


МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Тверской государственный технический университет»
(ТвГТУ)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор
по учебной работе

 М.А. Смирнов
« 05 » « 02 » 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Дисциплина общеобразовательной подготовки вариативной части
«**Организация деятельности продавца непродовольственных товаров**»

Специальность: 38.02.08 Торговое дело

Направленность программы Товароведческая экспертиза и организация торговой
деятельности

Форма обучения – очная

Кафедра «Менеджмент»

Тверь 2026

Рабочая программа дисциплины предназначена для подготовки обучающихся среднего профессионального образования и соответствует ОХОП подготовки специалистов среднего звена на базе основного общего образования в части требований к результатам обучения по дисциплине и учебному плану.

Разработчик программы:



Н.М.Перепелица

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры МЕН
« 05 » 02 _____ 2026 г., протокол № 6 .

Заведующий кафедрой МЕН



О.П. Разинькова

Согласовано:

Начальник учебно-методического
отдела УМУ



Е.Э. Наумова

Начальник отдела
комплектования
зональной научной библиотеки



О.Ф. Жмыхова

1. Общая характеристика рабочей программы общеобразовательной дисциплины

1. Место дисциплины в структуре ООП СПО

Дисциплина «Организация деятельности продавца непродовольственных товаров» относится к профессиональной подготовке образовательной программы СПО в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.08 Торговое дело, направленность программы Товароведческая экспертиза и организация торговой деятельности.

2. Цель и задачи дисциплины

Задачами дисциплины являются:

Формирование представления о технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;

Ознакомление с правилами торгового обслуживания и торговли товарами;

Ознакомление с этапами продаж;

Ознакомление с классификацией и ассортиментом различных товарных групп непродовольственных товаров, способами пользования и ухода за ними;

Ознакомление с нормативными документами: Закон о защите прав потребителей, Требования к обслуживающему персоналу, Правила охраны труда

Цель изучения дисциплины «Организация деятельности продавца непродовольственных товаров» – сформировать у студентов теоретические знания и практические навыки по методологии и организации деятельности продавца непродовольственных товаров.

3. Планируемые результаты освоения общеобразовательной дисциплины в соответствии с ФГОС СПО и на основе ФГОС СОО.

3.1. Компетенции, закрепленные за дисциплиной в УП:

ПК.3.1. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

Показатели индикаторов достижения компетенций

Знания:

31.1. Организация торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле

31.2. Требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота

31.3. Основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли: целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли

31.4. Требований законодательства Российской Федерации, нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность

31.5. Правил торговли; количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности

Умения:

У1.1. Осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;

осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;

проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;

проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;

использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;

применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;

применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок

У1.2. Управления полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;

У1.3. Оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС

У1.4. Применять электронный документооборот

У1.5. Осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;

У1.6. Применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты

У1.7. Оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;

У1.8. Осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота

У1.9. Пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках

Практическая подготовка (навыки):

ПП1.1. Выполнение торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью

ПП1.2. Организация торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники

ПП 1.3. Приемка товаров по количеству и качеству;

ПП 1.4. Соблюдение правил охраны труда

ПК.3.2. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий

Показатели индикаторов достижения компетенций

Знания:

З1.1. Классификации продовольственных и непродовольственных товаров

З1.2. Методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий обязательные требования к маркировке потребительских товаров

Умения:

У1.1. Применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;

У1.2. Решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий;

У1.3. Применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров

Практическая подготовка (навыки):

ПП1.1. Применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров

ПП1.2. Решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий

3.2. Технологии, обеспечивающие формирование компетенций

Проведение лекционных занятий, практических занятий.

4. Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1. Распределение трудоемкости дисциплины по видам учебной работы

Вид учебной работы	Академических часов
Общая трудоемкость дисциплины	90
Аудиторные занятия (всего)	60
В том числе:	
Лекции	30
Практические занятия (ПЗ)	30
Лабораторный практикум (ЛП)	не предусмотрен
Самостоятельная работа (всего)	30
В том числе:	
Курсовая работа	не предусмотрена
Другие виды самостоятельной работы: - подготовка к практическим занятиям	24
Контроль текущий и промежуточный (экзамен)	6
Практическая подготовка (навыки) при реализации дисциплины (всего)	0

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Структура дисциплины

Таблица 2. Модули дисциплины, трудоемкость в часах и виды учебной работы

№	Наименование разделов	Трудоемкость часы	Лекции	Практич. занятия	Лаб. практикум	Сам. работа
1	Раздел 1. Основы организации труда продавца	8	3	3		2
2	Раздел 2. Основы организации торговых предприятий и торгового зала	8	3	3		2
3	Раздел 3. Организация и обслуживание рабочих мест на предприятия торговли	8	3	3		2
4	Раздел 4. Услуги торговли и контроль за соблюдением правил торговли	8	3	3		2
5	Раздел 5. Организация торгово-технологических процессов в розничных торговых предприятиях	8	3	3		2
6	Раздел 6. Приёмка товаров и тары по количеству и качеству, особенности приёмки основных групп товаров	8	3	3		2
7	Раздел 7. Выкладка и размещение товаров в торговом зале магазина. Средства торговой информации.	9	3	3		3
8	Раздел 8. Инвентаризация товарно-материальных ценностей	9	3	3		3
9	Раздел 9. Торговое обслуживание покупателей. Психология торговли	9	3	3		3
10	Раздел 10. Организация и технология торгового обслуживания	9	3	3		3
Всего на дисциплину		76	30	30	-	24+6экз

5.2. Содержание дисциплины

Раздел 1. Основы организации труда продавца.

Организация работы магазина. Сущность и формы разделения труда. Индивидуальная и коллективная формы организации труда в условиях экономически развитого общества, работы в коллективе и в команде. Совмещение профессий и функций.

Трудовой кодекс: порядок приема на работу, трудовой договор, общие основания прекращения трудовых отношений. Правовое регулирование дисциплины труда. Дисциплинарная ответственность. Режим труда и отдыха, графики работы в торговых предприятиях. Трудовое законодательство: основные разделы и требования к режиму труда и отдыха.

Материальная ответственность на предприятии торговли при различных формах организации труда. Правовые основы материальной ответственности. Договор о коллективной и индивидуальной ответственности в рамках соблюдения в профессиональной деятельности этических принципов, честности, взаимовыручки, соблюдения законодательства

Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое федеральными законами, правилами продажи, в том числе федеральными и региональными. Требования к информации о продавце (к вывескам, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.), реализуемых товарах и оказываемых услугах. Контроль за выполнением правил торговли. Ответственность продавца за нарушения правил торговли.

Раздел 2. Основы организации торговых предприятий и торгового зала

Организация розничной торговли. Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. ГОСТ Р 51304-2022 Услуги торговли. Общие требования. Розничная торговая сеть, специализация и типизация магазинов. Классификация предприятий розничной торговли, ассортимент, структура предприятий розничной торговли. Основные правила работы магазина. Режим работы. Общие требования к предприятиям розничной торговли. Лицензии на право торговли акцизными товарами.

Раздел 3. Организация и обслуживание рабочих мест на предприятиях торговли.

Классификация и общие требования к организации рабочих мест в торговом предприятии. Приказ Минтруда и соцзащиты РФ № 774н «Об утверждении общих требований к организации безопасного рабочего места». Оснащение и планировка рабочего места продавца. Подготовка рабочего места к работе. Торговое оборудование и виды инвентаря, используемого при оснащении рабочего места продавца. Рационализация и аттестация рабочих мест в торговом предприятии

Раздел 4. Услуги торговли и контроль за соблюдением правил торговли

Услуги торговли и контроль за соблюдением правил торговли. Информация о продавце. Право покупателей на информацию. Контрольный, санитарный журналы. Правила ведения и оформления журналов продавцом. Ответственность продавца за качество реализуемых товаров. Сертификат соответствия. Информация о сертификации. Ветеринарное свидетельство. Качественное удостоверение. Акцизная марка, специальная марка, марка безопасности.

Раздел 5. Организация торгово-технологических процессов в розничных торговых предприятиях

Технология товародвижения в розничной торговле. Торгово-технологические процессы на предприятиях розничной торговли: понятие, структура, содержание. Транзитная и складская формы товароснабжения. Централизованный и децентрализованный завоз товаров

Раздел 6. Приёмка товаров и тары по количеству и качеству, особенности приёмки и хранения основных групп товаров

Общие правила приёмки товаров в магазине. Особенности приёмки непродовольственных товаров в розничном торговом предприятии. Заявки на завоз товаров в магазин. Отчётность материально ответственных лиц в розничном предприятии.

Хранение и подготовка товаров к продаже.

Условия и правила хранения товаров, подготовка товаров к продаже. Размещение товаров: учет индивидуальных особенностей и потребительских свойств товаров. Размещение товаров на хранение в складских помещениях и выкладка в торговых (выставочных) залах с соблюдением требований товарного соседства

Товарные потери, возникающие при хранении, подготовке к продаже, при продаже. Виды товарных потерь и мероприятия, направленные на снижение материальных потерь. Документальное оформление товарных потерь от боя, завес тары.

Раздел 7. Выкладка и размещение товаров в торговом зале магазина. Средства торговой информации.

Основные требования к размещению и выкладке товаров в торговом зале магазина. Виды покупательского спроса. Торговая реклама, сущность, содержание и основные цели маркетинговой деятельности в торговле.

Роль маркетинга в процессе продвижения товаров. Мерчендайзинг, планограммы – основы выкладки. Средства торговой информации: Ценники: назначение, виды, требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников

Раздел 8. Инвентаризация товарно-материальных ценностей

Цель и задачи инвентаризации. Причины проведения инвентаризации. Классификация инвентаризаций: по назначению и характеру, по полноте охвата, по методу проведения. Сроки проведения инвентаризаций. Порядок проведения инвентаризации. Порядок подготовки товарно-материальных ценностей к проведению инвентаризации.

Порядок ведения инвентаризационной описи-акта материально-ответственными лицами и членами инвентаризационной комиссии. Порядок выявления предварительных и окончательных результатов инвентаризаций. Исправление ошибок в инвентаризационной описи-акте.

Раздел 9. Торговое обслуживание покупателей. Психология торговли

Торговое обслуживание покупателей. Основные цели, задачи и принципы. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров. Персонал: понятие, виды, требования к обслуживающему персоналу. Документы, регламентирующие эти требования. Основные права и обязанности продавцов непродовольственных товаров. Поведение продавца при обслуживании покупателей. Требования, предъявляемые к продавцам непродовольственных товаров. Ответственность продавцов

Раздел 10. Организация и технология торгового обслуживания

Технология продажи товаров. Формы торгового обслуживания. Традиционный метод розничной торговли. Основные элементы. Прогрессивные методы продажи товаров. Основные элементы процесса продажи. Определение активной продажи. Этапы активной продажи. Встреча покупателя. Рекомендации на этапе установления контакта.

Психологический тип покупателей. Зависимость психологии покупателей от пола, возраста, профессии. Воздействие на покупателей в процессе обслуживания. Классификация покупателей по цели посещения магазина. Классификация покупателей по типам и их поведение в некоторых видах магазинов

5.3. Лабораторные работы

Учебным планом не предусмотрены.

5.4. Практические занятия

Таблица 3. Тематика, форма практических занятий (ПЗ) и их трудоемкость

Порядковый номер раздела. № Темы	Тематика практического занятия	Трудоемкость в часах
Раздел 1. Основы организации труда продавца	1. Изучение основных положений ТК РФ, связанных с определением режима труда и отдыха работников 2. Изучение требований к составлению договора материальной ответственности	3
Раздел 2. Основы организации торговых предприятий и торгового зала	1. Составление должностных инструкций продавца непродовольственных товаров на основе ГОСТов 2. ГОСТ Р 51305-2009 «Услуги торговли. Требования к персоналу». Основные разделы. Требования к административному и	3

	<p>обслуживающему персоналу в разделах знания и умения.</p> <p>3. Понятие условий труда, их оценка и характеристика. Требования СанПин к условиям труда. Управление организацией труда и оценка ее эффективности. Нормирование рабочего времени. Классификация затрат рабочего времени</p>	
Раздел 3. Организация и обслуживание рабочих мест на предприятии торговли	<p>1. Составление ассортиментного перечня розничного торгового предприятия с учетом его специализации, моделирование ситуации по открытию магазина (бизнес-план), его оснащения с расчетом стоимости вложений»</p> <p>2. Оснащение рабочего места продавца, моделирование ситуации с расчетом стоимости оснащения. Подготовка рабочего места к работе - составление алгоритма»</p>	3
Раздел 4. Услуги торговли и контроль за соблюдением правил торговли	<p>1. Торговые услуги- необходимое условие купли-продажи товаров (составить кроссворд, используя ГОСТ</p> <p>2. Анализ оснащения рабочих зон торговых предприятий города (оформить в виде схемы)</p>	3
Раздел 5. Организация торгово-технологических процессов в розничных торговых предприятиях	<p>1. Составление блок-схемы торгово-технологические процессы, с указанием всех линейных ответственных</p>	3
Раздел 6. Приёмка товаров и тары по количеству и качеству, особенности приёмки основных групп товаров	<p>1. Товаросопроводительные документы: правила оформления. Оформление накладных ТОРГ 12, ТТН в печатных и электронных вариантах, решение торговых ситуаций</p> <p>2. Разработка мероприятий по снижению товарных потерь, возникающих в процессе продажи товаров</p> <p>3. Решение задач по определению величины естественной убыли в торговых предприятиях</p>	3
Раздел 7. Выкладка и размещение товаров в торговом зале магазина. Средства торговой информации.	<p>1. Провести анализ размещения товарных групп в торговом зале и анализ выкладки товаров на торговом оборудовании в розничном торговом предприятии и оформить в блок-схему</p>	3
Раздел 8. Инвентаризация товарно-материальных ценностей	<p>1. В учебном магазине в сформированных преподавателем группах(бригадах) провести подготовку товаров (образцов) к инвентаризации. Провести проверку цен, оформить ценники</p>	3
Раздел 9. Торговое	<p>1. Образцы стандартов работы продавцов</p>	3

обслуживание покупателей. Психология торговли	(составление индивидуальных образцов на основе ранее полученных знаний). Тренинг и отработка приёмов на соответствие выполняемым функциям продавца	
Раздел 10. Организация и технология торгового обслуживания	1. Навыки активной продажи. Шесть шагов успешной продажи. Шаг первый. Приветствие и установление контакта в соответствии с типом покупателя. Шаг второй: развитие беседы, выявление потребности. Шаг третий: общение с покупателем в ходе выбора покупки. 2. Техники вопросов. Опросная система АДАРТ. Активное слушание – ключ к ответу. Предложение и презентация товаров. Предложение дополнительных товаров и услуг. Основные элементы убеждающей презентации. 3. Виды возражений. Работа с вопросами, сомнениями и возражениями.	3

6. Самостоятельная работа обучающихся и текущий контроль их успеваемости

6.1. Цели самостоятельной работы

Формирование способностей к самостоятельному познанию и обучению, поиску литературы, обобщению, оформлению и представлению полученных результатов, их критическому анализу, поиску новых и неординарных решений, аргументированному отстаиванию своих предложений, умений подготовки выступлений и ведения дискуссий.

6.2. Организация и содержание самостоятельной работы

Самостоятельная работа заключается в изучении отдельных тем курса по заданию преподавателя по рекомендуемой им учебной литературе, подготовке к практическим занятиям, к экзамену.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

7.1. Основная литература по дисциплине

1. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 5-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 148 с. : ил., табл. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=731157> (дата обращения: 11.03.2026). – ISBN 978-5-394-05631-4. – Текст : электронный. - (ID=190142-0)
2. Депутатова, Е. Ю. Изучение покупательского поведения в розничной торговле : теория и практика : учебное пособие / Е. Ю. Депутатова, А. О. Зверева, С. Б. Ильяшенко. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 170 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=731148> (дата

- обращения: 11.03.2026). – Библиогр.: с. 159-163 – ISBN 978-5-394-06265-0. – Текст : электронный. - (ID=190143-0)
3. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли : учебник для начального профессионального образования / О.В. Памбухчиянц. - 9-е изд. - Москва : Дашков и К, 2019. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 18.07.2022. - ЭБС Лань. - ЭБС Университетская библиотека онлайн. - ISBN 978-5-394-01131-3. - URL: <https://e.lanbook.com/book/229880> . - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116036> . - (ID=112688-0)
 4. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли : учебник для учреждений, реализующих программы СПО : в составе учебно-методического комплекса / О.В. Памбухчиянц. - 3-е изд. - Москва : Дашков и К, 2025. - (Среднее профессиональное образование). - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 21.07.2022. - ЭБС Лань. - ЭБС Университетская библиотека онлайн. - ISBN 978-5-394-04289-8. - URL: <https://e.lanbook.com/book/229574> . - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720276> . - (ID=101827-0)
 5. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И.М. Синяева [и др.]. - Москва : Юрайт, 2026. - 394 с. - (Профессиональное образование). - Дата обращения 22.01.2026. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Образовательная платформа Юрайт. - ISBN 978-5-534-16956-0. - URL: <https://urait.ru/bcode/584860> . - (ID=189784-0)
 6. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник для учреждений, реализующих программы СПО / О.В. Памбухчиянц. - 4-е изд. - Москва : Дашков и К, 2025. - (Среднее профессиональное образование). - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 21.07.2022. - ЭБС Лань. - ЭБС Университетская библиотека онлайн. - ISBN 978-5-394-04267-6. - URL: <https://e.lanbook.com/book/229583> . - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720255> . - (ID=101829-0)

7.2 Дополнительная литература по дисциплине

1. Андреева, О. Н. Профессия продавец (2-е издание) : практическое пособие / О. Н. Андреева. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 232 с. — ISBN 978-5-394-01665-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/57027.html> (дата обращения: 11.03.2026). — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - (ID=190147-0)
2. Магомедов, Ш. Ш. Теоретические основы товароведения непродовольственных товаров : учебник / Ш. Ш. Магомедов. – 5-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2024. – 320 с. : ил., табл., граф. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720339> (дата

- обращения: 11.03.2026). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-05689-5. – Текст : электронный. (ID=190144-0)
3. Маховикова, Г.А. Цены и ценообразование в коммерции : учебник для среднего профессионального образования / Г.А. Маховикова, В.В. Лизовская. - Москва : Юрайт, 2025. - 193 с. - (Профессиональное образование). - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 02.05.2023. - Дата обращения 06.11.2025. - Образовательная платформа Юрайт. - ISBN 978-5-534-20587-9. - URL: <https://urait.ru/book/ceny-i-cenoobrazovanie-v-kommercii-558430> . - (ID=74519-0)
 4. Гаврилов, Л.П. Организация коммерческой деятельности : электронная коммерция : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л.П. Гаврилов. - 6-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2025. - 579 с. - (Профессиональное образование). - Дата обращения 22.01.2026. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Образовательная платформа Юрайт. - ISBN 978-5-534-17868-5. - URL: <https://urait.ru/bcode/586776> . - (ID=189783-0)
 5. Сакерина, А. В. Торговое дело. Производственное обучение : учебное пособие / А. В. Сакерина, Ю. Л. Курганович, Ю. А. Усеня. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 314 с. — ISBN 978-985-503-910-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93400.html> (дата обращения: 11.03.2026). — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - (ID=190148-0)
 6. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров : словарь-справочник / С.А. Вилкова [и др.]; под общей редакцией С.А. Вилковой. - 5-е изд., стер. - Москва : Дашков и К, 2024. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 12.09.2022. - ЭБС Лань. - ЭБС Университетская библиотека онлайн. - ISBN 978-5-394-03475-6. - URL: <https://e.lanbook.com/book/229889> . - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710180> . - (ID=104118-0)
 7. Парамонова, Т.Н. Мерчандайзинг : учеб. пособие для вузов по спец. "Маркетинг" / Т.Н. Парамонова, И.А. Рамазанов; Российский государственный торгово-экономический университет. - 5-е изд., стер. - М. : КноРус, 2010. - 143 с. - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-406-00893-5 : 86 р. 90 к. - (ID=83962-3)

7.3. Методические материалы

1. Учебно-методический комплекс дисциплины общеобразовательной подготовки вариативной части "Организация деятельности продавца непродовольственных товаров". Специальность: 38.02.08 Торговое дело. Направленность (профиль): Товароведческая экспертиза и организация торговой деятельности : ФГОС 3++ / Каф. Менеджмент ; сост. Н.М.Перепелица. - 2026. - (УМК). - Текст : электронный. - Сервер.

- URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/190140> . -
(ID=190140-0)

7.4. Программное обеспечение по дисциплине

- ОС "Альт Образование" 8
- МойОфис Стандартный
- WPS Office
- Libre Office
- Lotus Notes!Domino,
- LMS Moodle
- Marc-SQL
- МегаПро,
- Office для дома и учебы 2013
- 7zip,
- «Консультант Плюс»
- «Гарант»
- ОС РЕД ОС
- 1С:Предприятие 8.
- ПО PIX.

7.5. Специализированные базы данных, справочные системы, электронно-библиотечные системы, профессиональные порталы в Интернет

ЭБС и лицензионные ресурсы ТвГТУ размещены:

1. Ресурс: <https://lib.tstu.tver.ru/header/obr-res>
2. ЭБ ТвГТУ: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/Web>
3. ЭБС "Лань": <https://e.lanbook.com/>
4. ЭБС "Университетская библиотека онлайн": <https://biblioclub.ru/>
5. Национальная электронная библиотека: <https://rusneb.ru>
6. ЦОР IPRSmart: <https://www.iprbookshop.ru/>
7. Электронная образовательная платформа "Юрайт": <https://urait.ru/>
8. Научная электронная библиотека eLIBRARY: <https://elibrary.ru/>
9. Информационная система "ТЕХНОРМАТИВ". Конфигурация "МАКСИМУМ" : сетевая версия (годовое обновление) : [нормативно-технические, нормативно-правовые и руководящие документы (ГОСТы, РД, СНИПы и др.]. Диск 1, 2, 3, 4. - М. :Технорматив, 2014. - (Документация для профессионалов). - CD. - Текст : электронный. - 119600 р. - (105501-1)
10. База данных учебно-методических комплексов: <https://lib.tstu.tver.ru/header/umk.html>

УМК размещен: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/190140>

8. Материально-техническое обеспечение

При изучении дисциплины «Организация деятельности продавца непродовольственных товаров» используются современные средства обучения: наглядные пособия, диаграммы, схемы, презентации, учебные фильмы.

Возможна демонстрация лекционного материала с помощью проекционного оборудования.

9. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

9.1. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме экзамена

1. Экзаменационный билет соответствует форме, утвержденной Положением о рабочих программах дисциплин, соответствующих федеральным государственным образовательным стандартам среднего специального образования с учетом профессиональных стандартов. Типовой образец экзаменационного билета приведен в Приложении.

Обучающемуся даётся право выбора заданий из числа, содержащихся в билете, принимая во внимание оценку, на которую он претендует.

Число экзаменационных билетов – 20. Число вопросов (заданий) в экзаменационном билете – 3 (2 вопроса для категории «знать» и 1 вопрос для категории «уметь»).

Продолжительность экзамена – 60 минут.

2. Шкала оценивания промежуточной аттестации в форме экзамена – «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

3. Критерии оценки за экзамен:

для категории «знать»:

выше базового – 2;

базовый – 1;

ниже базового – 0;

критерии оценки и ее значение для категории «уметь»:

отсутствие умения – 0 баллов;

наличие умения – 2 балла.

Критерии итоговой оценки за экзамен:

«отлично» - при сумме баллов 5 или 6;

«хорошо» - при сумме баллов 4;

«удовлетворительно» - при сумме баллов 3;

«неудовлетворительно» - при сумме баллов 0, 1 или 2.

4. Вид экзамена – устный.

5. База заданий, предъявляемая обучающимся на экзамене:

1. Должностная инструкция продавца непродовольственных товаров

2. Подготовка рабочего места продавца с учетом формы обслуживания покупателей, ассортимента товаров, видов торгового оборудования:
3. Алгоритм действий по организации рабочего места продавца прилавка индивидуального обслуживания.
4. Алгоритм действий по организации рабочего места продавца в зале самообслуживания.
5. Подбор необходимого оборудования, инвентаря и упаковочного материала для осуществления технологических операций в магазине
6. Правила техники безопасности при осуществлении операций по продаже товаров:
7. Пооперационная схема действий продавца по соблюдению техники безопасности при выполнении технологических процессов в магазине
8. Идентификация торговых предприятий по торговле непродовольственными товарами
9. Виды сопроводительных документов непродовольственных товаров.
10. Проверка целостности тары и упаковки
11. Подбор инвентаря для вскрытия тары,
12. Проверка количества поступившего товара.
13. Сопоставление фактического наличия с данными сопроводительных документов.
14. Оформление результатов приемки товаров в магазине.
15. Визуальная оценка качества поступившего товара.
16. Проверка правильности маркировки на транспортной таре и упаковке товара.
17. Проверка сроков годности поступивших товаров
18. Решение торговых ситуаций по приемке товаров в магазине
19. Карта-схема размещения товаров на хранение в действующем предприятии.
20. Определение способов укладки на хранение различных групп непродовольственных товаров.
21. Определение условий и режима хранения товаров в магазине.
22. Выполнение работ по укладке товаров на хранение.
23. Ознакомление, анализ и оценка условий хранения товаров в магазине.
24. Подбор инвентаря для подготовки товаров к продаже.
25. Выполнение операций по подготовке товаров к продаже: - вскрытие тары; - проверка маркировки; - сортировка, - облагораживание; - маркировка (оформление ценника)
26. Подбор оборудования и инвентаря для показа товара в торговом зале,
27. Определение способов и приемов выкладки товаров на торговом оборудовании в торговом зале.
28. Размещение и выкладка товаров на основе принципов мерчандайзинга.
29. Выполнение работ по декоративной выкладке товаров в торговом

зале магазина.

30. Оформление «зоны притяжения внимания покупателей».
31. Выполнение работ по размещению и выкладке товаров в торговом зале магазина традиционным способом.
32. Оценка правильности размещения и выкладки товаров в торговом зале магазина действующих торговых предприятий.
33. Встреча покупателя и выявление покупательского спроса
34. Установление контакта с различными типами покупателей;
35. Изучение проблем покупателей и использование их в обслуживании;
36. Создание кейса фраз преодоления возражений покупателей.
37. Освоение простейших приемов проведения анкетирования покупателей
38. Предложение товара
39. Презентация товара в процессе обслуживания;
40. Алгоритм формирования у покупателя позитивного отношения к товару (предприятию, фирме)
41. Поведение продавца в конфликтных ситуациях;
42. Приемы создания и поддержания долгосрочных отношений с покупателями;
43. Эффективное общение по телефону.
44. Консультация по потребительским свойствам товаров
45. Приемы повышения восприятия ценности товара в глазах потенциальных покупателей;
46. Составление текста консультаций;
47. Техника ценового убеждения при обслуживании покупателей;
48. Предложение сопутствующих товаров.
49. Предложение дополнительных торговых услуг
50. Оформление документов при продаже товаров
51. Решение торговых ситуаций по правилам торговли и соблюдению Закона РФ «О защите прав потребителей»
52. Оценка организации работы продавца недовольственных товаров в действующих торговых предприятиях

При ответе на вопросы экзамена допускается пользование справочными данными, ГОСТами, методическими указаниями по выполнению практических работ в рамках данной дисциплины. Пользование различными техническими устройствами не допускается.

При желании обучающегося покинуть пределы аудитории во время зачета, билет после его возвращения заменяется. Преподаватель имеет право после ответов на вопросы задавать обучающемуся в устной форме уточняющие вопросы в рамках содержания билета, выданного обучающемуся. Иные нормы, регламентирующие процедуру проведения зачета, представлены в Положении о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

9.2. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме зачета

Виды возражений. Работа с вопросами, сомнениями и возражениями.

9.3. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме курсовой работы или курсового проекта

Учебным планом выполнение по дисциплине зачета не предусмотрено.

10. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины

Обучающиеся перед началом изучения дисциплины должны быть ознакомлены с системами кредитных единиц и балльно-рейтинговой оценки, которые опубликованы и размещены на сайте вуза или кафедры.

В учебном процесс рекомендуется внедрение субъект-субъектной педагогической технологии, при которой в расписании каждого преподавателя определяется время консультаций студентов по закрепленному за ним модулю дисциплины.

Обучающиеся, изучающие дисциплину, обеспечены учебниками, учебно-методическим комплексом по дисциплине, включая методические указания к выполнению всех видов самостоятельной работы.

11. Внесение изменений и дополнений в рабочую программу дисциплины

Содержание рабочих программ дисциплин ежегодно обновляется протоколами заседаний кафедры по утвержденной «Положением о структуре, содержании и оформлении рабочих программ дисциплин по образовательным программам, соответствующим ФГОС СПО с учетом профессиональных стандартов» форме.

Приложение

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Тверской государственный технический университет»

Специальность: 38.02.08 Торговое дело

Кафедра «Менеджмент»

Дисциплина «Организация деятельности продавца непродовольственных товаров»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Вопросы для проверки уровня «ЗНАТЬ» – 0 или 1 или 2 балла.

Правила и методология составления договора о материальной ответственности.

2. Задание для проверки уровня «УМЕТЬ» – 0 или 2 балла:

Составление схемы размещения товаров в торговом зале

3. Задание для проверки уровня «УМЕТЬ» – 0 или 2 балла:

Документальное оформление акта инвентаризации

Критерии итоговой оценки за экзамен:

«отлично» - при сумме баллов 5 или 6;

«хорошо» - при сумме баллов 4;

«удовлетворительно» - при сумме баллов 3;

«неудовлетворительно» - при сумме баллов 0, 1 или 2.

Составитель:



Н.М.Перепелица

Заведующий кафедрой «Менеджмент» _____

О.П. Разинькова

Приложение

Лист регистрации изменений в рабочей программе

№ измен ения	Номер листа			№ протокола и дата заседания кафедры	Дата внесения изменения в РПД	Ф.И.О. лица, ответстве нного за внесение изменени й
	измененно го	нового	изъятото			