

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце: ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

ФИО: Силин Яков Петрович

Должность: Ректор

Дата подписания: 13.10.2023 11:20:33

Уникальный идентификатор документа: 24f8661e72ca16484036a8cbb3c509a9531e605f

Уникальный ключ: 24f8661e72ca16484036a8cbb3c509a9531e605f

Одобрена Педагогическим советом колледжа

Утверждена

Советом по учебно-методическим вопросам и качеству образования

протокол № 4 от 14.12.2022 г.

протокол № 4 от 06.12.2022 г.

Директор колледжа _____ А.Э.Чечулин

(подпись)

Председатель _____ Д.А. Карх

(подпись)



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	МДК.01.02 Организация торговли
Специальность	38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)
Форма обучения	очная
Год набора	2023
Разработана:	
Преподаватель,	
М.А. Ефремова	

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП	4
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	7
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	7
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	15
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	15
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	17

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной образовательной программы среднего профессионального образования - программы подготовки специалистов среднего звена, разработанной в соответствии с ФГОС СПО

ФГОС СПО	Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования - по специальности 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ) (приказ Минобрнауки России от 15.05.2014 г. № 539)
ПС	

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения междисциплинарного курса «Организация торговли» формирование компетенций, направленных на получение теоретических знаний, практических и правовых навыков в области организации торговли.

Междисциплинарный курс «Организация торговли» является частью ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

В результате освоения междисциплинарного курса обучающийся должен:

Знать:

- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;

- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;

- правила торговли;

Уметь:

- управлять товарными запасами и потоками;

- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;

- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли.

Иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;

- соблюдения правил торговли;

- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.

Результатом освоения междисциплинарного курса, в соответствии с рабочей программой воспитания, является формирование у обучающихся следующих личностных результатов обучения:

ЛР10. Бережливо относящийся к природному наследию страны и мира, проявляющий сформированность экологической культуры на основе понимания влияния социальных, экономических и профессионально-производственных процессов на окружающую среду. Выражающий деятельное неприятие действий, приносящих вред природе, распознающий опасности среды обитания, предупреждающий рискованное поведение других граждан, популяризирующий способы сохранения памятников природы страны, региона, территории, поселения, включенный в общественные инициативы, направленные на заботу о них.

ЛР14. Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

ЛР15. Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточный	Часов	
---------------	-------	--

контроль	Всего за семестр	Контактная работа .(по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 5						
Зачет с оценкой	0	88	56	32	44	0

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП

В результате освоения ООП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС СПО.

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; - правила торговли; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; <p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - соблюдения правил торговли;
ПК 1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; - услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; - правила торговли; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - управлять товарными запасами и потоками; - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; <p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; - соблюдения правил торговли;
ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству.	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правила торговли; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; <p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - приемки товаров по количеству и качеству;

<p>ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; - услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; - правила торговли; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; <p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - соблюдения правил торговли; - выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
<p>ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли. <p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - соблюдения правил торговли;
<p>ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; - правила торговли; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; <p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - соблюдения правил торговли; - выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.

Общие компетенции (ОК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
---------------------------------	-----------------------------------

<p>ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; - анализировать задачу и/или проблему и выделять ее составные части; - определять этапы решения задачи; - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; - составлять план действия; определять необходимые ресурсы; - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; - реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; - основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; - алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; - методы работы в профессиональной и смежных сферах; - структуру плана для решения задач; - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
<p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; - применять современную научную профессиональную терминологию; - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; - выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; - презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; - определять источники финансирования <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содержание актуальной нормативно-правовой документации; - современная научная и профессиональная терминология; - возможные траектории профессионального развития и самообразования.; - основы предпринимательской деятельности; - основы финансовой грамотности;

<p>ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;</p>	<p>Умения: - организовывать работу коллектива и команды; - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</p> <p>Знания: - психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; - основы проектной деятельности</p>
---	---

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 5		132					
Тема 1.	Содержание торговой деятельности (ОК 1, ПК 1.1, ЛР 10)	6	4		2		
Тема 2.	Субъекты и объекты торговли (ОК 3, ПК 1.4, ЛР 14)	6	4		2		
Тема 3.	Организация розничной торговли. (ОК 4, ПК 1.5, ЛР 15)	14	6		4	4	
Тема 4.	Организация торгово-технологического процесса в магазине (ОК 4, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.10)	14	6		4	4	
Тема 5.	Технология продажи товаров (ОК 4, ПК 1.5, ЛР 15)	8	4		2	2	
Тема 6.	Технология обслуживания покупателей (ОК 1, ПК 1.10, ЛР 10)	10	4		2	4	
Тема 7.	Оптовая торговля (ОК 1, ПК 1.1, ПК 1.4, ЛР 15)	10	4		2	4	
Тема 8.	Товарный склад (ОК 4, ПК 1.1, ПК 1.2, ЛР 14)	10	4		2	4	
Тема 9.	Электронная торговля (ОК 1, ПК 1.5, ЛР 15)	10	4		2	4	
Тема 10.	Материально-техническая база торговли (ОК 4, ПК 1.10, ЛР 14)	10	4		2	4	
Тема 11.	Тара и тарные операции в торговле (ОК 3, ПК 1.5, ПК 1.10, ЛР 10)	8	2		2	4	
Тема 12.	Правила продажи товаров (ОК 1, ПК 1.1, ПК 1.2, ЛР 10)	8	4		2	2	
Тема 13.	Защита прав потребителей (ОК 1, ПК 1.1, ЛР 15)	18	6		4	8	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			

Тема 1	Практическая работа №1.Тест	Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Оценивается знание изученного материала.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 2	Практическая работа №2	Решение практических задач	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 3	Практическая работа №3,4	Практические ситуативные задачи	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 4	Практическая работа №5,6	Решение практических задач.	Оценивается от 2 до 5
Тема 5	Практическая работа №7	Решение практических задач.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 6	Практическая работа №8.Тест	Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Оценивается знание изученного материала.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 7	Практическая работа №9	Решение практических задач.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 8	Практическая работа №10	Решение практических задач.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 9	Практическая работа №11.Тест	Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Оценивается знание изученного материала. Ответы на вопросы	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 10	Практическая работа №12	Решение практических задач.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 11	Практическая работа №13	Решение практических задач.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 12	Практическая работа №14	Решение практических задач.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 13	Практическая работа №15 практическая работа №16.Тест	Решение практических задач Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Оценивается знание изученного материала.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Промежуточный контроль (Приложение 5)			

5 семестр (ЗаО)	Билет к зачету	Билет состоит из 3 вопросов:1 теоретический вопрос, 2 тестовое задание, 3 - практическое задание Количество билетов - 25.	Оценивается от 2 до 5 баллов
--------------------	----------------	--	------------------------------

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ООП формируется на основе объединения текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущая аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин (предметов) и практик закреплены виды текущей аттестации, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения профессиональных задач
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

<p>Тема 1. Содержание торговой деятельности (ОК 1, ПК 1.1, ЛР 10) Торговля в условиях креативной экономике. Виды и функции торговли. Товарное обращение и цели торговли. Экономическое и социальное значение торговли.</p>
<p>Тема 2. Субъекты и объекты торговли (ОК 3, ПК 1.4, ЛР 14) Торговая организация. Товар- объект торговли. Организационно-правовые формы торговых предприятий. Товародвижение</p>
<p>Тема 3. Организация розничной торговли. (ОК 4, ПК 1.5, ЛР 15) Классификация торговых предприятий. Организация торговли. Виды розничных торговых сетей Показатели качества работы розничной торговой сети. Типизация и специализация розничных торговых предприятий. Современные типы магазинов в России и за рубежом.</p>
<p>Тема 4. Организация торгово-технологического процесса в магазине (ОК 4, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.10) Содержание торгово-технологического процесса в магазине. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине. Организация хранения товаров. Организация предварительной подготовки товаров к продаже. Товарные потери.</p>
<p>Тема 5. Технология продажи товаров (ОК 4, ПК 1.5, ЛР 15) Технология размещения товаров в торговом зале. Способы размещения торгового оборудования. Показатели эффективности использования площади торгового зала. Принципы мерчандайзинга и правила выкладки товаров. Внемагазинные технологии продажи товаров.</p>
<p>Тема 6. Технология обслуживания покупателей (ОК 1, ПК 1.10, ЛР 10) Организация обслуживания покупателей. Организация продажи товаров. Качество торгового обслуживания. Этика торгового персонала. Организация рабочего места продавца. Организация рабочего времени персонала. Организация расчетов с покупателями.</p>
<p>Тема 7. Оптовая торговля (ОК 1, ПК 1.1, ПК 1.4, ЛР 15) Организация оптовой продажи товаров. Виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения. Оптовая продажа товаров на ярмарках, рынках, в магазинах кеш-энд-керри</p>
<p>Тема 8. Товарный склад (ОК 4, ПК 1.1, ПК 1.2, ЛР 14) Назначение, функции, классификация складов. Показатели эффективности использования складских помещений. Принципы организации складского технологического процесса.</p>
<p>Тема 9. Электронная торговля (ОК 1, ПК 1.5, ЛР 15) Категории и особенности электронной торговли. Мобильная торговля. Показатели эффективности электронной торговли. Интернет-магазин, его функциональные возможности. Веб-витрина. Обслуживание на электронных торговых площадках.</p>
<p>Тема 10. Материально-техническая база торговли (ОК 4, ПК 1.10, ЛР 14) Технологические помещения магазинов и состав нестационарной торговли. Планировка и интерьер торгового зала. Общетехническая оснащенность магазина. Программное обеспечение ретейла.</p>

<p>Тема 11. Тара и тарные операции в торговле (ОК 3, ПК 1.5, ПК 1.10, ЛР 10) Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.</p>
<p>Тема 12. Правила продажи товаров (ОК 1, ПК 1.1, ПК 1.2, ЛР 10) Правила продажи отдельных видов товаров. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Правила продажи дистанционным способом. Правила продажи по образцам.</p>
<p>Тема 13. Защита прав потребителей (ОК 1, ПК 1.1, ЛР 15) Законодательная защита прав потребителей. Контроль выполнения правил продажи товаров. Информационное обеспечение потребителей.</p>

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

<p>Тема 1. Содержание торговой деятельности (ОК 1, ПК 1.1, ЛР 10) Практическая работа №1 "Сущность торговой деятельности" Тест. Выполнение практических заданий по теме.</p>
<p>Тема 2. Субъекты и объекты торговли (ОК 3, ПК 1.4, ЛР 14) Практическая работа №2 "Товар-объект торговли" Выполнение практических заданий по теме. Тест</p>
<p>Тема 3. Организация розничной торговли. (ОК 4, ПК 1.5, ЛР 15) Практическая работа №3 "Классификация торговых услуг". Заполните таблицу по признакам классификации торговых услуг. Выполнение практических заданий по теме. Практическая работа №4 "Типы торговых предприятий" Выполнение практических заданий по теме. Тест</p>
<p>Тема 4. Организация торгово-технологического процесса в магазине (ОК 4, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.10) Практическая работа №5 "Технология приемки товаров по количеству и качеству". Выполнение практических заданий по теме. Практическая работа №6 "Торгово-технологические процессы" Выполнение практических заданий по теме.</p>
<p>Тема 5. Технология продажи товаров (ОК 4, ПК 1.5, ЛР 15) Практическая работа №7 "Технология размещения торгового оборудования" Выполнение практических заданий по теме.</p>
<p>Тема 6. Технология обслуживания покупателей (ОК 1, ПК 1.10, ЛР 10) Практическая работа №8 "Организация торгового- процесса" Выполнение практических заданий по теме. Тест.</p>
<p>Тема 7. Оптовая торговля (ОК 1, ПК 1.1, ПК 1.4, ЛР 15) Практическая работа №9 "Договор поставки. Порядок заполнения и подписания». Выполнение практических заданий по теме.</p>
<p>Тема 8. Товарный склад (ОК 4, ПК 1.1, ПК 1.2, ЛР 14) Практическая работа №10 «Назначение, функции, классификация складов». Выполнение практических заданий по теме</p>

<p>Тема 9. Электронная торговля (ОК 1, ПК 1.5, ЛР 15) Практическая работа №11 "Электронная розничная торговля" Выполнение практических заданий по теме.Тест</p>
<p>Тема 10. Материально-техническая база торговли (ОК 4, ПК 1.10, ЛР 14) Практическая работа №12 "Технологические помещения и состав магазинов" Заполнение таблиц</p>
<p>Тема 11. Тара и тарные операции в торговле (ОК 3, ПК 1.5, ПК 1.10, ЛР 10) Практическая работа №13 "Упаковка товаров " Заполнить таблицы «Характеристика тары по признакам классификации».Выполнение практических заданий по теме</p>
<p>Тема 12. Правила продажи товаров (ОК 1, ПК 1.1, ПК 1.2, ЛР 10) Практическая работа №14 "Правила продажи отдельных видов товаров"Выполнение практических заданий по теме</p>
<p>Тема 13. Защита прав потребителей (ОК 1, ПК 1.1, ЛР 15) Практическая работа № 15 "Законодательная защита прав потребителей"Выполнение практических заданий по тем, решение ситуационных задач</p> <p>Практическая работа №16"Права потребителей" Тест.</p>

7.3. Содержание самостоятельной работы

<p>Тема 3. Организация розничной торговли. (ОК 4, ПК 1.5, ЛР 15) Самостоятельная работа №1</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников основной и дополнительной литературы. 2. Подготовка ответов на вопросы для самоконтроля. 3. Подготовка к практической работе №3,4
<p>Тема 4. Организация торгово-технологического процесса в магазине (ОК 4, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.10) Самостоятельная работа №2</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников основной и дополнительной литературы. 2. Подготовка ответов на вопросы для самоконтроля. 3. Подготовка к практической работе №5,6
<p>Тема 5. Технология продажи товаров (ОК 4, ПК 1.5, ЛР 15) Самостоятельная работа №3</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников основной и дополнительной литературы. 2. Подготовка ответов на вопросы для самоконтроля. 3. Подготовка к практической работе №7
<p>Тема 6. Технология обслуживания покупателей (ОК 1, ПК 1.10, ЛР 10) Самостоятельная работа №4</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников основной и дополнительной литературы. 2.Подготовка ответов на вопросы для самоконтроля. 3. Доклад по теме "товарный склад 4.Подготовка к практической работе №8

Тема 7. Оптовая торговля (ОК 1, ПК 1.1, ПК 1.4, ЛР 15)

Самостоятельная работа №5

1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников основной и дополнительной литературы.
2. Подготовка ответов на вопросы для самоконтроля.
3. Подготовка к практической работе 10

Тема 8. Товарный склад (ОК 4, ПК 1.1, ПК 1.2, ЛР 14)

Самостоятельная работа №6

1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников основной и дополнительной литературы.
2. Подготовка ответов на вопросы для самоконтроля.
3. Подготовка к практической работе №10

Тема 9. Электронная торговля (ОК 1, ПК 1.5, ЛР 15)

Самостоятельная работа №7

1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников основной и дополнительной литературы.
2. Подготовка ответов на вопросы для самоконтроля.
3. Подготовка к практической работе №11
4. Подготовить презентацию "Магазин будущего"

Тема 10. Материально-техническая база торговли (ОК 4, ПК 1.10, ЛР 14)

Самостоятельная работа №8

1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников основной и дополнительной литературы.
2. Подготовка ответов на вопросы для самоконтроля.
3. Подготовка к практической работе №12

Тема 11. Тара и тарные операции в торговле (ОК 3, ПК 1.5, ПК 1.10, ЛР 10)

Самостоятельная работа №9

1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников основной и дополнительной литературы.
2. Подготовка ответов на вопросы для самоконтроля.
3. Подготовка к практической работе №13,14
4. Подготовить доклад на тему "Упаковка и тара"

Тема 12. Правила продажи товаров (ОК 1, ПК 1.1, ПК 1.2, ЛР 10)

Самостоятельная работа №10

1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников основной и дополнительной литературы.
2. Подготовка ответов на вопросы для самоконтроля.
3. Подготовка к практической работе №15

Тема 13. Защита прав потребителей (ОК 1, ПК 1.1, ЛР 15)

Самостоятельная работа №11

1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников основной и дополнительной литературы.
 2. Подготовка ответов на вопросы для самоконтроля.
- Подготовка к зачету

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
Не предусмотрено

7.4. Электронное портфолио обучающегося
Материалы не размещаются

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Не предусмотрено

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Не предусмотрено

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

1. Памбухчиянц О.В. Организация и технология розничной торговли [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2021. - 148 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1232434>

2. Боброва О. С., Цыбуков С. И., Бобров И. А. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: Учебник и практикум Для СПО. - Москва: Юрайт, 2022. - 382 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/490476>

3. Жулидов С.И. Организация торговли [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2022. - 350 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1820262>

4. Гаврилов Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция [Электронный ресурс]: Учебное пособие Для СПО. - Москва: Юрайт, 2022. - 477 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/494509>

5. Алексина С. Б., Иванов Г.Г. Мерчандайзинг [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 178 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1245071>

6. Жулидов С.И., Матырская Н.В., Катюхина Г.А., Плохова О.В., Шатилова И.В. Коммерция (по отраслям) [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2023. - 209 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1200567>

7. Иванов Г.Г. Экономика торговой организации [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2023. - 182 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1907542>

Дополнительная литература:

1. Маховикова Г. А., Лизовская В. В. Цены и ценообразование в коммерции [Электронный ресурс]: учебник для спо. - Москва: Юрайт, 2021. - 231 с – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/477854>

2. Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: Учебник Для СПО. - Москва: Юрайт, 2022. - 506 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/491497>

3. Дорман В. Н., Кельчевская Н. Р. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: Учебное пособие Для СПО. - Москва: Юрайт, 2022. - 134 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/492184>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии 30.09.2023.

Конфигурация 1С:Предприятие 8. Управление торговлей. Договор Б/Н от 02.06.2009 г., Лицензионное соглашение № 8971903, Акт № 62 от 15.07.2009 "1С:Зарплата и кадры бюджетного учреждения 8" (рег. номер 9648728).

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

Справочно-правовая система Консультант+. Срок действия лицензии до 31.12.2023

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

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

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к дифференцированному зачету

1. Содержание торговой деятельности. Виды и функции торговли.
2. Товарное обращение и цели торговли.
3. Субъекты и объекты торговли.
4. Товародвижение и канал товародвижения. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.
5. Классификация торговых предприятий и принципы их размещения
6. Организация торговли, ее состав функциональной структуры.
7. Типизация и специализация розничных торговых предприятий
8. Торгово-технологический процесс, его коммерческие и технологические операции.
9. Организация операций по приемке товаров: по количеству и качеству.
10. Организация хранения товаров.
11. Организация предварительной подготовки товаров к продаже.
12. Товарные потери.
13. Технология размещения товаров в торговом зале.
14. Показатели эффективности использования площади торгового зала.
15. Принципы мерчандайзинга и правила выкладки товаров.
16. Организация обслуживания покупателей. Этика торгового персонала.
17. Требования к торговому персоналу.
18. Организация рабочего места и рабочего времени торгового персонала.
19. Организация расчетов с покупателями.
20. Основные и дополнительные услуги торговли.
21. Организация оптовой продажи товаров. Виды оптовых предприятий.
22. Назначение, функции, классификация складов
23. Технологические и общетехнические требования к устройству складов.
24. Виды складских помещений и их планировка.
25. Складской технологический процесс и принципы его организации.
26. Электронная розничная торговля.
27. Функциональные возможности интернет-магазина, веб-витрина..
28. Обслуживание на электронных торговых площадках.
29. Виды торговых зданий, нестационарных торговых объектов и мелкорозничной торговли.
30. Структура помещений магазина.
31. Планировка и интерьер торгового зала.
32. Общетехническая оснащенность магазина: техническое оснащение, программное обеспечение, инженерные сооружения и оборудование.
33. Назначение, функции, виды тары и упаковки.
34. Правила продажи отдельных видов товаров, правила комиссионной торговли, дистанционным способом, по образцам
35. Законодательная защита прав потребителей.

7.3.2. Практические задания для самостоятельной подготовки к дифференцированному зачету

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

Закрытые вопросы:

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов.

Торговая организация-это.....

- 1) производитель услуг, оптовый продавец или спонсор услуг
- 2) имущественный комплекс, используемый для целенаправленной деятельности по осуществлению купли-продажи товаров**
- 3) предприятие, которое управляет несколькими магазинами
- 4) элемент экономики, занимающий центральное место в товарном обращении.

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов.

Функция торгового предприятия по доведению до потребителей товаров, произведенных в другом регионе

- 1) сглаживания количественных диспропорций
- 2) транспортная**
- 3) хранения
- 4) координации производства

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов.

Магазин типа супермаркет(универсам)эконом-класса с площадью торгового зала от 250 кв.м., в котором осуществляют продажу по ценам ниже среднерыночных

- 1) дискаунтер**
- 2) супермаркет
- 3) мини-маркет
- 4) магазин-салон

4. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Магазин с площадью торгового зала от 5000 кв.м, в котором осуществляют продажу продовольственных и непродовольственных товаров универсального ассортимента

- 1) магазин-салон
- 2) торговый центр
- 3) торговый комплекс
- 4) гипермаркет**

5. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Показатель эффективности использования торгового здания, отражающий качество планировки здания

- 1) коэффициент рациональности
- 2) коэффициент отношения торговой и полезной площади
- 3) коэффициент компактности**
- 4) объемный коэффициент

Открытые вопросы:

1.Какова основная цель розничной торговли?

Ответ: Цель торговли состоит в качественном обслуживании потребителя.

2.Что такое форма торговли?

Ответ: Форма торговли -это комплекс условий по доведению товаров до конечного потребителя, методов работы торговой сети, принципов ценообразования и обслуживания покупателей

3.Дайте определение оптовой торговле?

Ответ: Оптовая торговля-это вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности, в том числе для перепродажи.

4.Дайте определение товарному обращению?

Ответ: Товарное обращение – это процесс обращения объектов гражданского права посредством договоров

5. Что такое торговая деятельность?

Ответ: Торговая деятельность(торговля)- это вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров

ОК 03: Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

Закрытые вопросы:

1.Установите соответствие характеристик поведения современным моделям потребительского поведения:

1-«сноб», 2.-«общий вагон», 3-демонстративное поведение, 4-«поведение цена-качество», 5-верность бренду.

1) чем дороже товар, тем он лучше

2) потребители считают, что не все дорогие продукты обладают высоким качеством

3) доверие торговой марке

4) быть не таким, как все

5) стремление быть как все

1-4

2-5

3-1

4-2

5-3

2.Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов.

Торгово-технологический процесс-это.....

1) коммерческие операции

2) сочетание коммерческих и технологических операций

3) технологические операции

4) сочетание технических и технологических операций

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов.

Единство взаимосвязанных элементов, обеспечивающих осуществления торгового обслуживания,-.....

- 1) процесс торгового обслуживания
- 2) культура обслуживания
- 3) скорость обслуживания
- 4) **комплексность обслуживания**

4. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов.

Цепочка ценностей по достижению лояльности через товар:

- 1) **бренд-качество-лояльность-привязанность**
- 2) ценность общения с продавцом-удовлетворенность-лояльность
- 3) ценность покупки или значимость акта купли-продажи-удовлетворенность-лояльность
- 4) доверительное отношение к магазину-ценность акта купли-продажи-лояльность

5. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов.

Физическое отсутствие денежных и материальных средств, выявленное в результате проведения контрольных процедур-.....

- 1) товарные потери
- 2) естественная убыль
- 3) **недостача**
- 4) активируемые товарные потери

Открытые вопросы:

1. Что понимается под услугой торговли?

Ответ: Услуга торговли -это результат непосредственного взаимодействия продавца и покупателя, а также собственная деятельность продавца по удовлетворению потребностей покупателя при купле-продаже товаров.

2. Дайте определение понятию показатель качества услуг?

Ответ: Показатель качества услуг -это количественная и качественная характеристика одного или нескольких свойств услуги, определяющих ее способность удовлетворить требования потребителя.

3. Какие дополнительные услуги могут быть оказаны в процессе послепродажного обслуживания?

Ответ: Организация доставки товаров на дом ли к месту заказа, упаковка купленных товаров, организация работ по подключению и наладке технически сложных товаров и тд.

4. Что представляет собой торговое обслуживание?

Ответ: Торговое обслуживание-это деятельность продавца при непосредственном взаимодействии с покупателем, направленная на удовлетворение потребностей покупателя при приобретении товаров или оказания услуг.

5. Что такое метод обслуживания?

Ответ: Метод обслуживания – это прием, отдельное действие, применяемое для оказания сервиса потребителям.

ОК 04: Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

Закрытые вопросы:

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Что включает информационное регулирование как направление воздействия государства на коммерческую деятельность?

- 1) формирование статистических отчетов и обзоров о состоянии коммерческой отрасли
- 2) информация об установлении предельного уровня цен на отдельные группы товаров**
- 3) методическая информация по расчету налогов
- 4) меры по антимонопольному регулированию

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Социальный медиамаркетинг-это....

1. управление репутацией в Интернете
- 2. использование социальных медиаплатформ и веб-сайтов для продвижения продукта или услуги**
3. управление доверием потребителя, основанное на товарной политике
4. переход на многоканальную розничную торговлю

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Функция торговых предприятий по закупке больших товарных партий у производителей и продаже товаров в розницу покупателям

- 1) преодоление временного разрыва
- 2) функция координации производства
- 3) функция исследования и освоения рынка
- 4) сглаживания количественных диспропорций**

4. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Функция торгового предприятия по доведению до потребителей товаров, произведенных в другом регионе

- 1) сглаживания количественных диспропорций
- 2) транспортная**
- 3) хранения
- 4) координации производства

5. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Торгово-технологический процесс-это.....

- 1) коммерческие операции
- 2) сочетание коммерческих и технологических операций**
- 3) технологические операции
- 4) сочетание технических и технологических операций

Открытые вопросы.

1. Опишите складской торгово-технологический процесс

Ответ: Это интегрированная последовательность операций по приемке, размещению, хранению и отпуску товаров, направленная на сохранение целостности и качества хранимых грузов, создание торгового ассортимента из промышленного и формирование партий товаров для субъектов коммерческой деятельности.

2. Дайте определение понятию организация хранения товаров

Ответ: организация хранения товаров-это технологическая операция по созданию оперативного, сезонного или страхового товарного запаса, осуществляемая, согласно нормам и правилам, способствующим сохранению потребительских свойств товаров

3. Что такое торгово-технологический процесс?

Ответ: Торгово-технологический процесс-это комплекс последовательных операций, обеспечивающих процесс продажи и покупки товаров и товародвижения.

4. Что представляет собой приемка товаров?

Ответ: Приемка товаров – это этап торгово-технологического процесса по выявлению соответствия полученных товаров заявленному в документах количеству и качеству, проверка соответствия условий договора поставки.

5. Что такое режим хранения?

Ответ: Режим хранения-комплекс климатических и санитарно-гигиенических условий, обеспечивающих сохранность товаров.

ПК 1.1: Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

Закрытые вопросы:

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Первичный учетный документ, сформированный в электронной форме или отпечатанный с применением ККТ,-.....

- 1) фискальный документ
- 2) бланк строгой отчетности
- 3) кассовый чек**
- 4) отчет о текущем состоянии расчетов

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Договор, по которому поставщик — продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, — это

- 1) Договор поставки**
- 2) Договор купли-продажи
- 3) Договор контрактации
- 4) Нет верного ответа.

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

По законодательству максимальное число участников ООО может составлять:

- 1) 10 участников;
- 2) 50 участников;**
- 3) 40 участников;
- 4) Не регулируется законодательно.

4. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Продажная цена товара, принятого на комиссию определяется:

- 1) **договором комиссии;**
- 2) торговым объектом, осуществляемым комиссионную торговлю;
- 3) министерством торговли;
- 4) районным исполнительным комитетом.

5. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов
Договор розничной купли-продажи считается заключенным в надлежащей форме в случаях:

- 1) принятия покупателем решения о приобретении товара;
- 2) при осмотре покупателем товара, выложенного в торговом зале магазина;
- 3) при получении покупателем подробной информации о потребительских свойствах товара;
- 4) **с момента выдачи покупателю кассового или товарного чека**

Открытые вопросы:

1. Что является предметом договора поставки?

Ответ: Предмет договора поставки – товар, производимый или закупаемый поставщиком. Это всегда движимые вещи, обычно определяемые родовыми признаками (мерой объема, веса; метражи). Предметом договора поставки могут быть любые не изъятые из оборота вещи.

2. Назовите стороны договора поставки

Ответ: Сторонами договора являются поставщик и покупателя

3. Какая организация, согласно законодательству, осуществляет общественный контроль за ведением торговли?

Ответ: Общество защиты прав потребителей;

4. Что является целью договора поставки?

Ответ: целью является получение дохода от предпринимательской деятельности.

5. Выступает между продавцом и покупателем, дает гарантии

Ответ: посредник

ПК 1.2: На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

Закрытые вопросы:

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Установление фактического количества, качества и комплектность товара, а также определение отклонения вызвавших их причин называется:

- 1) **Приемка товара**
- 2) Хранение товара
- 3) Реализация товара
- 4) Выкладка товара

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Структурное подразделение оптовой или розничной торговли, назначением которого является хранение и переработка товарных

запасов и имеющее для этих целей обособленное, специально приспособленное помещение это

- 1) складское хозяйство;
- 2) товарный склад;**
- 3) оптовое предприятие;
- 4) оптовый рынок.

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Тип товародвижения, который предусматривает, что ритм завоза товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменения в спросе:

- а) Ритмичность
- б) Централизованность
- в) Оперативность**

4. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Неизбежно возникают при складской обработке товаров.

- а) Убыток
- б) Товарные потери**
- в) Естественная убыль

5. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Способность товара сохранять потребительские качества при соблюдении определенных условий в течении определенного промежутка времени, установленного нормативным документом

- а) Усвояемость
- б) Сохраняемость**
- в) Качество

Открытые вопросы:

1. Если товары от поставщика поступили без документов, что необходимо сделать?

Ответ: Оформить акт приемки, товар принять на хранение

2. Какова основная цель хранения товаров?

Ответ: Цель хранения - обеспечить необходимый товарный запас в магазине.

3. По каким причинам происходят товарные потери?

Ответ: Причин возникновения подобных потерь много:

- выпуск продукции в объемах, превышающих спрос на нее
- выпуск продукции, на которую покупательский спрос минимален
- выпуск продукции слишком большими партиями
- выпуск продукции из расчета максимальной загрузки производственных мощностей
- некачественное планирование реализации продукции покупателям компании

4. Дайте определение понятию режим хранения?

Ответ: Режим хранения - это комплекс климатических и санитарно-гигиенических условий, обеспечивающих сохранность товара.

5. Дайте определение понятию условие хранения

Ответ: условие хранения - это сочетание оптимального режима хранения и размещения товаров на склад

ПК 1.3: Принимать товары по количеству и качеству.

Закрытые вопросы:

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов при приемке товаров при обнаружении недоброкачественных или некомплектных товаров следует

- а) приостановить приемку и составить односторонний акт**
- б) вернуть товар поставщику как недоукомплектованный, недоброкачественный
- в) товар принять на хранение до приезда представителя поставщика

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

В магазине товар принимают:

- а) по количеству;
- б) по качеству;
- в) по количеству и качеству.**

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Кем должна проводиться приемка товаров в магазине?

- а) лицами, на которых возложена материальная ответственность;**
- б) товароведом;
- в) любыми работниками магазина.

4. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Установление фактического количества, качества и комплектности товара, а также определение отклонения вызвавших их причин называется:

- а) Приемка товара**
- б) Хранение товара
- в) Реализация товара

5. Отрезок времени, в течение которого товар сохраняет свои потребительские свойства...

- 1) срок годности**
- 2) срок хранения товара
- 3) срок реализации
- 4) календарная дата, до которой товар подлежит реализации.

Открытые вопросы:

1. Основной документ, регламентирующий отношения грузоотправителя перевозчика и грузополучателя?

Ответ. Товарно-транспортная накладная

2. Охарактеризуйте основные этапы приемки товаров по количеству.

Ответ. Этот процесс делится на 2 этапа:

предварительный – проверка веса брутто и количества мест;

окончательный – проверка количества единиц продукции и веса нетто.

3. Что такое санитарно-гигиенический режим хранения?

Ответ. характеризуется комплексным показателем чистоты

4. Что такое хранение?

Ответ. Это этап технологического цикла товародвижения от выпуска готовой продукции до потребления или утилизации, цель которого - обеспечение стабильности исходных свойств или их изменение с минимальными потерями.

5. Какие сведения не содержит акт о приемке товаров по качеству?

Ответ. гарантийные сроки хранения товаров, условия хранения, транспортировки

ПК 1.4: Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

Закрытые вопросы

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Торговая организация- это.....

- 1) производитель услуг, оптовый продавец или спонсор услуг
- 2) **имущественный комплекс, используемый для целенаправленной деятельности по осуществлению купли-продажи товаров**
- 3) предприятие, которое управляет несколькими магазинами
- 4) элемент экономики, занимающий центральное место в товарном обращении.

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Магазин с площадью торгового зала от 5000 кв.м, в котором осуществляют продажу продовольственных и непродовольственных товаров универсального ассортимента

- 1) магазин-салон
- 2) торговый центр
- 3) торговый комплекс
- 4) гипермаркет

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Магазин типа супермаркет(универсам)эконом-класса с площадью торгового зала от 250 кв.м., в котором осуществляют продажу по ценам ниже среднерыночных

- 1) дискаунтер
- 2) супермаркет
- 3) мини-маркет
- 4)магазин-салон

4. Установите соответствие:

1. Вид дистанционной торговли, основанный на доставке товаров с использованием посылок, бандеролей и других почтовых отправок.

2. Форма торговли, осуществляемая с использованием информационно-коммуникационной сети Интернет.

3. Торговля через торговые автоматы и полуавтоматы

4. Периодически действующие рынки, проводящие продажу товаров в определенном месте в определенный период года.

5. Магазины такого формата предоставляют услуги по продаже мелкооптовых партий товаров по оптовым ценам.

6. Реализация товаров агентами на дому, в офисе.

7. Продажа контента посредством СМС-сообщений

1. Кеш-энд-керри

2. Торговля через мобильный телефон

- 3. Вендинг
- 4.Посылочная торговля
- 5 Сетевой маркетинг
- 6.Ярмарки и базары
- 7.Электронная торговля.

1-5

2-4

3-1

4-3

5-2

6-7

7-6

5. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Социальный медиамаркетинг-это....

- 1.управление репутацией в Интернете
- 2.использование социальных медиаплатформ и веб-сайтов для продвижения продукта или услуги**
- 3.управление доверием потребителя, основанное на товарной политике
- 4.переход на многоканальную розничную торговлю

Открытые вопросы:

1.Вставьте пропущенное

.....-участник потребительского рынка, тот, кто занимается производством товаров с помощью машин, труда и сырья.

Ответ. Производитель

2.Вставьте пропущенное

.....-покупает товары у производителей и продает их розничным торговцам в больших количествах, но по более низкой цене.

Ответ. Оптовая организация

3.Вставьте пропущенное

.....-продает продукты в небольших количествах покупателям согласно их требованию и потребности.

Ответ. Розничная торговая организация

4.Вставьте пропущенное

.....-это вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров в целях, не связанных с личным, домашним и иным подобным использованием.

Ответ. Оптовая торговля

5 Вставьте пропущенное

.....-это вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Ответ. Розничная торговля

ПК 1.5: Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Социальный медиамаркетинг-это....

Качество торгового обслуживания складывается из следующих составляющих....

- 1) перекрестные продажи и качество услуг
- 2) скорость торгового обслуживания и качество услуг
- 3) культура торгового обслуживания и качество услуг
- 4) качество товаров и качество услуг**

2. Установите соответствие:

1-услуги послепродажного обслуживания, 2-информационно-консультационные услуги, 3-услуги, связанные с осуществлением процесса купли-продажи, 4-услуги, связанные с комфортным пребыванием покупателя в магазине

- 1) организация дегустаций новых продуктов питания
- 2) демонстрация в действии принципиально новых товаров
- 3) упаковка купленных товаров
- 4) гарантированное хранение купленных товаров

1-В

2-А

3-Б

4-Г

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Основанием для заказа товара в розничной торговле предприятия служит:

- 1) Доставка товара
- 2) Заявки**
- 3) Продажа
- 4) Предложение

4. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Down-sell-продажи-это:

1) продажа товаров-субститутов

- 2) мотивация покупателей к покупке более дорогих товаров или дополнительных аксессуаров к ним
- 3) перекрестные продажи
- 4) реализация сопутствующих товаров

5. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Критериями экономической эффективности торгово-технологического процесса являются.....

- 1) показатели эффективности использования торговых зданий
- 2) показатели рентабельности работы торгового предприятия, показатели качества обслуживания
- 3) уровень обслуживания покупателей и их лояльность к торговому предприятию
- 4) качество торгового обслуживания и показатели безопасности для жизни и здоровья потребителя.**

Открытые вопросы:

1. Что понимаете под услугой розничной торговли?

Ответ. Услуга розничной торговли – это результат взаимодействия продавца и покупателя, а также собственной деятельности продавца по удовлетворению потребностей покупателя при купле-продаже товаров. Таким образом, основная услуга, которую оказывает розничная торговля - это реализация товаров в магазинах различных типов, а также вне магазина.

2. Каков состав услуг розничной торговли?

Ответ. Услуги розничной торговли включают:

- 1) реализацию товаров
- 2) оказание помощи покупателю в совершении покупки и при ее использовании
- 3) информационно-консультационные услуги
- 4) создание удобств покупателям

3. Какие услуги оказывает оптовая торговля?

Ответ. предоставлять отсрочку оплаты,

- осуществлять доставку товара силами оптовой базы,
- предлагать широкий ассортимент товаров;
- предоставлять пробные партии товаров с оплатой их по мере реализации;
- предоставлять пустующие складские помещения для временного хранения;
- организовывать проведение демонстраций мод , выставок- продаж, дегустаций;
- осуществлять фасовку товаров;
- предоставлять фирменную упаковку и др.

4. Какие дополнительные услуги могут быть оказаны в процессе послепродажного обслуживания?

Ответ. доставка товаров до автомашины покупателя и их погрузка;

- доставка купленных товаров на дом;
- вызов покупателю такси для доставки купленных товаров;
- сборка и установка купленных товаров на дому у покупателя;
- обучение пользованию купленными сложно-техническими товарами на дому у покупателя;

5. Какие дополнительные услуги могут быть оказаны в процессе создания комфортных условий для покупателя?

Ответ. Организация зон отдыха,

- организация комнаты матери и ребенка
- организация досуга детей
- хранение товаров

ПК 1.10: Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Закрытые вопросы

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Укажите торговую мебель, предназначенную для хранения товаров

- а) горки, прилавки, вешала
- б) стеллажи, подтоварники
- в) прилавки, прилавки- витрины

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Для чего нужен торговый инвентарь?

- а) помогает покупателям лучше рассмотреть товар
- б) облегчает труд продавца, способствует повышению производительности его труда, а также помогает покупателям лучше рассмотреть товар и выбрать его
- в) облегчает труд продавца

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

К торговой мебели предъявляют следующие требования:

- а) эстетические
- б) органолептические
- в) механические

4. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Эргономические требования, предъявляемые к торговой мебели- это

- а). создание недорогой мебели
- б). соответствие мебели средним размерам человека
- в). удобство ухода за ней

5. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Витрины используются для:

- а) демонстрации товара в действии
- б) продажи товара
- в) выкладки товара

Открытые вопросы

1. Что понимается под устройством торгового зала?

Ответ. Под устройством торгового зала понимается его конфигурация, размещения внутри здания и относительно других помещения магазина, количество и расположение входов, выходов, оконных проемов и т.п. Планировка торгового зала заключается в разделении всей его площади на функциональные зоны и размещении внутри них торгового оборудования.

2. Что такое упаковка?

Ответ. Упаковка – средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции от повреждений и потерь, окружающей среды от загрязнений, а также процесс обращения продукции

3. Что такое тара?

Ответ. Тара является элементом упаковки, представляющим собой изделие для размещения продукции. В процессе обращения она участвует не только вместе с продукцией (товаром), но и без нее.

4. Для чего служат стеллажи?

Ответ. для хранения без упаковки

5. Что такое торговое оборудование?

Ответ. Это оборудование, предназначенное для предприятий торговли и используемое для выкладки, хранения и продажи товаров.

**Приложение 4
к рабочей программе**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДЕНЫ
на заседании педагогического совета колледжа

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ
по междисциплинарному курсу
Организация торговли**

Типовые тестовые задания на оценку знаний, формирующих компетенций

Тема 1.Содержание торговой деятельности

Практическая работа №1 «Сущность торговой деятельности»

Задание 1.Ответить письменно на вопросы:

- 1.Какова основная цель розничной торговли?
- 2.Что такое форма торговли?
- 3.Дайте определение товарному обращению.
- 4.В чем состоит экономическое значение торговли?
- 5.В чем состоит социальное значение торговли?

Задание 2.Тест. Вставьте пропущенное:

- 1.....-участник потребительского рынка, тот, кто занимается производством товаров с помощью машин, труда и сырья.
- 2.....-покупает товары у производителей и продает их розничным торговцам в больших количествах, но по более низкой цене.
- 3.....-продает продукты в небольших количествах покупателям согласно их требованию и потребности.
- 4.....-покупает товар(продукцию) в небольших количествах для удовлетворения своих потребностей.
- 5.....-это вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.
- 6.....-это вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров в целях, не связанных с личным, домашним и иным подобным использованием.
- 7.....-совокупность видов торговой деятельности и видов и типов торгового предприятия, типов торгового объекта.

Тема 2.Субъекты и объекты торговли.

Практическая работа №2. «Товар-объект торговли»

Задание1.Ответить письменно на вопросы:

- 1.Из каких элементов состоит микросреда розничной организации?
- 2.Назовите четыре категории потребительских рынков.
- 3.В чем состоит особенность акционерного общества как организационно-правовой формы предприятия?
- 4.Что такое товар?
- 5.Как различают товары по новизне?

6. Что такое комплементарные товары?

Задание 2. Вставьте пропущенное:

1.....-организация различных организационно-правовых форм, осуществляющая торговую деятельность, включая необходимые средства и работников с распределением ответственности, полномочий и взаимоотношений.

2.....-маркетинговая стратегия электронной торговли, позволяющая выделить целевую аудиторию для показа рекламы и повышающая таким образом действенность рекламных сообщений.

3.....-вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров.

4.....-это совокупность организационных, правовых, экономических, информационных и иных мер, реализуемых органами государственной власти, органами местного самоуправления и хозяйствующими субъектами в связи с организацией и осуществлением торговой деятельности.

5. Социальный медиамаркетинг-это....

1. управление репутацией в Интернете
2. использование социальных медиаплатформ и веб-сайтов для продвижения продукта или услуги
3. управление доверием потребителя, основанное на товарной политике
4. переход на многоканальную розничную торговлю

6. Установите соответствие:

1. Вид дистанционной торговли, основанный на доставке товаров с использованием посылок, бандеролей и других почтовых отправлений.
 2. Форма торговли, осуществляемая с использованием информационно-коммуникационной сети Интернет.
 3. Торговля через торговые автоматы и полуавтоматы
 4. Периодически действующие рынки, проводящие продажу товаров в определенном месте в определенный период года.
 5. Магазины такого формата предоставляют услуги по продаже мелкооптовых партий товаров по оптовым ценам.
 6. Реализация товаров агентами на дому, в офисе.
 7. Продажа контента посредством СМС-сообщений
1. Кеш-энд-керри
 2. Торговля через мобильный телефон
 3. Вендинг
 4. Посылочная торговля
 5. Сетевой маркетинг
 6. Ярмарки и базары
 7. Электронная торговля.

7. Торговая организация-это.....

- 1) производитель услуг, оптовый продавец или спонсор услуг

- 2) имущественный комплекс, используемый для целенаправленной деятельности по осуществлению купли-продажи товаров
- 3) предприятие, которое управляет несколькими магазинами
- 4) элемент экономики, занимающий центральное место в товарном обращении.

Тема 3. Организация розничной торговли

Практическая работа №3 «Классификация торговых услуг»

Задание 1: Заполните таблицу по признакам классификации торговых услуг.

Услуга розничной торговли - результат взаимодействия продавца и покупателя, а также собственной деятельности продавца по удовлетворению потребностей покупателя при купле-продаже товаров.

- По времени оказания:

1. предшествуют продаже товаров
2. во время продажи
3. послепродажные

- По степени связи с продажей:

1. связанные с продажей
2. относительно связанные с продажей
3. свободные

- По характеру затрат:

1. бесплатные
2. Платные

Услуга	По времени оказания	По степени связи с продажей	По степени значимости	По характеру затрат
Комната матери и ребенка				
Демонстрация товаров в действии				
Пользование камерой хранения				
Демонстрация новых товаров				
Консультация по товарам, их использованию и качеству				
Предварительный прием заказов				
Установление купленных товаров на дому у покупателя				
Автомат по продаже табачных изделий				

Задание 2. Ответить письменно на вопросы.

1. Как классифицируют торговые предприятия по формам собственности?
2. Как классифицируют торговые предприятия по организационно-правовым формам?
3. Как классифицируют торговые предприятия по виду реализуемого ассортимента?
4. Назовите виды розничных торговых сетей
5. Какие розничные торговые сети называют специализированными?

Практическая работа №4 «Типы торговых предприятий»

смешанные - осуществляют торговлю продовольственными и непродовольственными товарами на одном рабочем месте продавца;

специализированные - осуществляют торговлю товарами одной или двух-трех групп или комплексов;

узкоспециализированные - осуществляют торговлю отдельными подгруппами и видами товаров;

универсальные - осуществляют торговлю всеми группами, или продовольственных, или непродовольственных товаров.

Задание 1: Оформите таблицу «Типы торговых предприятий».

тип	Торговая площадь кв.м.	Ассортимент товаров	Формы торгового обслуживания
Гипермаркет			
Универмаг			
Универмаг «Детский мир»			
Магазин-склад			
Универсам			
Гастроном			
Товары повседневного спроса			
Рыба, Мясо, Колбасы, Минеральные воды и т.п.			
Мебель, Хозяйственные товары, Электротовары, Одежда, Обувь, Ткани.			
Природа, Семена, Зоомагазин, Книги			
Продукты (Минимаркет)			
Все для дома, Товары для детей, Товары для женщин и			

другие магазины с комбинированным ассортиментом товаров			
Промтовары			
Комиссионный магазин			

Задание 2: Выбрать правильный вариант ответа.

1.Магазин с площадью торгового зала от 5000 кв.м, в котором осуществляют продажу продовольственных и непродовольственных товаров универсального ассортимента

- 1) магазин-салон
- 2) торговый центр
- 3) торговый комплекс
- 4) гипермаркет

2. Магазин типа супермаркет(универсам)эконом-класса с площадью торгового зала от 250 кв.м., в котором осуществляют продажу по ценам ниже среднерыночных

- 1) дискаунтер
- 2) супермаркет
- 3) мини-маркет
- 4)магазин-салон

3.Функция торгового предприятия по доведению до потребителей товаров, произведенных в другом регионе

- 1) сглаживания количественных диспропорций
- 2) транспортная
- 3) хранения
- 4)координации производства

4.Эффективность размещения магазинов определяется радиусом их действия, оптимальным является радиус действия не более:

- 1)300 м
- 2)1000м
- 3)500м
- 4)800м

5.Функция торговых предприятий по закупке больших товарных партий у производителей и продаже товаров в розницу покупателям

- 1) преодоление временного разрыва
- 2) функция координации производства
- 3) функция исследования и освоения рынка
- 4) сглаживания количественных диспропорций

6.Располагая в каждом районе с определенной численностью населения определенное количество магазинов, проектировщики следуют принципу

- 1) равномерности
- 2) децентрализации
- 3) функциональной локализации
- 4) централизации

7.Показатель эффективности размещения торговой сети, который рассчитывается как отношение числа розничных торговых предприятий к количеству обслуживаемого населения или к площади обслуживаемой территории

- 1) показатель обеспеченности жителей предприятиями ретейла
- 2) показатель специализации ретейла
- 3) показатель плотности торговой сети
- 4) показатель уровня специализации

8. Показатель эффективности использования торгового здания, отражающий качество планировки здания
- 1) коэффициент рациональности
 - 2) коэффициент отношения торговой и полезной площади
 - 3) коэффициент компактности
 - 4) объемный коэффициент
9. Показатель эффективности использования торгового здания, который отражает эффективность использования полезной площади, исходя из конструкции магазина, то есть с учетом колонн, перегородок
- 1) коэффициент рациональности
 - 2) коэффициент отношения торговой и полезной площади
 - 3) коэффициент компактности
 - 4) коэффициент рациональности конструктивной схемы.
10.- это системное мероприятие, направленное на выбор таких типов торговых предприятий, которые доказали свою эффективность

Тема.4 Организация торгово-технологического процесса в магазине

Практическая работа №5 « Технология приемки товаров по количеству и качеству»

Цели:

1 Научиться на практике:

а) принимать товары по количеству;

б) принимать товары по качеству.

2 Составлять акты:

- а) Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке_товарно-материальных ценностей (форма № ТОРГ-2);
- б) Акт о приемке товаров (форма № ТОРГ-1);
- в) Акт о завесе тары (форма № ТОРГ-6).

Задание 1.Изучить теоретический материал.

Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству Порядок и сроки проведения приемки, а также правила ее документального оформления определены в инструкциях "О порядке приемки продукции производственно- технического назначения и товаров народного потребления по количеству" и "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству". Осуществляют приемку товаров работники, на которых возложена материальная ответственность. Они должны хорошо знать правила, в соответствии с которыми производится приемка, и сроки ее проведения, уметь составлять все необходимые документы, быть компетентными в вопросах определения количества и качества товаров.

Приемка товаров включает в себя:

- проверку количества поступивших товаров, их качества и комплектности;
- оформление приемки соответствующими документами;
- принятие товаров на учет.

В начале приемки необходимо убедиться в соответствии характеристик товара (наименования, количества, цены и др.) данным транспортных и сопроводительных документов. Транспортными документами являются транспортная железнодорожная накладная, товарно-транспортная накладная и другие, в зависимости от вида транспорта, которым доставляется груз. К сопроводительным документам относятся товарная накладная, счет, счет-фактура, а также некоторые другие документы, перечень которых зависит как от особенностей поступившего товара, так и от способа его доставки.

Счет-фактура содержит подробное описание и цену товара, номер транспортного документа, сумму счета и иные реквизиты. В ходе приемки необходимо проконтролировать наличие на упаковке товаров и в сопроводительных документах информации о сертификации (для товаров, подлежащих обязательной сертификации) и сроках годности (для товаров, у которых срок годности должен быть установлен обязательно). Если количество и качество товара соответствуют данным, указанным в сопроводительных документах, то это подтверждается наложением на них штампа организации-покупателя. Материально ответственное лицо, производившее приемку товара, ставит свою подпись на сопроводительных документах и заверяет ее круглой печатью торговой организации. Если товары поступили без сопроводительных документов или части из них, то приемка оформляется специальным Актом о приемке товара, поступившего без счета поставщика. В акте указывается фактическое количество поступивших товаров. Он составляется в двух экземплярах членами комиссии при участии материально ответственного лица. Первый экземпляр акта передается в бухгалтерию, а второй остается у материально ответственного лица. Поступивший товар принимается на ответственное хранение до прибытия сопроводительных документов.

Приемка товаров по количеству.

Приемка может производиться:

- на складе получателя;
- на складе поставщика;
- на складе органа транспорта.

На складе получателя приемку товаров производят, если они доставлены поставщиком.

На складе поставщика приемка производится в том случае, если товары вывозятся с этого склада получателем.

Приемка товаров, поступивших в исправной таре, по массе нетто и количеству товарных единиц в каждом месте производится, как правило, на складе конечного получателя. Приемка товаров по количеству производится в установленные сроки.

Окончательная приемка товаров по массе нетто и количеству товарных единиц в каждом месте производится одновременно со вскрытием тары, но не позднее 10 дней, а поскоропортящимся товарам не позднее 24 ч с момента получения.

В районах Крайнего Севера, отдаленных районах и других местностях досрочного завоза приемка

- непродовольственных товаров производится не позднее 60 дней,
- продовольственных товаров (за исключением скоропортящихся) — не позднее 40 дней,
- скоропортящихся товаров — не позднее 48 ч с момента поступления их на склад получателя.

Своевременно произведенной приемка считается в том случае, когда проверка количества товаров окончена в установленные сроки. Массу нетто рассчитывают, вычитая из массы брутто фактическую массу тары. Если масса тары превышает указанную в сопроводительных документах или на трафарете, то такая разница называется завесом тары. Акт о завесе тары (форма № ТОРГ-6) составляется в одном экземпляре членами комиссии с участием представителя заинтересованной организации. Если масса тары превышает массу, указанную в сопроводительных документах поставщика или на трафарете, то акт составляется в двух экземплярах.

Акт о завесе тары должен быть составлен в срок, предусмотренный договором с поставщиком. Если срок в договоре не указан, его составляют не позднее 10 дней после освобождения тары, а по таре из-под влажных продуктов (повидло, варенье и т. д.) немедленно после ее освобождения. Завес тары списывают в зависимости от условий договора с поставщиком. Следует иметь в виду, что по некоторым товарам, например, рыбе, рыбопродуктам (кроме икры), поставщики могут предоставлять магазинам специальную скидку, за счет которой списывают фактический завес тары.

В случае обнаружения недостачи товаров дальнейшая приемка приостанавливается, обеспечивается их сохранность. О выявленной недостаче товаров составляется односторонний Акт о приемке товаров (форма № ТОРГ-1) за подписями лиц, производивших приемку. Если при приемке товаров будет выявлено несоответствие массы брутто отдельных мест массе, указанной в транспортных или сопроводительных документах, то вскрытие тары и упаковки в таких случаях производиться не должно.

Одновременно с приостановлением приемки получатель обязан вызвать для участия в ее продолжении и составлении двустороннего акта представителя поставщика. При этом вызов представителя иногороднего поставщика является обязательным, а иногороднего, — если это предусмотрено в договоре. Уведомление о вызове представителя должно быть направлено или передано (по телефону, телеграфу и т. п.) не позднее 24 ч, а в отношении скоропортящейся продукции — немедленно после обнаружения недостачи, если иные сроки не установлены договором. Не позднее чем на следующий день после получения вызова получателя иногородний отправитель (изготовитель) обязан сообщить ему (по телефону, телеграфу и т. п.), будет ли им направлен представитель для участия в проверке количества товаров.

Неполучение ответа на вызов в указанный срок дает право получателю осуществить приемку товаров до истечения срока, установленного для явки представителя отправителя. Представитель иногороднего поставщика обязан явиться не позднее чем на следующий день после получения вызова, если в нем не указан иной срок явки, а по скоропортящимся товарам — в течение 4 ч после получения вызова.

Представитель иногороднего поставщика обязан явиться не позднее чем в трехдневный срок после получения вызова, не считая времени, необходимого для проезда, если иной срок не предусмотрен в договоре. Представитель поставщика может принимать участие в приемке только при наличии у него удостоверения, дающего на это право.

Поставщик может уполномочить на участие в приемке товаров предприятие, находящееся в месте их получения. В этом случае удостоверение представителю выдается предприятием, выделившим его. Если представитель поставщика не явился по вызову получателя, а также в случаях, когда его вызов не является обязательным, в приемке товаров по количеству и составлении акта о недостаче может участвовать кто-либо из перечисленных ниже лиц: представитель другого предприятия или организации, выделенный руководителем или заместителем руководителя этого предприятия (организации) по просьбе предприятия-получателя, представитель общественности предприятия-получателя, назначенный руководителем или заместителем руководителя предприятия из числа лиц. С согласия отправителя (изготовителя) предприятие-получатель может произвести одностороннюю приемку товаров. Результаты приемки товаров оформляются двусторонним Актом об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей (форма № ТОРГ-2). Он составляется в четырех экземплярах в день окончания приемки.

Приемка товаров по качеству.

Товары, поступившие в исправной таре, принимаются по качеству и комплектности, как правило, на складе конечного получателя (в магазине). Поэтому на складе оптового предприятия такие товары могут не приниматься по качеству, если они переотправляются покупателям в таре или упаковке изготовителя или первоначального отправителя.

Сроки приемки товаров по качеству могут быть предусмотрены договором поставки либо установлены для отдельных видов товаров стандартами или техническими условиями. Во всех остальных случаях приемка товаров по качеству и комплектности проводится в следующие сроки:

- при иногородней поставке — не позднее 20 дней, а скоропортящихся товаров — не позднее 24 ч после выдачи их органом транспорта или поступления на склад;
- при одногородней поставке — не позднее 10 дней, а скоропортящихся товаров — 24 ч после поступления на склад.

В районах Крайнего Севера и других местностях досрочного завоза непродовольственные товары принимают по качеству не позднее 60 дней, продовольственные (за исключением скоропортящихся) — не позднее 40 дней, а скоропортящиеся товары — не позднее 48 ч после поступления их в магазин. Проведение приемки товаров возлагается на компетентных лиц, уполномоченных на то руководителем предприятия-получателя или его заместителем. Как правило, при приемке товаров производится сплошная проверка их качества и комплектности. Выборочная проверка с распространением результатов проверки качества какой-либо части товаров на всю партию допускается в случаях, предусмотренных стандартами, техническими условиями или договором.

При обнаружении несоответствия качества, комплектности, маркировки поступивших товаров, тары или упаковки требованиям стандартов, технических условий, чертежам, образцам (эталонам), договору либо данным, указанным в маркировке сопроводительных документах, приемку товаров приостанавливают и составляют односторонний Акт о приемке товаров (форма № ТОРГ-1). В нем указывают количество осмотренных товаров, характер выявленных при приемке дефектов. До продолжения приемки обеспечивается хранение товаров ненадлежащего качества в условиях, предотвращающих ухудшение их качества и смешение с другими однородными товарами. Для участия в продолжении приемки и в составлении двустороннего акта вызывается представитель поставщика. Порядок и сроки его уведомления и прибытия те же, что и при приемке товаров по количеству. Поставщик может уполномочить на участие в приемке товаров предприятие, находящееся в месте их получения. При неявке представителя поставщика по вызову получателя в установленный срок и в случаях, когда его вызов не является обязательным, проверка качества товаров производится экспертом бюро товарных экспертиз либо представителем соответствующей инспекции по качеству. Если в месте нахождения получателя нет бюро товарных экспертиз или инспекции по качеству, а также в случае их отказа выделить представителя или неявке его по вызову получателя, проверка производится:

- с участием компетентного представителя другого предприятия
- с участием компетентного представителя общественности предприятия-получателя
- односторонне предприятием-получателем, если изготовитель (отправитель) дал согласие на одностороннюю приемку товаров.

По результатам приемки товаров по качеству и комплектности с участием указанных выше представителей составляется двусторонний Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей (форма № ТОРГ-2). Он должен быть составлен в день окончания приемки. Правила составления акта такие же, как и в случае активирования недостачи товаров.

Акт утверждается руководителем предприятия-получателя или его заместителем не позднее трехдневного срока после составления.

Претензия — требование кредитора к должнику об уплате долга, возмещении убытков, уплате штрафа, устранении недостатков поставленных товаров и т. п.

В претензионном письме указываются:

- сущность требования;
- сумма требования и ее расчет, если претензия подлежит денежной оценке;
- обстоятельства, на которых основаны требования;
- ссылки на нормы законодательства, в соответствии с которыми требования обосновываются;
- иные сведения, необходимые для урегулирования спора;
- перечень прилагаемых к претензии подлинных документов, а в соответствующих случаях — их надлежаще заверенных копий.

Сроки направления претензии получателем товаров, а также сроки ее рассмотрения

и ответа на нее поставщиком устанавливаются договором. Акт о скрытых недостатках товаров должен быть составлен в течение 5 дней после их обнаружения, однако не позднее четырех месяцев со дня поступления товаров на склад получателя, обнаружившего такие недостатки, если иные сроки не определены договором.

Если на товары установлены гарантийные сроки службы или хранения, то акт о скрытых недостатках составляется также в течение 5 дней после их обнаружения, но в пределах установленного гарантийного срока.

Задание 2 оформить документы:

- 1 Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей (форма № ТОРГ-2)
- 2 Акт о приемке товаров (форма № ТОРГ-1)
- 3 Акт о завесе тары (форма № ТОРГ-6)

Практическая работа №6.» Торгово-технологические процессы»

Задание 1. Охарактеризуйте термин «Торгово-технологический процесс».

Задание 2. Оформите таблицу «Операции торгово-технологического процесса».

Признак классификации операций	Вид операции	Характеристика
По степени участия покупателей		
По значимости		
По этапу в технологической цепи товародвижения		

Задание 3. Приведите примеры торговых процессов.

Задание 4. Приведите примеры технологических процессов.

Задание 5. Составьте обобщенную схему торгово-технологического процесса

Тема №5. Технология продажи товаров.

Практическая работа №7 «Технология размещения торгового оборудования»

Задание 1. Охарактеризуйте помещения, входящие в состав магазина. Задание выполните в виде таблицы.

Торговые помещения	Неторговые помещения
1	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6	6

Задание 2. Решение задач

Задача 1

Общая площадь магазина «Восторг» составляет 322 м², из них 124 м² – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади

магазина

Задача 2

В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 41,8 м².

Торговая площадь 122 м². Найдите установочный коэффициент

Задача 3

Общая торговая площадь вашего магазина 1000 м²., а оборудование занимает в нем в общей сложности 600 м²., Определите Коэффициент установочной площади

Задача 4

Торговая площадь магазина 300 м². , общая площадь магазина 600 м².. Найдите коэффициент эффективности использования помещений магазина

Задача 5

Торговая площадь магазина 220 м². , установочная площадь 1066 м².. определите коэффициент установочной площади

Задача 6

Определите установочную площадь и размер демонстрационной площади магазина «Ткани» в зависимости от технологического оборудования, если общая торговая площадь составляет 200 м².

Наименование оборудования	Длина	Ширина	Количество	Общая площадь
прилавок остекленный	0,9	0,55	8	
угловой прилавок наружный	0,9	0,56	6	
пристенный стеллаж	0,9	0,5	12	
вешало	1	0,7	7	
стол для отмера ткани	5	1,5	6	
стол для упаковки	0,9	0,5	2	
стеллажи	1,6	0,5	12	
итого				

Исходя из установочной площади определите размер демонстрационной площади

Наименование оборудования	количество	Установочная площадь	Количество полок	Демонстрационная площадь
прилавок остекленный			5	

угловой прилавок наружный			3	
пристенный стеллаж			3	
вешало			2	
стеллажи			2	
манекены	5	25	--	
Итого				

Определите К установочной площади и К демонстрационной площади

Тема №6. Технология обслуживания покупателей

Практическая работа №8» Организация торгового процесса»

Задание. Тест на проверку знаний

Вставьте пропущенное:

- 1.....-это комплекс последовательных операций, обеспечивающих процесс продажи и покупки товаров и товародвижения.
- 2.....- это операция, направленная на изучение спроса покупателя, обеспечение широты ассортимента
- 3.....-это этап торгово-технологического процесса по выявлению соответствия полученных товаров заявленному в документах количеству и качеству, проверка соответствия условий договора поставки.
- 4.....-это категория работников торгового предприятия, занятая организационными и технологическими вопросами деятельности предприятия торговли.
- 5.....-это результат непосредственного взаимодействия продавца и покупателя, а также собственная деятельность продавца по удовлетворению потребностей покупателя при купле-продаже товаров.
- 6.....-это совокупность операций и действий, выполняемых исполнителем услуг при непосредственном контакте с потребителем в процессе оказания услуг.
- 7.....-это комплекс операций, выполняемых в торговом предприятии с товарами перед их подачей в торговый зал или иное место продажи в целях доведения до готовности для продажи покупателям.

8.....-это технологическая операция по обеспечению товарного запаса, оперативного, сезонного или страхового, осуществляемая по таким нормам и правилам, которые обеспечат сохранение потребительских свойств и неизменного количества товаров.

9.....-это суммарная площадь горизонтальных, вертикальных и наклонных плоскостей торгового оборудования, используемого для показа и демонстрации товаров в торговом зале.

10. Торгово-технологический процесс-это.....

- 1) коммерческие операции
- 2) сочетание коммерческих и технологических операций
- 3) технологические операции
- 4) сочетание технических и технологических операций

11.Комплекс климатических и санитарно-гигиенических условий, обеспечивающих сохранность товара,-.....

- 1) организация хранения
- 2) способ хранения товаров
- 3) метод хранения товаров
- 4) режим хранения

12. Отрезок времени, в течение которого товар сохраняет свои потребительские свойства-.....

- 1) срок годности
- 2) срок хранения товара
- 3) срок реализации
- 4) календарная дата, до которой товар подлежит реализации.

13. Установите соответствие характеристик поведения современным моделям потребительского поведения:

1-«сноб», 2.-«общий вагон», 3-демонстративное поведение, 4-«поведение цена-качество», 5-верность бренду.

- 1)чем дороже товар, тем он лучше
- 2) потребители считают, что не все дорогие продукты обладают высоким качеством
- 3) доверие торговой марке
- 4) быть не таким, как все
- 5) стремление быть как все

14. Качество торгового обслуживания складывается из следующих составляющих....

- 1) перекрестные продажи и качество услуг
- 2) скорость торгового обслуживания и качество услуг
- 3) культура торгового обслуживания и качество услуг
- 4) качество товаров и качество услуг

15.Единство взаимосвязанных элементов, обеспечивающих осуществления торгового обслуживания,-.....

- 1) процесс торгового обслуживания
- 2) культура обслуживания
- 3) скорость обслуживания
- 4) комплексность обслуживания

16. Критериями экономической эффективности торгово-технологического процесса являются.....

- 1) показатели эффективности использования торговых зданий
- 2) показатели рентабельности работы торгового предприятия, показатели качества обслуживания
- 3) уровень обслуживания покупателей и их лояльность к торговому предприятию
- 4) качество торгового обслуживания и показатели безопасности для жизни и здоровья потребителя.

17. Цепочка ценностей по достижению лояльности через товар:

- 1) бренд-качество-лояльность-привязанность
- 2) ценность общения с продавцом-удовлетворенность-лояльность
- 3) ценность покупки или значимость акта купли-продажи-удовлетворенность-лояльность
- 4) доверительное отношение к магазину-ценность акта купли-продажи-лояльность

18. Установите соответствие пространства функциональным зонам торгового зала:

1-кассовая зона, 2-зона основного покупательского потока, 3-зона проходов, 4-входная зона

- 1) боксовое размещение или обособленные секции
- 2) пустое пространство после входа для обозрения магазина и формирования первого впечатления о нем
- 3) пространство для свободного перемещения товаров и покупателей
- 4) поэтажные узлы расчета

19. Установите соответствие:

1-услуги послепродажного обслуживания, 2-информационно-консультационные услуги, 3-услуги, связанные с осуществлением процесса купли-продажи, 4-услуги, связанные с комфортным пребыванием покупателя в магазине

- 1) организация дегустаций новых продуктов питания
- 2) демонстрация в действии принципиально новых товаров
- 3) упаковка купленных товаров
- 4) гарантированное хранение купленных товаров

20. Первичный учетный документ, сформированный в электронной форме или отпечатанный с применением ККТ,-.....

- 1) фискальный документ
- 2) бланк строгой отчетности
- 3) кассовый чек
- 4) отчет о текущем состоянии расчетов

21. Физическое отсутствие денежных и материальных средств, выявленное в результате проведения контрольных процедур-.....

- 1) товарные потери
- 2) естественная убыль
- 3) недостача
- 4) активируемые товарные потери

22. Down-sell-продажи-это:

- 1) продажа товаров-субститутов
- 2) мотивация покупателей к покупке более дорогих товаров или дополнительных аксессуаров к ним
- 3) перекрестные продажи
- 4) реализация сопутствующих товаров

Задание 2. Заполните таблицу «Основные функции склада»

№	Функции склада	Значение

Задание 3. Ответить письменно на вопросы.

1. Опишите складской торгово-технологический процесс
2. В чем состоят принципы и условия рационализации складских операций?
3. Какие погрузочно-разгрузочные механизмы используют на складах для разгрузки транспорта?
4. Каковы основные действия по достижению эффективности складского технологического процесса?
5. Как осуществляется комплектование товарных партий?

Тема №9. Электронная торговля.

Практическая работа №11. «Электронная розничная торговля»

Вставьте пропущенное:

- 1.....-это бизнес по продаже товаров потребителю с помощью прикладного программного обеспечения посредством сети Интернет.
- 2.....-это правила и порядок совершения электронных операций, связанных с электронной торговлей.
3.-это комплекс информационных и технологических решений, обеспечивающий взаимодействие покупателя с продавцом через электронные каналы связи на всех этапах заключения сделки.
- 4.....-это торговая организация, предназначенная для предоставления покупателю посредством сети Интернет сведений, необходимых при совершении покупки.
- 5.....-это место выдачи покупок покупателям интернет-магазина, позволяющее забирать заказы самостоятельно в удобное время, сэкономить на доставке.
- 6.....-это система, позволяющая управлять взаимодействием, интернет-магазинов с состоявшимися и потенциальными клиентами, она использует анализ данных об истории взаимоотношений потребителей с организацией в целях улучшения деловых отношений с клиентами и роста продаж.
- 7.....-это совокупность каталога, системы навигации и оформления заказа с последующей передачей менеджеру для дальнейшей обработки.

8.....-в эту группу входят люди, которые перед покупкой сравнивают характеристики товара, цены и производителей, представленных разными электронными ретейлерами.

9.....-пользователи этой группы стараются не отставать от предложений производителей.

10. Установите соответствие:

1-ключевые показатели эффективности продаж, 2-мобильный банкинг, 3-коэффициент конверсии, 4-лендинг, 5-трафик целевых аудиторий, 6-общая эффективность труда.

- 1) привлечение потенциальных потребителей с помощью контекстной рекламы
- 2) показатель того, сколько посетителей интернет-магазина становятся покупателями
- 3) контроль общих продаж по часам, дням, неделям, месяцам, кварталам и годам
- 4) этот инструмент используется для выполнения проверки баланса, операций по счетам, платежей через смартфон
- 5) односторонний сайт, который может быть страницей по продаже какого-либо товара или услуги
- 6) показатель, который измеряет степень использования, производительность и качество рабочей силы.

11. Гибкость электронного платежа означает.....

- 1) способность осуществлять перевод денег с одного счета на другой
- 2) система принимает альтернативные способы оплаты
- 3) сокращение расходов и обеспечение выгод для клиентов
- 4) защищенность покупателей и выполняемых транзакций

12. Оплата товаров и услуг с помощью мобильного телефона и mPOS-терминального оборудования-это.....

- 1) эквайринг
- 2) мобильный банкинг
- 3) дистанционная торговля
- 4) электронная торговля.

13. Постапат-это.....

- 1) веб-сайт
- 2) пункт самовывоза
- 3) конвертер валют
- 4) мобильное приложение

14. Инструмент, который находит закономерности в просмотре веб-сайтов и поисковой истории,-.....

- 1) поисковая оптимизация
- 2) социальный маркетинг
- 3) таргетинг
- 4) система управления взаимоотношений с клиентами

15. Количество продаж продукта, деленное на количество клиентов, которые выходят в Интернет, звонят или посещают компанию, чтобы узнать о продукте,-....

- 1) коэффициент конверсии
- 2) показатель оценки доверия клиентов
- 3) показатель оценки лояльности клиентов

4) показатель эффективности бизнеса

Тема №10. Материально-техническая база торговли

Практическая работа №12 «Технологические помещения и состав магазинов»

Задание 1. Составьте отчет требований к торговым зданиям и сооружениям.

Заполните таблицу:

Виды требований:

Технологические	Архитектурно-строительные	Экономические	Санитарно-технические

Задание 2. Оформить таблицу «Состав помещений»

Административные помещения	
Бытовые помещения	
Подсобные помещения	
Технические помещения	
Помещения для хранения товаров	
Помещения для приемки товаров	
Помещения для подготовки товаров к продаже	

Задание 3. Ответить письменно на вопросы.

1. Какую характеристику можно дать категории «материально-техническая база торговли»?
2. На каких территориях не допускается размещение объектов мелкорозничной торговли?
3. Что такое торговый зал, для чего он предназначен?
4. Какова главная цель оформления интерьера торгового зала?
5. Дайте характеристику контрольно-кассового узла.

Тема №11. Тара и тарные операции в торговле

Практическая работа №13 «Упаковка товаров»

Задание 1. Заполнить таблицу «Характеристика тары»

Вид и тип тары	Характеристика
Индивидуальная тара	
Групповая тара	
Разовая тара	
Возвратная тара	
Многооборотная тара	
Инвентарная тара	
Разборная тара	
Складная тара	

Производственная тара	
------------------------------	--

Задание 2. Заполнить таблицу «Характеристика упаковки»

Вид упаковки	Характеристика
Промышленная упаковка	
Коммерческая упаковка	
Вакуумная упаковка	
Герметичная упаковка	
Аэрозольная упаковка	
Асептическая упаковка	
Изотермическая упаковка	

Задание 3. Рассчитайте оборот возвратной тары

Наименование тары	Цена	Остаток на начало		Поступило		Выбыло		Остаток на конец	
		Кол-во	Сумма	Кол-во	Сумма	Кол-во	Сумма	Кол-во	Сумма
Бочки деревянные, 20л	1230-00	2		4		6			
Бочки деревянные, 30л	1670-00	5		1		6			
Фляги металлические, 25л	930-00	0		9		4			
Фляги металлические, 30л	1050-00	8		4		4			
Фляги металлические, 50л	1320-00	0		2					
Итого									

Задание 4. Ответить письменно на вопросы.

1. Что называют упаковкой? Какой процесс называют упаковыванием?
2. Дайте определение таре
3. Для чего применяются тара и упаковка?
4. Какие функции выполняют тара и упаковка?
5. Каким требованиям должна отвечать тара и упаковка товаров?

Тема №12. Правила продажи товаров.

Практическая работа №14 «Правила продажи отдельных видов товаров»

Вариант 1. Проанализируйте ситуацию с точки зрения Правил продажи отдельных видов товаров, установите нарушения и дайте ответ на каждое задание. В отделе

«Парфюмерно-косметические товары», работающему по методу самообслуживания, было выявлено

1. Покупателю отказали в продаже из подарочного набора, скомплектованного в магазине к празднику туалетной воды по цене 2000 рубля, а предложили купить вместе с дезодорантом стоимостью 3550 рублей.
2. Продавец не пробила чек покупателю за приобретенную помаду по цене 270 рублей и стала обслуживать другого покупателя.
3. В середине рабочего дня продавцы отдела самообслуживания перекрыли вход в отдел, т.к. в отделе много покупателей.
4. Книга отзывов и предложений хранится у заведующей отделом.
5. Продавец отдела отказалась проверить функционирование аэрозольной упаковки дезодоранта в отделе, предложив покупателю осуществить проверку на улице.
6. Покупатель обратился с просьбой снять целлофановую упаковку духов «Элегия» в чем ему было отказано. Продавец мотивировала отказ тем, что впоследствии этот флакон продать будет затруднительно.

Вариант 2. Проанализируйте ситуацию с точки зрения Правил продажи отдельных видов товаров, установите нарушения и дайте ответ на каждое задание.

Знакомясь с организацией продажи товаров в торговом центре «Город мастеров», было выявлено

1. В отделе бытовой химии продавец не разрешила покупателю проверить аэрозольную упаковку «Дихлофоса» в торговом зале;
2. Работники мебельного салона отказались погрузить комплект мягкой мебели покупателю в его автомобиль, объясняя, что погрузка и доставка – это дополнительная платная услуга.
3. В ювелирном отделе продавец отказалась взвешивать золотое кольцо, которое решил приобрести покупатель, объясняя, что для этого нужно снять ярлык изготовителя и пломбу, а это не допускается
4. Продавец отдела ткани отмеряла шерстяную костюмную ткань приложением ткани к метру (в откидку);
5. Покупателю отпущен отрез ткани с хазовым концом, на котором с изнаночной стороны стоит клеймо изготовителя, не нарушающее фабричную отделку ткани.
6. Покупатель обратился с просьбой снять целлофановую упаковку с крема «Жемчуг» в чем ему было отказано. Продавец мотивировала отказ тем, что впоследствии этот флакон продать будет затруднительно.

Тема №13 Защита прав потребителей

Практическая работа №15 «Законодательная защита прав потребителей»

Практические ситуационные задачи

Задача 1. Покупательница купила 25 января оливковое масло в стеклянной бутылке по цене 550 рублей, а 1 февраля принесла его в магазин с просьбой вернуть его стоимость, т.к. масло оказалось фальсифицированным, о чем свидетельствует акт проведенной независимой экспертизы. Цена масла на момент возврата составил 580 рублей. Оформите акт КМ -3

Задача 2. Покупатель Семичева А.А. на следующий день после покупки коробки шоколадных конфет «Рот-фронт», цена товара составила 282 руб. обратилась в магазин с требованием расторжения договора купли-продажи, поскольку приобретенные конфеты оказались с просроченным сроком годности. Оформите акт КМ -3

Задача 3. Гражданин Петров А.С. приобрел 23 июня 2013г. в магазине «Техносила» тостер за 4250 руб.. Через несколько дней тостер вышел из строя. Гр. Петров обратился в магазин с просьбой вернуть ему деньги с тем, чтобы приобрести тостер в другом магазине. Оформите акт КМ -3

Задача 4. Гражданка Иванникова М.М. заказала товар по телефону, предварительно увидев его с подробным описанием в телемагазине. Оплатила его по безналичному расчету через банк. После чего, курьер доставил товар полностью несоответствующий описанию в телемагазине.

Может ли покупатель потребовать предоставления товара, соответствующего описанию? И если, нет, что должен потребовать покупатель?

Задача 5. Гражданин Ивашкин, привёз холодильник в ремонтную мастерскую фирмы производителя. Холодильник не приняли, сказав, что запчастей на него нет, поскольку его сняли с производства год назад. Что делать гражданину Ивашкину?

Задача 6. Покупатель купил товар, на котором не был указан срок его службы. По истечении 4-х лет товар сломался, причинив материальный и физический вред покупателю. Может ли покупатель потребовать возмещения ущерба от производителя?

Задача 7. Гражданка Петрова пришла в компьютерный клуб, что бы воспользоваться Интернетом. Оплата сеанса производилась по факту, т.е. после его окончания. В итоге администратор назвал ей сумму которая в 1,5 раза превышала обычную. На вопрос, в чём причина, администратор ответил, что производилось повышение цен, о которых администрация уведомляла клиентов в письменном виде на доске объявлений и в прайс-листе. Петрова отказалась платить, поскольку её не предупредили об этом лично перед началом сеанса. Права ли гражданка Петрова?

Задача 8. Гражданин Денисов, отдал машину в автосервис, для замены сцепления. По окончании работ ему выставили счёт, в который входила переборка коробки передач, которую он не заказывал. Но ему объяснили, что эта работа была необходима и потребовали оплатить её. Должен ли гражданин Денисов оплатить дополнительную работу автосервиса?

Задача 9. Супруги Николаевы купили дочери в честь ее 18-летия золотые серьги в ювелирном магазине. На следующей день вместе с чеком они возвратили серьги в магазин и попросили обменять их на точно такие же, так как замок в одной серьге имеет слабое крепление. Продавец отказалась менять серьги, мотивируя тем, что ювелирные изделия обмену не подлежат.

Определить:

Кто прав в конфликтной ситуации и как ее разрешить.

Какие нормативные документы определяют права покупателя на обмен? Сроки обмена?

Определите действия работников магазина в соответствии с законодательной базой РФ.

Задача 10. Покупательница Гаврилова купила 10 января в магазине «Эльдорадо» телевизор со сроком гарантии 1 год. 10 августа телевизор сломался. Покупательница вызвала мастера по ремонту телевизоров на дом. Осмотрев телевизор, мастер выявил недостаток в товаре, который, по его словам, можно легко устранить, но необходима замена одной детали, которой пока на складе ремонтной мастерской нет, а поступит она через 10 дней.

Определить:

Какие нормативные документы определяют права покупателя

Как должна поступить в данной ситуации покупательница?

Задача 11. Для занятий физкультурой студент Иванов 25 августа купил кроссовки на подошве из пористой резины. После 3 занятий спортом в кроссовках отклеились подошвы. 16 сентября студент был вынужден обратиться в магазин с просьбой о замене товара на аналогичный. Но директор магазина обмен произвести отказался, ссылаясь на то, что кроссовки слишком изношены.

Определить:

Кто прав в конфликтной ситуации и как ее разрешить.

Какие нормативные документы определяют права покупателя на обмен? Сроки обмена?

Определите действия работников магазина в соответствии с законодательной базой РФ.

Задача 12. В магазине «Сотовая связь» был продан сотовый телефон «Nokia» с гарантийным сроком 12 месяцев. В течение гарантийного срока телефон сломался. Покупатель обратился к продавцу с требованием замены телефона на новый. Продавец отказался выполнять требование покупателя и предложил сделать экспертизу в сервисном центре.

Задача 13. Покупатель приобрел фотоаппарат, который сломался в течение гарантийного срока. Фотоаппарат ремонтировали 4 месяца из-за отсутствия запчастей, а потом потребовали оплаты ремонта под предлогом, что гарантийный срок на фотоаппарат закончился. Кто прав?

Задача 14. Покупатель приобрел 1 декабря 2010г. зимние сапоги с гарантийным сроком 30 дней. По истечении гарантийного срока в сапогах был обнаружен существенный недостаток, установленный экспертизой. Покупатель обратился с требованием обмена сапог, но получил отказ. Кто прав? Ответ обоснуйте.

Задача 15. Покупательница приобрела ковровое покрытие в магазине «Ковровый двор». На следующий день она обратилась в магазин с требованием обмена, т. к. ковровое покрытие не подошло по расцветке. Продавец покупательнице отказал, ссылаясь на Закон РФ «О защите прав потребителей».

Кто прав? Ответ обоснуйте.

Задача 16. Вправе ли продавец требовать сохранения тары на купленный товар в течение всего срока гарантии, и как это регламентируется?

Задача 17. Торговое предприятие осуществляет бесплатную доставку мебели в пределах города. Однако менеджер фирмы при оформлении документов по доставке объявил, что в случае отсутствия лифта покупателю придется оплатить каждый этаж подъема. Закреплено ли в правилах понятие «доставка»?

Практическая работа №16.» Права потребителей»

Задание. Тест на проверку знаний

1.....-это система проверочных мероприятий юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в сфере торговли, осуществляемая государственными органами с целью надзора за соблюдением законодательства и обязательных требований к услугам, работам, товарам.

2.....-это комплекс мер, объединяющих нормативно-правовые системы и организации, защищающие права потребителей, а также совокупность принципов добросовестной конкуренции, достоверной и доступной информации и просвещения потребителей

3.....-это образование, данное потребителю с целью приобретения знаний о свойствах товаров и об оказываемых услугах.

4.....-ведение конкурентной борьбы законными методами, не нарушающими антимонопольное законодательство, общепринятые нормы морали и правила бизнеса.

5.....-это объективные сведения о предмете купли-продажи-товаре, включает языковую доступность, а также возможность свободно получать сведения о товаре и его производителе.

6.Что регулирует законодательство в области защиты прав потребителей?

- 1) маркировку акцизных товаров
- 2) просвещение потребителей
- 3) особенности электронной торговли
- 4) особенности разносной торговли

7.Какие документы должен предоставить покупатель, чтобы вернуть товар?

- 1) паспорт
- 2) заявление на возврат
- 3) паспорт и заявление на возврат
- 4) жалобу и паспорт

8.Через какой срок происходит возвращение денег после подачи заявления на возврат товара?

- 1) в течение 10 дней
- 2) в течение 5 дней
- 3) в течение 15 дней
- 4) в течение 20 дней

9.При продаже каких материалов обязательно выдавать товарный чек?

- 1) керамических стройматериалов
- 2) керамической посуды
- 3) фаянсовой посуды
- 4) фарфоровой посуды

10. Какие товары запрещено возвращать или обменивать на аналоги?

- 1) хозяйственные жидкости
- 2) парфюмерные жидкости
- 3) лекарства
- 4) металлическую посуду

11.В каком виде допускается оформление ценников?

- 1) на электронном табло
- 2) на световом табло
- 3) на грифельной доске
- 4) все ответы верны

12. Когда наступает гарантийный срок годности?

- 1) со дня продажи товара
- 2) со дня изготовления товара
- 3) со дня поступления товара в магазин, что подтверждается товарно-сопроводительными документами
- 4) со дня начала продажи и перемещения его в торговый зал

13. Что включает информационное регулирование как направление воздействия государства на коммерческую деятельность?

- 1) формирование статистических отчетов и обзоров о состоянии коммерческой отрасли
- 2) информация об установлении предельного уровня цен на отдельные группы товаров
- 3) методическая информация по расчету налогов
- 4) меры по антимонопольному регулированию

14. Какова задача информационного обеспечения коммерческой деятельности со стороны государства и муниципальных органов?

- 1) анализ рынка в целом
- 2) применение единого порядка и правил сертификации и стандартизации
- 3) контроль качества обслуживания населения
- 4) анализ размещения объектов торговли.

**Приложение 5
к рабочей программе**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДЕНЫ
на заседании Педагогического совета колледжа

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ

ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ

по междисциплинарному курсу

Организация торговли.

Билеты для зачета

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А. Ефремова

Билет №1

1. Теоретический вопрос

Содержание торговой деятельности. Виды и функции торговли.

2. Тестовое задание

1. Торгово-технологический процесс-это.....

- 1) коммерческие операции
- 2) сочетание коммерческих и технологических операций
- 3) технологические операции
- 4) сочетание технических и технологических операций

2.Комплекс климатических и санитарно-гигиенических условий, обеспечивающих сохранность товара,-.....

- 1) организация хранения
- 2) способ хранения товаров
- 3) метод хранения товаров
- 4) режим хранения

3. Отрезок времени, в течение которого товар сохраняет свои потребительские свойства-.....

- 1) срок годности
- 2) срок хранения товара
- 3) срок реализации
- 4) календарная дата, до которой товар подлежит реализации.

3. Практическое задание:

Составьте отчет требований к торговым зданиям и сооружениям. Заполните таблицу:

Виды требований:

Технологические	Архитектурно-строительные	Экономические	Санитарно-технические

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А. Ефремова

Билет №2

1. Теоретический вопрос

Товарное обращение и цели торговли.

2. Тестовое задание

Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

1. Основанием для заказа товара в розничной торговле предприятия служит

А) Доставка товара

Б) Заявки

В) Продажа

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Установление фактического количества, качества и комплектность товара а также определение отклонения вызвавших их причин называется

А) Приемка товара

Б) Хранение товара

В) Реализация товара

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Система размещения на рабочем месте или в зоне обслуживания

А) товарно-отраслевой принцип

Б) Выкладка товаров

В) Комплексный принцип

3. Практическое задание:

Оформите таблицу «Операции торгово-технологического процесса».

Признак классификации операций	Вид операции	Характеристика
По степени участия покупателей		
По значимости		
По этапу в технологической цепи товародвижения		

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А. Ефремова

Билет №3

1. Теоретический вопрос

Субъекты и объекты торговли.

2. Тестовое задание

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Какой документ оформляется при выкладке на витрину товара?

- а. сертификат
- б. накладная
- в. ценник

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Первичные документы по поступлению товаров включают:

- а) платежные поручения
- б) товарно-транспортные накладные
- в) накопительные ведомости по приходу

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Какой документ должен сопровождать товар, если его перевозят на автомобиле от поставщика к покупателю?

- а) товарная накладная
- б) железнодорожная накладная
- в) товарно-транспортная накладная

3. Практическое задание:

Охарактеризуйте помещения, входящие в состав магазина. Задание выполните в виде таблицы.

Торговые помещения	Неторговые помещения
1	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6	6

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А. Ефремова

Билет №4

1. Теоретический вопрос

Товародвижение и канал товародвижения. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.

2. Тестовое задание

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов
Укажите торговую мебель, предназначенную для хранения товаров

- а) горки, прилавки, вешала
- б) стеллажи, подтоварники
- в) прилавки, прилавки- витрины

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Для чего нужен торговый инвентарь?

- а) помогает покупателям лучше рассмотреть товар
- б) облегчает труд продавца, способствует повышению производительности его труда, а также помогает покупателям лучше рассмотреть товар и выбрать его
- в) облегчает труд продавца

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

К торговой мебели предъявляют следующие требования:

- а) эстетические
- б) органолептические
- в) механические

3. Практическое задание:

Составьте отчет требований к торговым зданиям и сооружениям. Заполните таблицу:

Виды требований:

Технологические	Архитектурно-строительные	Экономические	Санитарно-технические

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А. Ефремова

Билет №5

1. Теоретический вопрос

Классификация торговых предприятий и принципы их размещения

2. Тестовое задание

1 Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Эргономические требования, предъявляемые к торговой мебели- это

- а). создание недорогой мебели
- б). соответствие мебели средним размерам человека
- в). удобство ухода за ней

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Витрины используются для:

- а) демонстрации товара в действии
- б) продажи товара
- в) выкладки товара

3. Что понимается под устройством торгового зала?

3. Практическое задание:

Задача

Общая площадь магазина «Восторг » составляет 322 м², из них 124 м² – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет №6

1.Теоретический вопрос

Типизация и специализация розничных торговых предприятий

2.Тестовое задание

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Тип товародвижения, который предусматривает, что ритм завоза товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменения в спросе:

- а) Оперативность
- б) Ритмичность
- в) Экономичность

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Установление фактического количества, качества и комплектность товара, а также определение отклонения вызвавших их причин называется

- а) Приемка товара
- б) Хранение товара
- в) Реализация товара

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Неизбежно возникают при складской обработке товаров.

- а) Порча
- б) Убыток
- в) Товарные потери

3.Практическое задание:

Задача

В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 41,8 м².

Торговая площадь 122 м². Найдите установочный коэффициент

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А. Ефремова

Билет №7

1. Теоретический вопрос

Торгово-технологический процесс, его коммерческие и технологические операции

2. Тестовое задание

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Товар, который соответствует установленным требованиям по всем выбранным показателям:

- а) нестандартный;
- б) стандартный;
- в) брак;

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Укажите факторы, формирующие качество товаров:

- а) упаковочные материалы;
- б) условия хранения;
- в) сырье;

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Период, в течение которого изготовитель обязуется обеспечить потребителю возможность использования товара по назначению и несет ответственность за существенные недостатки

- а) срок службы;
- б) срок хранения;
- в) гарантийный срок

3. Практическое задание:

Составьте отчет требований к торговым зданиям и сооружениям. Заполните таблицу:

Виды требований:

Технологические	Архитектурно-строительные	Экономические	Санитарно-технические

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А. Ефремова

Билет №8

1.Теоретический вопрос

Организация операций по приемке товаров: по количеству и качеству.

2.Тестовое задание

1.Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

К торговой мебели предъявляют следующие требования:

- а) эстетические
- б) органолептические
- в) механические

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Эргономические требования, предъявляемые к торговой мебели- это

- а). создание недорогой мебели
- б). соответствие мебели средним размерам человека
- в). удобство ухода за ней

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Витрины используются для:

- а) демонстрации товара в действии
- б) продажи товара
- в) выкладки товара

3.Практическое задание:

Задача 3

Общая торговая площадь вашего магазина 1000 м²., а оборудование занимает в нем в общей сложности 600 м²., Определите Коэффициент установочной площади

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет №11

1. Теоретический вопрос

Товарные потери.

2. Тестовое задание

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Какой документ оформляется при выкладке на витрину товара?

- а. сертификат
- б. накладная
- в. ценник

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Первичные документы по поступлению товаров включают:

- а) платежные поручения
- б) товарно-транспортные накладные
- в) накопительные ведомости по приходу

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Какой документ должен сопровождать товар, если его перевозят на автомобиле от поставщика к покупателю?

- а) товарная накладная
- б) железнодорожная накладная
- в) товарно-транспортная накладная

3. Практическое задание:

Задача

Торговая площадь магазина 300 м². , общая площадь магазина 600 м².. Найдите коэффициент эффективности использования помещений магазина

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет №14

1. Теоретический вопрос

Организация обслуживания покупателей. Этика торгового персонала.

2. Тестовое задание

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Период, в течение которого изготовитель обязуется обеспечить потребителю возможность использования товара по назначению и несет ответственность за существенные недостатки

- а) срок службы;
- б) срок хранения;
- в) гарантийный срок

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Что включают в себя первичные документы по поступлению товаров?

- а) платежные поручения
- б) товарно-транспортные накладные
- в) накопительные ведомости по приходу

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Предназначен для расчетов между поставщиком и получателем:

- а) кассовый ордер
- б) Кассовый чек
- в) Счет

3. Практическое задание:

Оформить таблицу «Состав помещений»

Административные помещения	
Бытовые помещения	
Подсобные помещения	
Технические помещения	
Помещения для хранения товаров	
Помещения для приемки товаров	
Помещения для подготовки товаров к продаже	

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет №15

1.Теоретический вопрос

Организация рабочего места и рабочего времени торгового персонала.

2.Тестовое задание

1.Способность товара сохранять потребительские качества при соблюдении определенных условий в течении определенного промежутка времени, установленного нормативным документом

- а) Усвояемость
- б) Сохраняемость
- в) Качество

2.Сложное свойство, характеризующее всю полноту полезных свойств пищевого продукта и его вкусовых достоинств

- а) Пищевая ценность
- б) Органолептическая ценность
- в) Биологическая ценность

3.Свойство пищевых продуктов, показывающее какая часть продукта в целом используется организмом

- а) Усвояемость
- б) Качество
- в) Физиологическая ценность

3.Практическое задание:.

Заполнить таблицу «Характеристика тары»

Вид и тип тары	Характеристика
Индивидуальная тара	
Групповая тара	
Разовая тара	
Возвратная тара	
Многооборотная тара	
Инвентарная тара	
Разборная тара	
Складная тара	
Производственная тара	

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет №16

1.Теоретический вопрос

Организация оптовой продажи товаров. Виды оптовых предприятий.

2.Тестовое задание

1.Способность товара сохранять потребительские качества при соблюдении определенных условий в течении определенного промежутка времени, установленного нормативным документом

- а) Усвояемость
- б) Сохраняемость
- в) Качество

2.Сложное свойство, характеризующее всю полноту полезных свойств пищевого продукта и его вкусовых достоинств

- а) Пищевая ценность
- б) Органолептическая ценность
- в) Биологическая ценность

3.Свойство пищевых продуктов, показывающее какая часть продукта в целом используется организмом

- а) Усвояемость
- б) Качество
- в) Физиологическая ценность

3.Практическое задание

Заполнить таблицу «Характеристика упаковки»

Вид упаковки	Характеристика
Промышленная упаковка	
Коммерческая упаковка	
Вакуумная упаковка	
Герметичная упаковка	
Аэрозольная упаковка	
Асептическая упаковка	
Изотермическая упаковка	

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет №18

1. Теоретический вопрос

Технологические и общетехнические требования к устройству складов.

2. Тестовое задание

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Товар, который соответствует установленным требованиям по всем выбранным показателям:

- а) нестандартный;
- б) стандартный;
- в) брак;

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Укажите факторы, формирующие качество товаров:

- а) упаковочные материалы;
- б) условия хранения;
- в) сырье;

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Период, в течение которого изготовитель обязуется обеспечить потребителю возможность использования товара по назначению и несет ответственность за существенные недостатки

- а) срок службы;
- б) срок хранения;
- в) гарантийный срок

3. Практическое задание:

Составьте отчет требований к торговым зданиям и сооружениям. Заполните таблицу:

Виды требований:

Технологические	Архитектурно-строительные	Экономические	Санитарно-технические

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет №21

1. Теоретический вопрос

Электронная розничная торговля.

2. Тестовое задание

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов.

Тип товародвижения который предусматривает, что ритм завоза товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменения в спросе:

- А) Ритмичность
- Б) Оперативность
- В) Экономичность

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Основанием для заказа товара в розничной торговле предприятия служит

- А) Доставка товара
- Б) Заявки
- В) Продажа

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Установление фактического количества, качества и комплектность товара а также определение отклонения вызвавших их причин называется

- А) Приемка товара
- Б) Хранение товара
- В) Реализация товара

3. Практическое задание:

Составьте отчет требований к торговым зданиям и сооружениям. Заполните таблицу:

Виды требований:

Технологические	Архитектурно-строительные	Экономические	Санитарно-технические

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет №22

1. Теоретический вопрос

Функциональные возможности интернет-магазина, веб-витрина..

2. Тестовое задание

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов.

Тип товародвижения который предусматривает, что ритм завоза товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменения в спросе:

- А) Ритмичность
- Б) Оперативность
- В) Экономичность

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Основанием для заказа товара в розничной торговле предприятия служит

- А) Доставка товара
- Б) Заявки
- В) Продажа

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Установление фактического количества, качества и комплектность товара а также определение отклонения вызвавших их причин называется

- А) Приемка товара
- Б) Хранение товара
- В) Реализация товара

3. Практическое задание:

Составьте отчет требований к торговым зданиям и сооружениям. Заполните таблицу:

Виды требований:

Технологические	Архитектурно-строительные	Экономические	Санитарно-технические

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет №25

1. Теоретический вопрос

Планировка и интерьер торгового зала.

2. Тестовое задание

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Основанием для заказа товара в розничной торговле предприятия служит

А) Доставка товара

Б) Заявки

В) Продажа

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Установление фактического количества, качества и комплектность товара, а также определение отклонения вызвавших их причин называется

А) Приемка товара

Б) Хранение товара

В) Реализация товара

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Система размещения на рабочем месте или в зоне обслуживания

А) товарно-отраслевой принцип

Б) Выкладка товаров

В) Комплексный принцип

3. Практическое задание:

Задача 5

Торговая площадь магазина 220 м². , установочная площадь 1066 м².. определите коэффициент установочной площади

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет №26

1.Теоретический вопрос

Общетехническая оснащённость магазина: техническое оснащение, программное обеспечение, инженерные сооружения и оборудование.

2.Тестовое задание

1.Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Период, в течение которого изготовитель обязуется обеспечить потребителю возможность использования товара по назначению и несет ответственность за существенные недостатки

- а) срок службы;
- б) срок хранения;
- в) гарантийный срок

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Что включают в себя первичные документы по поступлению товаров?

- а) платежные поручения
- б) товарно-транспортные накладные
- в) накопительные ведомости по приходу

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Предназначен для расчетов между поставщиком и получателем:

- а) кассовый ордер
- б) Кассовый чек
- в) Счет

3.Практическое задание:

Составьте отчет требований к торговым зданиям и сооружениям.

Заполните таблицу:

Виды требований:

Технологические	Архитектурно-строительные	Экономические	Санитарно-технические

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет №27

1. Теоретический вопрос

Назначение, функции, виды тары и упаковки.

2. Тестовое задание

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Товар, который соответствует установленным требованиям по всем выбранным показателям:

- а) нестандартный;
- б) стандартный;
- в) брак;

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Укажите факторы, формирующие качество товаров:

- а) упаковочные материалы;
- б) условия хранения;
- в) сырье;

3. Цель хранения ?

3. Практическое задание:

Задача. Гражданка Иванникова М.М. заказала товар по телефону, предварительно увидев его с подробным описанием в телемагазине. Оплатила его по безналичному расчету через банк. После чего, курьер доставил товар полностью несоответствующий описанию в телемагазине.

Может ли покупатель потребовать предоставления товара, соответствующего описанию? И если, нет, что должен потребовать покупатель?

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет №28

1.Теоретический вопрос

Правила продажи отдельных видов товаров, правила комиссионной торговли, дистанционным способом, по образцам

2.Тестовое задание

1.Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Период, в течение которого изготовитель обязуется обеспечить потребителю возможность использования товара по назначению и несет ответственность за существенные недостатки

- а) срок службы;
- б) срок хранения;
- в) гарантийный срок

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Что включают в себя первичные документы по поступлению товаров?

- а) платежные поручения
- б) товарно-транспортные накладные
- в) накопительные ведомости по приходу

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Предназначен для расчетов между поставщиком и получателем:

- а) кассовый ордер
- б) Кассовый чек
- в) Счет

3.Практическое задание:

Задача . Покупательница Гаврилова купила 10 января в магазине «Эльдорадо» телевизор со сроком гарантии 1 год. 10 августа телевизор сломался. Покупательница вызвала мастера по ремонту телевизоров на дом. Осмотрев телевизор, мастер выявил недостаток в товаре, который, по его словам, можно легко устранить, но необходима замена одной детали, которой пока на складе ремонтной мастерской нет, а поступит она через 10 дней.

Определить:

Какие нормативные документы определяют права покупателя

Как должна поступить в данной ситуации покупательница?

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет №29

1.Теоретический вопрос

Классификация торговых предприятий и принципы их размещения

2.Тестовое задание

1.Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов.

Вид предпринимательской деятельности связанный с приобретением и продажи товара

- А) Торговая деятельность
- Б) Рыночные отношения
- В) Торговые отношения

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов.

Тип товародвижения который предусматривает, что ритм завоза товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменения в спросе:

- А) Ритмичность
- Б) Оперативность
- В) Экономичность

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Основанием для заказа товара в розничной торговле предприятия служит

- А) Доставка товара
- Б) Заявки
- В) Продажа

3.Практическое задание:

Задача . Покупательница Гаврилова купила 10 января в магазине «Эльдорадо» телевизор со сроком гарантии 1 год. 10 августа телевизор сломался. Покупательница вызвала мастера по ремонту телевизоров на дом. Осмотрев телевизор, мастер выявил недостаток в товаре, который, по его словам, можно легко устранить, но необходима замена одной детали, которой пока на складе ремонтной мастерской нет, а поступит она через 10 дней.

Определить:

Какие нормативные документы определяют права покупателя

Как должна поступить в данной ситуации покупательница?

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация торговли
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет №30

1.Теоретический вопрос

Классификация ассортимента продовольственных товаров

2.Тестовое задание

1.Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Какой документ должен сопровождать товар, если его перевозят на автомобиле от поставщика к покупателю?

- а) товарная накладная
- б) железнодорожная накладная
- в) товарно-транспортная накладная

2. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Документ, который составляется в случае когда количество и качество товара не соответствует договору

- а) Акт
- б) Договор
- в) Рекламация

3. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов

Договор поставки заключается в

- а) письменной форме и подлежит государственной регистрации
- б) простой письменной форме
- в) как в устной, так и в письменной форме

3.Практическое задание:

Задача . Покупательница Гаврилова купила 10 января в магазине «Эльдорадо» телевизор со сроком гарантии 1 год. 10 августа телевизор сломался. Покупательница вызвала мастера по ремонту телевизоров на дом. Осмотрев телевизор, мастер выявил недостаток в товаре, который, по его словам, можно легко устранить, но необходима замена одной детали, которой пока на складе ремонтной мастерской нет, а поступит она через 10 дней.

Определить:

Какие нормативные документы определяют права покупателя

Как должна поступить в данной ситуации покупательница?