки товаров, качество, комплектность, упаковка и маркировка товаров, цены и порядок расчетов - ГК РФ, ст.).
4. Имущественная ответственность (штрафы, неустойки, пени, возмещение убытков).
5. Изменение и расторжение договора поставки. Существенные нарушения условий договора сторонами.
6. Управление договорной работой.

**Задание 3.** Решить ситуационные задачи.

***Задача 1.***

Поставщик досрочно поставил продукцию по необоснованным причинам. У покупателя в ассортименте имеется большое количество товара с предыдущей поставки. Как должен поступить покупатель (предприниматель)? Ответ обоснуйте.

***Задача 2.***

По договору поставки в ОАО «Холод» поставляет магазину «Саяр» ежемесячно консервы в количестве 10 коробок. При приемке по количеству, которую осуществили путем пересчета коробок (транспортную тару) и уведомили поставщика о принятии товара. Через неделю для пополнения ассортимента вскрыли коробки и обнаружили, что в трех коробках не хватает по 2 банки консервов. Магазин предъявил требования поставщику о восполнении недостачи. Поясните действия поставщика. Ответ обоснуйте.

***Задача 3*.**

Из-за невыполнения обязательств, продавцом покупатель решил расторгнуть договор поставки. Покупатель купил этот же товар у3 другого продавца, но по более высокой цене и понес убытки. Кто должен покупателю возместить убытки? Ответ обоснуйте.

***Задача 4.***

Поставщик доставил товар покупателю вместе со счетом и счетом фактурой. По условиям договора товар должен быть оплачен в течение недели. Прошло 2 недели, а счет не был оплачен. Поставщик предъявил покупателю неустойку. Кто прав в данной ситуации? Ответ обоснуйте.

***Задача 5.***

Поставщик досрочно поставил продукцию по необоснованным причинам. У покупателя в ассортименте имеется большое количество товара с предыдущей поставки. Как должен поступить покупатель (предприниматель)? Обоснуйте ответ.

***Задача 6.***

Из-за невыполнения обязательств, продавцом покупатель решил расторгнуть договор поставки. Покупатель купил этот же товар у другого продавца, но по более высокой цене и понес убытки. Кто должен покупателю возместить убытки? Обоснуйте ответ.

**Формы отчета:** выполненная практическая работа.

**Критерии оценивания:**

Оценка **«отлично»** ставится, если обучающийся выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий.

Оценка **«хорошо»** ставится, если обучающийся выполнил работу в полном объеме, но допущены 2-3 недочета.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится, если обучающийся выполнил работу не полностью и/или в ходе выполнения работы были допущены ошибки.

Оценка **«неудовлетворительно»** ставится, если обучающийся не выполнил работу

или выполнил неправильно.

**Список рекомендуемых источников:**

**Рекомендуемые учебные издания:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.
2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.
4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

**Дополнительная литература:**

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

**Интернет-ресурсы:**

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. -Загл. с экрана.

**Практическое занятие № 9 (1 час)** Приемка товаров по количеству.

**Цель:**  применять инструкцию "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» при решении практических ситуаций.

**Формируемые компетенции:** ОК 1., ОК 2, ОК 5., ПК 1.1., ПК 2.1., ПК 2.3, ПК 3.3.

**Методические указания по выполнению:**

**Задание 1.** Ознакомиться с инструкцией "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству».

**Задание 2.** Дать письменные ответы на вопросы.

1. Кем и когда утверждена данная инструкция?

2. В каких случаях она применяется?

3. Выполнение каких условий должен обеспечить отправитель товаров?

4. Какие меры должен принять покупатель при приемке товаров от транспортного предприятия?

5. В каких случаях получатель груза должен потребовать от транспортного предприятия составления коммерческого акта?

6. Где производится приемка товаров по количеству?

7. В какие сроки должна быть произведена приемка товаров по количеству?

8. Кем производится приемка товаров по количеству?

9. Соблюдение каких условий должно обеспечить предприятие-получатель при приемке товаров?

10. Следует ли приостанавливать приемку товаров при отсутствии сопроводительных документов?

11. Каким образом определяется количество поступивших товаров?

12. Как должен поступить получатель в случае обнаружения недостачи товаров?

**Формы отчета:** письменные ответы на вопросы.

**Критерии оценивания:**

Оценка **«отлично»** ставится, если ответы на вопросы даны точно, правильно в полном объеме.

Оценка **«хорошо»** ставится, если ответы на вопросы даны в полном объеме, но допущены 2-3 недочета.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится, если даны не менее 50% правильных ответов.

Оценка **«неудовлетворительно»** ставится, если даны менее 50% правильных ответов.

**Список рекомендуемых источников:**

**Рекомендуемые учебные издания:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.
2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.
4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

**Дополнительная литература:**

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

**Интернет-ресурсы:**

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. -Загл. с экрана.

**Практическое занятие № 10 (1 час)** Приемка товаров по качеству.

**Цель:**   применять инструкцию, регламентирующую приемку товаров по качеству в магазине, при решении практических заданий.

**Формируемые компетенции:** ОК 1., ОК 2, ОК 5., ПК 1.1., ПК 2.1., ПК 2.3, ПК 3.3.

**Методические указания по выполнению:**

**Задание 1.** Ознакомиться с инструкцией "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству";

**Задание 2.** Дать письменные ответы на вопросы.

1. В какие сроки должно быть направлено уведомление о вызове представителя отправителя (изготовителя) для участия в двусторонней приемке товаров?

2. Что должно быть указано в уведомлении?

3. Кто может участвовать в приемке товаров по качеству в случае неявки представителя отправителя или когда вызов иногороднего представителя не является обязательным?

4. Какой документ дает право представителю участвовать в приемке товаров?

5. Что должно быть указано в удостоверении на право участия в приемке товаров?

6. В какие сроки должен быть составлен акт о недостаче товаров?

7. Что должно быть указано в акте?

8. Кем и в какие сроки должен быть утвержден акт?

9. Какие документы должны быть приложены к акту?

10. Каковы сроки предъявления претензии и ее рассмотрения?

11. Какие документы прилагаются к претензии?

**Формы отчета:** письменные ответы на вопросы.

**Критерии оценивания:**

Оценка **«отлично»** ставится, если ответы на вопросы даны точно, правильно в полном объеме.

Оценка **«хорошо»** ставится, если ответы на вопросы даны в полном объеме, но допущены 2-3 недочета.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится, если даны не менее 50% правильных ответов.

Оценка **«неудовлетворительно»** ставится, если даны менее 50% правильных ответов.

**Список рекомендуемых источников:**

**Рекомендуемые учебные издания:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.
2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.
4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

**Дополнительная литература:**

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

**Интернет-ресурсы:**

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. -Загл. с экрана.

**Практическое занятие № 11 (1 час)** Приемка импортных товаров.

**Цель:** применять инструкцию, регламентирующую приемку импортных товаров в магазине.

**Формируемые компетенции:** ОК 1., ОК 2, ОК 5., ПК 1.1., ПК 2.1., ПК 2.3, ПК 3.3.

**Методические указания по выполнению:**

**Задание 1.** Ознакомиться с инструкцией “О порядке и сроках приемки импортных товаров по количеству и качеству, составления и направления рекламационных актов” от 15 октября 1990 года;

**Задание 2.** Ответить письменно на вопросы.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вопросы | Пункты инструкции | Форма ответа |
| 1. Кем осуществляется приемка импортных товаров?2. Какой документ составляется по результатам приемки?3. Где производится приемка импортных товаров?4. Что указывается в рекламационном акте?5. Требования к рекламационным актам?6. Что прилагается к рекламационным актам? 7.Срок составления рекламационных актов? | п. 6, п.7, п. 9, п.13, п.14, п.15, п.16, п.17 | Письменно |

**Формы отчета:** письменныеответы на вопросы.

**Критерии оценивания:**

Оценка **«отлично»** ставится, если ответы на вопросы даны точно, правильно в полном объеме.

Оценка **«хорошо»** ставится, если ответы на вопросы даны в полном объеме, но допущены 2-3 недочета.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится, если даны не менее 50% правильных ответов.

Оценка **«неудовлетворительно»** ставится, если даны менее 50% правильных ответов.

**Список рекомендуемых источников:**

**Рекомендуемые учебные издания:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.
2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.
4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

**Дополнительная литература:**

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

**Интернет-ресурсы:**

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. -Загл. с экрана.

**Практическое занятие № 12 (1 час)** Товарные потери.

**Цель:** определять и рассчитывать фактические и нормируемые потери потребительских товаров.

**Формируемые компетенции:** ОК 1., ОК 2, ОК 5., ПК 1.1., ПК 2.1., ПК 2.3, ПК 3.3.

**Методические указания по выполнению:**

**Задание 1*.***Определить естественную убыль (ЕУ) натуральных образцов товаров.

Техника выполнения задания зависит от объектов исследования, а также процессов, обуславливающих ЕУ.

Таблица 1 - Техника определения ЕУ в зависимости от особенностей объекта исследований

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Объекты исследования | Процессы, вызывающие ЕУ | Техника определения ЕУ |
| Свежие плоды и овощи | Испарение воды + дыхание | В начале занятия взвешивается не менее 3-5 объектов одного наименования (например, 3 яблока). Взвешенные образцы помещают либо в сухой эксикатор с водопоглотителем, либо при комнатной температуре. Через 1 и 2 часа исследуемые объекты вновь взвешивают. |
| Сыпучие продовольственные товары | Распыл, раструска | Взвесьте в бумажный пакет определенное количество сыпучего товара. Расфасуйте это количество на 5 бумажных упаковок. Каждую упаковку вновь взвесьте. Бумажную упаковку замените полиэтиленовыми мешочками и вновь повторите взвешивание. |
| Жидкие продовольственные товары | Розлив | В мерный цилиндр №1 наливают жидкий объект и замеряют объем 500 мл. После этого отмеривают по 100 мл жидкости другим цилиндром и каждую отмеренную часть переливают в отдельный стаканчик. После этого все части сливают вместе в цилиндр №1. |

Результаты измерений записывают в тетради в таблице 2

Таблица 2

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Объект исследования | № образцов | Результаты измерений | ЕУ, % |
| Начальный, Хо | Конечный, Хк | Фактический | Начислено |
|   |   |   |   |
|   |   |   |   |
|   |   |   |   |

Расчет ЕУ производят по формуле:

Хо –Хк =

Еу/ Хо · 100 %

Условно допустим, что рассчитанная ЕУ определена при кратковременном хранении в течение 15 дней или расфасовке в магазине. Рассчитать по нормам ЕУ начисленную ЕУ и сравнить с фактической.

Результаты расчета начисленной ЕУ занести в таблицу, а в заключении дать сравнительный анализ и порядок списания ЕУ.

На основании анализа фактической ЕУ, а также действующих норм ЕУ дать прогноз: при каких способах хранения или реализации товаров возможны повышенные потери товаров. Дать предложения по предотвращению или сокращению потерь в предприятиях розничной торговли.

**Задание 2.** Дать письменно ответ:

* 1. Что такое товарные потери?
	2. Перечислить причины возникновения товарных потерь.
	3. Назвать классификацию товарных потерь.
	4. Что относится к естественной убыли?
	5. Перечислить отличительные особенности ликвидных и неликвидных отходов.
	6. Перечислить качественные товарные потери.

**Формы отчета:** выполненная практическая работа.

**Критерии оценивания:**

Оценка **«отлично»** ставится, если обучающийся выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий.

Оценка **«хорошо»** ставится, если обучающийся выполнил работу в полном объеме, но допущены 2-3 недочета.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится, если обучающийся выполнил работу не полностью и/или в ходе проведения работы были допущены ошибки.

Оценка **«неудовлетворительно»** ставится, если обучающийся не выполнил работу или выполнил неправильно.

**Список рекомендуемых источников:**

**Рекомендуемые учебные издания:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.
2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.
4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

**Дополнительная литература:**

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

**Интернет-ресурсы:**

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. -Загл. с экрана.

**Практическое занятие № 13 (1 час)** Оформление ценников на реализуемые товары.

 **Цель:** оформлять ценники на товары, используя ИКТ.

**Формируемые компетенции:** ОК 1., ОК 2, ОК 5., ПК 1.1., ПК 3.3.

**Методические указания по выполнению:**

**Задание 1.** Повторить порядок оформления ценников в соответствии с письмом № 1-304/32-2 «О порядке оформления ценников на реализуемые товары». (Правила торговли стр. 79)

**Задание 2.** Оформить по 2 шт.: акционные ценники, ценники для торгового оборудования на продовольственные и непродовольственные товары, ценники на весовой продовольственный товар в соответствии с установленными требованиями (вариант формы и размер ценников подобрать на компьютере).

1. Продумать форму ценника.

2. Указать на ценнике:

• наименование предприятия;

• наименование товара;

• вес;

• изготовителя;

• цену за единицу товара;

• подпись материально - ответственного лица;

• номер товарно-транспортной накладной и дату поступления.

 Выбирая, форму и размер ценников помните, что размер ценников должен соответствовать товару по размеру, размер шрифта должен быть читаем. Оформление ценников должно быть в соответствии с требованиями к оформлению.

**Формы отчета:** оформленный ценник на товар.

**Критерии оценивания:**

Оценка **«отлично»** ставится, если размер ценника соответствует товару по размеру, размер шрифта читаем, ценник оформлен в соответствии с требованиями к оформлению.

Оценка **«хорошо»** ставится, если обучающийся выполнил требования к оценке "5", но допущены 2-3 недочета.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится, если обучающийся выполнил работу с существенными ошибками.

Оценка **«неудовлетворительно»** ставится, если обучающийся не выполнил работу.

**Список рекомендуемых источников:**

**Рекомендуемые учебные издания:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.
2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.
4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

**Дополнительная литература:**

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

**Интернет-ресурсы:**

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. -Загл. с экрана.

**Практическое занятие № 14 (1 час)** Виды, способы и правила выкладки товаров.

**Цель:** применять правила выкладки продовольственных и непродовольственных товаров

**Формируемые компетенции:** ОК 1., ОК 2, ОК 5., ПК 1.1., ПК 2.1., ПК 2.3, ПК 3.3.

**Методические указания по выполнению:**

**Задание 1.** Получить у преподавателя образцы продовольственных и непродовольственных товаров. Произвести их горизонтальную, вертикальную, декоративную выкладку.

**Задание 2.** Ответить на вопросы.

1. Почему декоративная выкладка не используется в магазинах самообслуживания?
2. Какая выкладка для покупателя более интересна?
3. Что необходимо сделать, чтобы избежать однообразия в выкладке товаров?

**Формы отчета:** выполненная практическая работа.

**Критерии оценивания:**

Оценка **«отлично»** ставится, если обучающийся выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий.

Оценка **«хорошо»** ставится, если обучающийся выполнил работу в полном объеме, но допущены 2-3 недочета.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится, если обучающийся выполнил работу не полностью и/или в ходе выполнения работы были допущены ошибки.

Оценка **«неудовлетворительно»** ставится, если обучающийся не выполнил работу или выполнил неправильно.

**Список рекомендуемых источников:**

**Рекомендуемые учебные издания:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.
2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.
4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

**Дополнительная литература:**

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

**Интернет-ресурсы:**

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. -Загл. с экрана.

**Тема 5. Правила торгового обслуживания и торговля товарами (5 часов)**

**Практическое занятие № 15 (2 часа)** Обслуживание покупателей с учетом правил продажи товаров.

**Цель:** применять правила продажи отдельных видов товаров при выполнении практического задания.

**Формируемые компетенции:** ОК 1., ОК 2, ОК 5.,  ПК 2.3., ПК 3.2., ПК 3.3.

**Методические указания по выполнению:**

**Задание:** на основе Правил продажи отдельных видов товаров, Утвержденных постановлением Правительства РФ № 55 от 19 января 1998 г., ответить на вопросы.

*I. Общие положения.*

1. Кем и когда утверждены правила отдельных видов товаров?
2. Как устанавливается резким работы магазинов различных форм собственности?
3. Кем определяется ассортимент товаров, перечень услуг и методы обслуживания в магазине?
4. Какие требования предъявляются к продавцу?
5. Какую информацию продавец обязан доводить до сведения покупателей?
6. При каком условии договор купли-продажи считается заключенным?
7. Как должны осуществляться расчеты с покупателями за товары и когда договор считается заключенным?
8. Как должны оказываться услуги покупателям в магазине?
9. Каков порядок обмена или возврата товаров?

*II.* *Особенности продажи продовольственных товаров.*

1. Что должна содержать информация о продовольственных товарах?
2. Какова подготовка товаров к продаже?
3. В чем заключаются особенности продажи развесных товаров?
4. Каковы особенности продажи хлеба и хлебобулочных изделий?

*III. Особенности продажи текстильных, трикотажных, швейных, меховых товаров и обуви.*

1. Каковы особенности предпродажной подготовки указанных групп товаров к продаже?
2. По каким признакам группируют ткани, одежду, трикотажные, меховые товары, обувь при размещении их в торговом зале?
3. Какую информацию должны содержать образцы товаров, размещенные в торговом зале?
4. Каков порядок отмеривания различных видов тканей при продаже покупателю?
5. Какие операции должен выполнить продавец при отпуске покупателю тканей, одежды, обуви, трикотажных и меховых товаров?

IV. *Особенности продажи технически сложных товаров бытового назначения.*

1. Что включает в себя предпродажная подготовка к продаже технически сложных товаров?
2. Какую информацию должны иметь образцы товаров, размещенные в торговом зале?
3. Каковы должны быть действия продавца при продаже технически сложных товаров?
4. Что передается покупателю при покупке технически сложных товаров?
5. Какие услуги должны оказываться покупателям при продаже технически сложных товаров?

V. *Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров.*

1. Какие дополнительные сведения должна содержать информация о парфюмерно-косметических товарах?
2. Каковы особенности предпродажной подготовки парфюмерно-косметических товаров до подачи их в торговый зал?
3. Каковы должны быть действия продавца при продаже парфюмерно-косметических товаров покупателю?

*VI. Особенности продажи автомобилей, мототехники, прицепов и номерных агрегатов.*

1. Каковы особенности предпродажной подготовки указанных видов товаров и кем определяется ее содержание?
2. Что выдается покупателю одновременно с передачей товара?
3. Каковы должны быть действия продавца при продаже указанных товаров?

*VII. Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней*

1. Каковы особенности продажи ювелирных изделий?
2. Какая дополнительная информация о ювелирных изделиях должна быть доведена до покупателей?
3. Каковы особенности предпродажной подготовки ювелирных изделий к продаже?
4. Какие операции должен выполнить продавец при передаче приобретенных ювелирных изделий покупателю?
5. Как производится взвешивание приобретенных ювелирных изделий?

6. Каково содержание товарного чека передаваемого покупателю вместе с товаром?

*VIII. Особенности продажи лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения.*

1. Какие дополнительные сведения должна содержать информация о лекарственных препаратах при продаже?
2. Каковы обязанности продавца при продаже лекарственных препаратов?
3. Как производится продажа лекарственных препаратов продавцом?

*IX. Особенности продажи животных и растений.*

1. Какую информацию должен предоставить продавец покупателю при продаже животных и растений?
2. Как должны содержаться животные, предназначенные для продажи?
3. Что должен содержать товарный чек, переданный покупателю вместе с товаром?

*X. Особенности продажи товаров бытовой химии.*

1. Какие дополнительные сведения должна содержать информация о товарах бытовой химии при продаже?
2. Что включает в себя предпродажная подготовка товаров бытовой химии?
3. По каким признакам должны быть сгруппированы

товары бытовой химии?

1. Что запрещается делать при передаче товаров бытовой химии покупателю в аэрозольной упаковке?

XI. *Особенности продажи пестицидов и агрохимикатов.*

1. В соответствии, с каким законом осуществляется продажа пестицидов и агрохимикатов?
2. Какие дополнительные сведения должна содержать информация о пестицидах и агрохимикатах при продаже?
3. Что включает в себя предпродажная подготовка пестицидов и агрохимикатов?
4. По каким признакам должны быть сгруппированы указанные товары в торговом зале?
5. Каковы обязанности продавца при хранении, размещении в торговом зале и продаже пестицидов и агрохимикатов?

*XII. Особенности продажи оружия и патронов к нему.*

1. Какие нормативные документы регулируют продажу гражданского оружия?
2. Что должна иметь каждая единица продаваемого оружия?
3. Какие дополнительные сведения должна содержать информация об оружии?
4. Что включает предпродажная подготовка оружия и патронов при продаже?
5. Как должны быть размещены в торговом зале оружие и патроны?
6. Как должна осуществляться продажа оружия и патронов в магазине?
7. Что должно указываться в товарном чеке, передаваемом покупателю вместе с товаром?
8. Что должен проверять покупатель при получении товара?
9. Каков порядок обмена оружия и патронов?

**Формы отчета:** письменные ответы на вопросы.

**Критерии оценивания:**

Оценка **«отлично»** ставится, если ответы на вопросы даны точно, правильно в полном объеме.

Оценка **«хорошо»** ставится, если ответы на вопросы даны в полном объеме, но допущены 2-3 недочета.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится, если даны не менее 50% правильных ответов.

Оценка **«неудовлетворительно»** ставится, если даны менее 50% правильных ответов.

**Список рекомендуемых источников:**

**Рекомендуемые учебные издания:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.

2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.

3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.

4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

**Дополнительная литература:**

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

**Интернет-ресурсы:**

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. -Загл. с экрана.

**Практическое занятие № 16 (1 час)** Решение проблемных ситуаций возникающих при продаже товаров.

**Цель:** применять нормативные документы, регулирующие взаимоотношения продавцов и покупателей, при решении ситуационных задач.

**Формируемые компетенции:** ОК 1., ОК 2, ОК 5., ПК 1.1., ПК 2.3., ПК 3.2., ПК 3.3., ПК 3.4.

**Методические указания по выполнению:**

**Задание:** на основе Закона РФ "О защите прав потребителей" (в ред. Федеральных законов от 16.10.2006 N 160-ФЗ) решить ситуационные задачи.

**Ситуация 1.** Покупательница, приобретая с лотка батон нарезной, потребовала, чтобы продавец упаковал покупку в целлофановый пакет. Продавец отказался выполнить данное требование, ссылаясь на то, что у него нет сейчас пакетов. Кто прав в данной ситуации?

**Ситуация 2.** 18 мая в магазине "Все для Вас" покупательница приобрела косметический набор, а 21 мая она обратилась в магазин с просьбой обменять этот набор на аналогичный, ссылаясь на то, что упаковка набора была разорвана. Администрация магазина отказала покупательнице в этой просьбе.

Как вы расцениваете данную ситуацию.

**Ситуация 3.** Покупатель обратился в магазин "Клинок" с целью покупки пневматического пистолета для занятий спортом, предъявив при этом только свой паспорт. Продавец отказал покупателю в продаже оружия. Как Вы расцениваете данную ситуацию?

**Ситуация 4.** Покупательница 8 августа приобрела 3 м шерстяной ткани в магазине "Радуга". При осмотре дома она обнаружила на лицевой стороне конца отреза наличие фабричного ярлыка и фабричного клейма. На следующий день покупательница обратилась в магазин с просьбой обменять купленную ткань. Администрация магазина отказала ей в удовлетворении просьбы, мотивируя тем, что данный вид ткани отсутствует в продаже. Как вы расцениваете сложившуюся ситуацию? Как следует поступить покупательнице в данной ситуации?

**Ситуация 5.** 10 сентября в магазине "Севина" покупательница приобрела норковую шубу, а 25 сентября она обратилась в магазин с просьбой обменять шубу на аналогичную, но другого фасона. Как должна поступить администрация магазина в данной ситуации? Составьте заявление на имя директора магазина и изложите просьбу покупательницы.

**Ситуация 6.** Покупательница приобрела 10 мая в магазине "Радужный" 3 м шелковой ткани. Через 10 дней покупательница обратилась в магазин с просьбой обменять данную ткань на аналогичную, но другой расцветки. Администрация магазина отказала покупательнице в этой просьбе. Кто прав в данной ситуации?

**Ситуация 7.** Через 5 дней после покупки электрогрелки покупатель обратился в магазин с требованием ее ремонта, так как после трех дней использования она стала слабо нагреваться. И одновременно покупатель потребовал предоставить ему на период ремонта аналогичный товар. Как должна поступить администрация магазина в данной ситуации?

**Ситуация 8.** В магазине покупательница обратилась к продавцу с просьбой ознакомиться с запахом выбранных ею Духов. Но продавец отказал в этом покупательнице, ссылаясь на то, что духи упакованы. Как вы расцениваете сложившуюся ситуацию?

**Ситуация 9.** Покупатель приобрел в магазине "Мир мебели" прихожую. При установке мебели в квартире был обнаружен брак. Покупатель обратился к директору магазина с просьбой заменить мебель. Работники магазина удовлетворили претензию покупателя только через 34 дня. Как следует поступить в этой ситуации потребителю?

**Ситуация 10.**Покупатель на следующий день после покупки коробки шоколадных конфет обратился в магазин с требованием расторжения договора купли-продажи, поскольку приобретенные конфеты оказались с просроченным сроком годности и стали жесткими. Администрация магазина отказала покупателю в удовлетворении его требований, так как он не предъявил кассового чека. Кто прав в данной ситуации?

**Ситуация 11.** Покупательница решила приобрести магнитофон и обратилась к продавцу с просьбой о консультации по выбору модели, но продавец не смог квалифицированно дать консультацию по данному вопросу.Что делать в данной ситуации?

**Ситуация 12.**Покупательница в отделе парфюмерно-косметических товаров магазина попросила продавца продать ей крем для нормальной кожи. Продавец порекомендовала ей один из видов импортного крема, аннотация к которому была на английском языке. Однако продавец была уверена в назначении крема и покупка состоялась. После нескольких дней применения крема кожа стала очень сухой и в некоторых местах начала шелушиться. Как Вы расцениваете данную ситуацию?

**Формы отчета:** выполненная практическая работа.

**Критерии оценивания:**

Оценка **«отлично»** ставится, если обучающийся выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий.

Оценка **«хорошо»** ставится, если обучающийся выполнил работу в полном объеме, но допущены 2-3 недочета.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится, если обучающийся выполнил работу не полностью и/или в ходе выполнения работы были допущены ошибки.

Оценка **«неудовлетворительно»** ставится, если обучающийся не выполнил работу или выполнил неправильно.

**Список рекомендуемых источников:**

**Рекомендуемые учебные издания:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.

2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.

3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.

4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

Дополнительная литература:

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

Интернет-ресурсы:

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. -Загл. с экрана.

**Практическое занятие № 17 (2 часа)** Консультирование покупателей.

**Цель:** применять навыкиконсультирования покупателей по ассортименту товаров, ориентироваться в сроках годности и сроках реализации товаров.

**Формируемые компетенции:** ОК 1., ОК 2, ОК 5., ПК 1.1., ПК 2.3., ПК 3.2., ПК 3.3.

**Методические указания по выполнению:**

**Задание 1**. Дать письменные ответы:

1. Назвать период, по истечении которого пищевой продукт считается непригодным для использования по назначению.

2. Назвать срок обмена обуви, не подошедшей покупателю по размеру.

3. Назвать сроки предъявления потребителем требований по недостаткам товаров (на которые установлены гарантийный срок или срок годности).

5. Описать условия обмена непродовольственных товаров надлежащего качества на аналогичный товар.

6. Перечислить права покупателя при продаже ему товара ненадлежащего качества.

7. Какие товары не подлежат обмену?

8. Можно ли обменять золотое кольцо на равноценное, но большего размера, и в какой срок?

9. Назвать возможности и условия обмена товара ненадлежащего качества с недостатками, купленного в комиссионном магазине.

10. Дать определение:

* Знак соответствия – это…
* Экологический знак – это…
* Товарный знак – это…
* Этикетка – это…

**Формы отчета:** письменные ответы на вопросы.

**Критерии оценивания:**

Оценка **«отлично»** ставится, если ответы на вопросы даны точно, правильно в полном объеме.

Оценка **«хорошо»** ставится, если ответы на вопросы даны в полном объеме, но допущены 2-3 недочета.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится, если даны не менее 50% правильных ответов.

Оценка **«неудовлетворительно»** ставится, если даны менее 50% правильных ответов.

**Список рекомендуемых источников:**

**Рекомендуемые учебные издания:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.

2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.

3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.

4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

**Дополнительная литература:**

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

**Интернет-ресурсы:**

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. -Загл. с экрана.

**СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ**

**Основные источники:**

1. Абоимова, Н.Э. Организация розничной торговли [Текст]: учебник для нач. проф. образования/Н.Э. Абоимова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2013. – 256 с.
2. Парфентьева,Т.Р. Оборудование торговых предприятий [Текст]: учебник для нач. проф. образования / Т.Р.Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова. – Москва, Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
3. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для нач. проф. образования / Т.С. Голубкина[и др.]. – Москва : Издательский центр «Академия», 2012. – 544 с.
4. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами [Текст]: учебник для нач. проф. образования / А.Н. Неверов [и др.] ; под ред. А.Н.Неверова и Т.И.Чалых. – Москва : Издательский центр «Академия». 2012. – 560 с.

**Дополнительная литература:**

1. О защите прав потребителей : закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации : закон РФот 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)

**Интернет-ресурсы:**

1. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс] : [электронный учебно-методический комплекс] / О.А.Домброва. -Электрон.дан. и прогр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2014. – 1 электрон.опт. диск (DVD-ROM). – Систем.требования : ПК от IntelCore 2 Duo или АМDAthlon Х2 и выше; WindowsXP/7/8; RAM 512 Мб; зв. карта. -Загл. с экрана.