государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Самарской области
«Самарский торгово-экономический колледж»

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБПОУ «СТЭК»
_____ Н.А.Изотова
«1» сентября 2016 г.

Рабочая программа
предпрофильной подготовки
"Основы продаж и оценка качества продовольственных/непродовольственных товаров в розничной торговле"

Самара, 2016 г

РАССМОТРЕНА

на заседании ПЦК Экономики и сервиса

протокол № 1

от «01» 09 2016 г.

Председатель ПЦК:

_____ Н.И.Бондаренко
(подпись)

Составил:

Сазанова И.Е. – преподаватель ГБПОУ «СТЭК»

Пояснительная записка

Настоящая рабочая программа предназначена для предпрофильной подготовки обучающихся 9 классов по курсу "Основы продаж и оценка качества продовольственных/непродовольственных товаров в розничной торговле" и включает в себя тематический план и программу подготовки обучающихся по курсу.

Продолжительность обучения составляет 17 часов. Режим обучения – 1 академический час в неделю.

Целью обучения является ознакомление учащихся с основами товароведения, современными методами торгового обслуживания, эффективной организацией своего труда, работы с товаром и обслуживание покупателей, а также формирование у них умений и навыков по основам организации продвижения продовольственных/непродовольственных товаров в розничной торговой сети.

Каждый раздел программы предусматривает теоретические и практические занятия. На занятиях теоретического обучения обучающиеся знакомятся с организацией торгово-технологического процесса предприятия розничной торговли, изучают ассортимент и качество товаров, правила продажи товаров, основы профессиональной психологии и этики и др.

К концу обучения каждый обучаемый должен

уметь:

- ✓ производить расшифровку штрихового кода товаров и информационных знаков;
- ✓ оценивать качество продовольственных/непродовольственных товаров;
- ✓ различать типы торговых предприятий;
- ✓ организовывать рабочее работника торговли;
- ✓ производить выкладку товаров в торговом зале с применением приемов мерчандайзинга;
- ✓ применять правила торгового обслуживания и правила торговли;
- ✓ соблюдать условия и сроки хранения товаров;
- ✓ работать с жалобами покупателей;
- ✓ вести учет товарно-материальных ценностей;

- ✓ производить списание товарных потерь;
- ✓ владеть приемами и навыками декоративной упаковки.

знать:

- ✓ методы определения качества продовольственных/непродовольственных товаров;
- ✓ виды розничной торговой сети и их характеристику;
- ✓ правила приемки товаров;
- ✓ способы размещения товаров в магазине;
- ✓ условия и сроки хранения товаров однородных групп;
- ✓ правила торгового обслуживания;
- ✓ нормативную документацию по защите прав потребителей

Занятия проводятся на базе государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения «Самарский торгово-экономический колледж» в кабинетах «Товароведение и экспертизы качества продовольственных товаров», «Товароведение и экспертизы качества непродовольственных товаров».

Материально-техническая база кабинетов:

компьютер

проектор, экран

телевизор

натуральные образца товаров изучаемых товарных групп

ГОСТы для оценки качества товаров

Тематический план

внеурочной деятельности для обучающихся 9 классов
по курсу "Основы продаж и оценка качества
продовольственных/непродовольственных товаров в розничной торговле"

№ п/п	Тема	Количество часов	
		Всего	в. т.ч. практические
1.	Товароведение продовольственных (непродовольственных) товаров.	4	3
2.	Основы санитарии.	1	-
3.	Организация и технология торговли.	6	4
4.	Этикет продавца. Деловая культура	1	1
5.	Учет и отчетность в торговле	2	2
6.	Практика	2	2
7.	Итоговое зачетное занятие (тестирование)	1	-
ИТОГО		17	

Содержание программы.

Тема 1.Товароведение продовольственных (непродовольственных) товаров.

Предмет и метод товароведения. Понятие о качестве товара. Методы определения качества товаров и их характеристика. Маркировка. Требования к упаковке и маркировке товаров. Информационные знаки. Штриховой код товаров. Классификация товаров, ассортимент. Хранение товаров.

Практические занятия:

1. Товарная информация. (изучение информационных знаков).
2. Изучение штриховых кодов и их расшифровка.
3. Оценка качества непродовольственных/продовольственных товаров (с использованием натуральных образцов).

Тема 2. Основы санитарии.

Санитарные нормы, правила и гигиенические нормативы. Санитарные требования к отпуску пищевых продуктов. Организация рабочего места продавца. Личная гигиена персонала.

Тема 3. Организация и технология торговли.

Виды розничной торговли, формы продажи товаров. Типы торговых предприятий. Формы розничной торговли. Товароснабжение торговых предприятий. Прием товаров по количеству и качеству. Технология хранения и подготовки товаров к продаже. Условия и правила размещения товаров на хранение.

Правила продажи товаров. Подготовка товаров к продаже. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Основные приемы мерчандайзинга. Обмен непродовольственных товаров, разбор конфликтных ситуаций. Закон «О защите прав потребителей», требования к качеству товаров. Правила работы торгового предприятия.

Практические занятия:

1. Изучение приемки товаров по количеству и качеству
2. Изучение правил продажи товаров.
3. Отработка навыков выкладки товаров с использованием основных приемов мерчандайзинга.
4. Решение ситуационных задач по разбору конфликтных ситуаций возникающих в процессе продажи товаров с использованием Закона «О защите прав потребителей»,

Тема 4. Этикет продавца. Деловая культура

Искусство общения в торговле. Культура продавца – залог успеха. Кодекс внешнего вида. Кодекс поведения. Кодекс общения продавца с покупателем. Вербальное и невербальное общение в процессе «купли-продажи», «продавец-покупатель».

Жалобы, рекламации. Управление конфликтом. Техники психологической защиты. "Трудный" клиент. Поведение и общение в различных ситуациях и с различными типами клиентов.

Практические занятия

1. Решение конфликтных ситуаций при общении с различными типами клиентов (видео ролик).

Тема 5. Учет и отчетность в торговле

Понятие о хозяйственном учете, задачи учета в торговле, виды измерителей. Материальная ответственность в торговле. Документы, их роль в учете. Получение товарно-материальных ценностей. Товарные потери. Учет товаров. Учет возврата товаров от покупателей. Учет кассовых операций.

Изучение видов вычислительной техники, применяемой в магазинах. Выполнение арифметических действий на вычислительной технике, имеющейся на торговом предприятии, в учебном классе.

Работа с денежными купюрами и монетами различного достоинства. Подсчет выручки за день. Ознакомление с порядком сдачи выручки. Ознакомление с правилами ведения установленного учета в магазине.

Практические занятия

1. Отработка навыков работы с первичными документами.
2. Оформление документов на списание товарных потерь.

Тема 6. Практика

Отработка навыков в учебной мастерской. Ознакомление с видами упаковочного материала. Упаковка товаров. Оформление витрин. Визуальный мерчандайзинг и витринистика.

Практические занятия

1. Отработка приемов упаковки верха пакета различными способами.
2. Овладения навыками оформления витрин и декоративной упаковки и методикой обслуживания покупателей.

Список используемой литературы

1. «О защите прав потребителей», ФЗ-2 от 09.01.96 с изменениями и дополнениями от17.12.99 ФЗ-212 с последующими изменениями и дополнениями
2. Гражданский кодекс Российской Федерации
3. Административный кодекс Российской Федерации
4. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» / 14.07.2001 ФЗ- 134
5. «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» / 30.03.09 ФЗ-52
6. Правила продажи отдельных видов товаров / Утв. 19.01.98. № 55 с изменениями и дополнениями
7. Правила продажи алкогольной продукции / Утв. 19.08.96 № 987 с изменениями и дополнениями
8. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами / Утв. 06.06.98. № 569 с изменениями 22.02.01. №144
9. Правила продажи товаров по образцам / Утв. 21.07.97 №918 с изменениями и дополнениями 07.12.2000 №929
10. Правила продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит / Утв. 09.09.93 №895
11. Примерные правила торговли на оптовом продовольственном рынке / Утв. 01.12.94. № 292/95 (документ рекомендательного характера)
12. Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли пищевыми продуктами. _ М.: ИНФРА-М.- 2009
13. Сборник нормативных документов для руководителя предприятия розничной торговли. – М.: Издательский Дом «Экономические новости», 2009
14. «О сертификации продукции и услуг», № 5151-1 от 10.06.93 с изменениями и дополнениями
15. Правила продажи отдельных видов товаров (Постановление Правительства РФ от 19.01.98 № 55 с изменениями и дополнениями)

Стандарты

16. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения
17. ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли
18. ГОСТ Р 51305-99 Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу
19. ГОСТ Р 517113-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий
20. ОСТ 28-002-2000 Розничная торговля. Номенклатура показателей качества услуг

Инструкции

21. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству / 15.06.65 № П-6 с изменениями и дополнениями
22. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству / 25.04.66 № П-7 с изменениями и дополнениями от 14..11.74 № 98 и с последующими изменениями и дополнениями

Основная

23. Барановский В.А.Продавец: Учебное пособие для учащихся колледжей и средних профессионально-технических училищ. - Ростов н/Д: изд-во "Феникс",2008 - 416 с.
24. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. Пособие для студ. Учреждений сред.проф. образования-2-е изд., перераб. И доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2014.- 272 с.
25. Коротких И.Ю. Основы коммерческой деятельности. Учеб. Пособие- М.: Издательский центр «Академия», 2012.- 208 с.
26. Отскочная З.В., Наплёкова Ю.А., Чуева И.И., Дегтярь О.Н., Организация и технология торговли: пособие для студ. Сред.проф.образования- М.: Издательский центр «Академия», 2012.-192 с
27. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебник. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014
28. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. Учебник для студентов высших учебных заведений.- 7-е изд., перераб. и доп.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012
29. Брагина Л.А., Данько Т.П.. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация. Учебник.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА- М, 2011

Дополнительная

30. Поставка и приемка товаров. – М.: ИНФРА-М, 2011

31. Николаева М.А., Карташова Л.В. и др. Средства информации о товарах.- М.: Экономика,2010

32. Николаева М.А. Принципы и правила выкладки товаров. / Учеб. лекция. – М.: ОЦПКРТ, 2011

33. Николаева М.А. Ценники как средство информации. – М.: ОЦПКРТ, 2012

34. Панкратов Ф.Т., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность. Учеб. для вузов. – М.: Маркетинг, 2012

35. Панкратов Т.Н. Мерчендайзинг в розничном торговом предприятии. Учеб. лекция. – М.: ОЦПКРТ, 2012

36. Рамазанова И.А. Мерчендайзинг в торговом бизнесе. М.: Деловая литература, 2012

37. Соломатин А.Н. и др. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учебник. – М.: ИНФРА – М, 2011

Отраслевые журналы

38. Современная торговля, Коммерческий вестник, Спрос.