

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

ТЕХНОЛОГИЯ ТОРГОВЫХ ПРОЦЕССОВ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ

Семестр: 4

Количество часов: 84

Количество зачетных единиц: 2

Промежуточная аттестация: зачет

Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ): Профессиональный цикл (ОП 11)

Цель и задачи освоения дисциплины: получение необходимых теоретических знаний и приобретение практических навыков по выполнению торгово-технологических операций и продаж,

Задачи дисциплины – дать студентам знания по организации и технологии торгово-технологических операций, совершаемых в розничных, оптовых торговых предприятиях; приобретение знаний и навыков в области технологии продажи.

Содержание дисциплины:

Понятие, сущность товародвижения. Функции, типы, виды оптовых торговых предприятий Организация складского хозяйства. Организация и технология складских операций. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли, технологические планировки магазинов. Организация, технология торгово-технологического процесса в магазине. Правила розничной торговли Управление торгово-технологическим процессом и организация труда в магазине. Методы продажи и ее организация.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать следующими общекультурными (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (**знает** правила профессионального поведения и делового этикета; **умеет** профессионально мыслить; **владеет** навыками обобщение опыта и стремление к профессиональному росту);

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных

задач, профессионального и личностного развития (**знает** современные источники получения информации; **умеет** осуществлять поиск требуемой информации для эффективного выполнения профессиональных задач; **владеет** методами современных информационных технологий для решения своих профессиональных задач);

ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности (**знает** нормативно-технические и нормативно-правовые документы, регламентирующие ассортиментную принадлежность; **умеет** работать с нормативно-техническими и нормативно-правовыми документами, в области стандартизации; **владеет** навыками работы с техническими регламентами, стандартами);

ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров (**знает** нормативно-технические и нормативно-правовые документы в области хранения, приемки, транспортировки; **умеет** работать с нормативно-техническими и нормативно-правовыми документами, в области технологических и торговых процессов; **владеет** навыками работы с техническими регламентами, стандартами);

Образовательные технологии: Дисциплина «Технология торговых процессов и организация продаж» предполагает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий.

Лекция дискуссия чаще всего после изложения раздела, вопроса лекции осуществляется обмен мнениями между студентами и преподавателем по рассматриваемому аспекту.

Лекция с элементами визуализации. Метод предполагает применение наглядных пособий для демонстрации презентаций с помощью программы PowerPoint, видеозаписей.

На практических занятиях используются следующие технологии:

– ролевые игры под управлением преподавателя с целью решения профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования проблемной ситуации;

– коллоквиум как средство контроля усвоения учебного материала темы в виде собеседования;

– подготовка сообщений с использованием программы Microsoft Office

Составитель: Н.Е. Петрова, кафедра коммерческого товароведения