

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ
«ИРКУТСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГАПОУ ИО
«Иркутский технологический
колледж»



О.А. Рудых
22.06.2023

**Дополнительная профессиональная программа
повышения квалификации
Особенности организации розничной продажи потребительских товаров
в торговых организациях г. Иркутска**

Иркутск, 2023 г

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации разработана на основе Единого тарифно – квалификационного справочника работ и профессий рабочих, утвержденным Постановлением Минтруда РФ от 05.03.2004 N 30

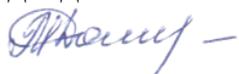
Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации рассмотрена и одобрена на заседании методической комиссии преподавателей торговых дисциплин (протокол № 11 от 22.06.2023г.)

Разработчик:

Преподаватель: Савинкина С.Б., преподаватель высшей квалификационной категории

Рассмотрено на заседании МК
протокол № 11
«22» июня 2023 г.

Председатель МК


_____ Г.И. Данилова

Целью программы является совершенствование профессиональных компетенций, необходимых для выполнения нового вида профессиональной деятельности:

- планирование процессов обслуживания потребителей торговых предприятий;
- организация и координация процессов обслуживания потребителей торговых предприятий;
- контроль работы и оценка результатов обслуживания потребителей торговых предприятий

Планируемые результаты освоения программы повышения квалификации

В результате освоения программы повышения квалификации слушатель должен **уметь**:

- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;
- обслуживать покупателей: предлагать и показывать товары, демонстрировать их в действии, помогать в выборе товаров;
- осуществлять контроль за своевременным пополнением рабочего запаса товаров, их сохранностью, исправностью и правильной эксплуатацией оборудования, чистотой и порядком на рабочем месте;
- подготавливать товары к продаже: распаковывать, собирать, комплектовать, проверять эксплуатационные свойства и т.д.;
- подготавливать рабочее место: проверять наличие и исправность торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструментов; размещать товары по группам, видам и сортам с учетом частоты опроса и удобства работы;

В результате освоения программы слушатель должен **знать**:

- услуги розничной торговли, их классификацию и качество;
- правила торгового обслуживания и торговли товарами;
- приемы и методы обслуживания покупателей;
- рациональную организацию труда на рабочем месте;
- основные требования стандартов и технических условий, предъявляемые к качеству товаров, таре и маркировке;
- виды брака и правила обмена товаров, гарантийные сроки пользования товарами;
- пути сокращения товарных потерь, затрат труда, электроэнергии и повышения доходов;
- правила охраны труда и противопожарные мероприятия.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН
дополнительной профессиональной программы повышения квалификации
Особенности организации розничной продажи потребительских товаров в торговых
организациях

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин	Трудоемкость, всего часов	Виды учебных занятий в том числе:		Вид, формы аттестации
			лекции	практические занятия	
1.	Документы, регулирующие отношения в торговле.	6	4	2	Промежуточная аттестация – оценка выполнения заданий в тестовой форме, практических заданий.
2.	Работа розничных торговых предприятий	6	4	2	
3.	Организация продажи	6	2	4	
4.	Сертификация товаров	4	4		
5.	Маркетинг в торговле	2		2	
6.	Менеджмент в торговле	2	2		
7.	Персонал предприятий розничной торговли	2	2		
8.	Контроль предприятий розничной торговли	2	2		
9.	Охрана труда в предприятиях розничной торговли. Охрана материальных ценностей.	4	4	2	Итоговая аттестация - дифференцированный зачет.
10.	Итоговая аттестация. Зачетное занятие.	2		2	
	ИТОГО	36	22	14	

Рабочая программа

1. Документы, регулирующие отношения в торговле.

Тема 1.1. Законодательные акты, регулирующие отношения в торговле.

Законодательные акты, регулирующие отношения в торговле: Гражданский кодекс, Трудовой кодекс и другие.

Тема 1.2. Нормативные документы, регламентирующие приемку товаров.

Нормативные документы, регламентирующие приемку товаров по количеству и качеству.

Тема 1.3. Ответственность изготовителя, исполнителя, продавца.

Ответственность изготовителя, исполнителя, продавца. Материальная ответственность работников торговых предприятий.

Тема 1.4. Права потребителей.

Федеральный закон «О защите прав потребителей». Права потребителей: на информацию о продавце, об изготовителе товара, о товаре, на безопасность товара. Срок годности, гарантийный срок реализации. Государственная и общественная защита прав потребителей.

Тема 1.5. Органы контроля.

Органы контроля; права и обязанности продавца при появлении представителей проверяющих органов.

Тема 1.6. Документация хозяйственных операций. Материальная ответственность.

Документация хозяйственных операций: виды документов, их назначение и роль документов в учете.

Понятие о первичных документах, реквизиты документов и требования, предъявляемые к их составлению. Порядок исправления ошибок в документах. Порядок сдачи документов в бухгалтерию.

Практическая работа № 1 «Изучение реквизитов первичных документов».

Ответственность за сохранность товаров и денежных средств.

Понятие о материальной ответственности. Формы материальной ответственности и порядок документального оформления. Ответственность за сохранность товаров и денежных средств

2. Работа розничных торговых предприятий

Тема 2.1 Правила работы розничных торговых предприятий

Информация о продавце. Право покупателей на информацию, акцизными товарами.

Контроль за соблюдением правил. Основные правила работы магазина. Режим работы.

Контрольный, санитарный журналы. Ассортиментный перечень. Требования к оформлению ценников. Лицензии на право торговли акцизными товарами.

Контроль за соблюдением правил торговли.

Тема 2.2. Формы товароснабжения. Качество реализуемых товаров.

Транзитная и складская формы товароснабжения. Централизованный и децентрализованный завоз товаров.

Ответственность продавца за качество реализуемых товаров. Сертификат соответствия.

Информация о сертификации. Ветеринарное свидетельство. Качественное удостоверение.

Акцизная марка, специальная марка, марка безопасности на алкогольную продукцию.

Тема 2.3. Приемка, хранение и подготовка товаров к продаже.

Прием товаров по количеству и качеству, хранение товаров в магазине, сроки реализации.

Подготовка товаров к продаже. Товарные потери. Размещение товаров в магазине. Заявки на завоз товаров в магазин

Практическая работа №2 Размещение товаров в магазине.

3. Организация продажи

Тема 3.1. Подготовка рабочего места продавца и выкладка товаров.

Подготовка рабочего места продавцов. Выкладка товаров на торговом оборудовании.

Практическая работа № 3 Выкладка товаров на торговом оборудовании.

Тема 3.2. Правила и технологии продажи продовольственных товаров.

Правила продажи отдельных групп товаров. Особенности технологии продажи продовольственных товаров.

4. Сертификация товаров

Тема 4.1. Понятие о сертификации товаров.

Понятие о соответствии: декларация соответствия, аттестация, сертификация соответствия, цели, задачи, принципы и формы. Участники сертификации. Сертификат соответствия. Способы подтверждения соответствия товаров и услуг. Знаки соответствия продукции, подлежащей обязательной сертификации. Сертификация импортных товаров.

Тема 4.2. Правила оформления и заполнения сертификата соответствия.

Правила оформления сертификата соответствия. Правила заполнения сертификатов.

Тема 5. Маркетинг в торговле

Тема 1.1. Сущность маркетинговой деятельности в торговле, товарная политика.

Понятие торгового маркетинга и его отличие от обычной производственной деятельности.

Содержание и цели маркетинговой деятельности розничного торгового предприятия.

Маркетинговое понятие товара, торговая и маркетинговая классификация товаров.

Тема 5.2. Формирование спроса и стимулирование сбыта в торговом предприятии.

Жизненный цикл товара. Взаимосвязь жизненного цикла товара и маркетинговой деятельности торгового предприятия. Составные части престижности товара: новизна, современность (мода), известность торговой марки и отношение торговли к ним.

Упаковка и дизайн товаров, их задачи и функции, их значение для создания потребительских предпочтений.

Методы изучения покупательского спроса в розничной торговле.

Реклама: понятие, виды, назначение, требования, правовая база. Роль маркетинга в процессе продвижения товаров.

6. Менеджмент в торговле

Тема 6.1.. Менеджмент в торговле.

Понятие менеджмента. Основные принципы и функции управления в сфере торговой деятельности и роль информации в торговле.

Содержание менеджмента: управление организацией, персоналом, материальными ресурсами, финансами и информацией. Роль менеджеров в эффективной деятельности предприятий.

7. Персонал предприятий розничной торговли

Тема 7.1. Персонал: понятие, виды, требования к обслуживающему персоналу.

Персонал: понятие, виды, требования к обслуживающему персоналу. Документы, регламентирующие эти требования.

Тема 7.2. Основные права и обязанности продавцов продовольственных товаров.

Основные права и обязанности продавцов продовольственных товаров.

Требования, предъявляемые к продавцам продовольственных товаров. Поведение продавца при обслуживании покупателей. Ответственность продавцов.

8. Контроль предприятий розничной торговли

Тема 8.1 Государственный контроль: понятие, назначение.

Государственный контроль: понятие, назначение, нормативные документы, регламентирующие осуществление государственного контроля. Органы государственного контроля.

Тема 8.2. Права и обязанности продавца при проведении госконтроля.

Права и обязанности продавца при проведении госконтроля.

9. Охрана труда в предприятиях розничной торговли. Охрана материальных ценностей.

Тема 9.1. Основные требования охраны труда. Электро- и пожарная безопасность.

Основные положения законодательства по охране труда. Охрана труда женщин и подростков. Службы государственного надзора за безопасностью труда, за безопасной эксплуатацией оборудования, установок и сооружений.

Безопасность труда. Виды инструктажей; порядок проведения. Ответственность за выполнение инструкций по безопасности труда.

Тема 9.2 Производственный травматизм.

Профессиональные заболевания. Классификация травматизма. Порядок расследования несчастных случаев, связанных с производством.

Тема 9.3. Электробезопасность. Пожарная безопасность. Скрытая опасность поражения электротоком. Действие электрического тока на организм человека. Виды электротравм. Первая помощь пострадавшим от электрического тока.

Пожарная безопасность: понятие. Опасные факторы возникновения пожара. Причины пожара. Классификация взрывоопасных и пожароопасных помещений. Основные системы пожарной защиты. Правила поведения при пожаре. Порядок сообщения о пожаре в пожарную охрану.

Правила пользования огнетушителями. Эвакуация людей и материальных ценностей при пожаре. Первая помощь пострадавшим при пожаре.

Тема 9.4. Охрана материальных ценностей торгового предприятия и потребителей.

Охрана материальных ценностей торгового предприятия и потребителей.

Охрана окружающей среды. Значение природы, рационального использования ее ресурсов для народного хозяйства, жизнедеятельности человека, будущих поколений. Необходимость охраны окружающей среды.

Тема 10 Зачетное занятие. Дифференцированный зачет.

Список учебной литературы

1. Основы товароведения: учебное пособие: В. Е. Сыцко, Л. В. Целикова, Т. Ф. Марцинкевич и др.; под ред. В. Е. Сыцко. – Минск: РИПО, 2019. – 264 с.
2. Криштафович В.И., Криштафович Д.В. Теоретические основы товароведения (СПО) + Приложение: Тесты. Учебник — Москва: КноРус, 2019. — 160 с.
3. Моисеенко Н.С. Основы товароведения. (СПО) Учебник — Москва: КноРус, 2019. — 413 с.
4. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) (для СПО) — Москва: КноРус, 2018. — 222 с. — Для СПО. Соответствует ФГОС СПО последнего поколения
5. Ашряпова А.Х. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров (СПО)+Приложение: Тесты — Москва: КноРус, 2018. — 246 с. Рекомендовано для освоения профессий из списка ТОП-50
6. Федорянич О.И. Правовое обеспечение профессиональной и предпринимательской деятельности в сфере коммерции и торговли. Учебник для СПО. – М.: ИЦ Академия, 2014
7. Чернопяттов А. М. Маркетинг: учебник: – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2019. – 439 с.
8. Цахаев Р. К. Маркетинг: учебник– Москва: Дашков и. К°, 2020. – 550 с.