

МИНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Відокремлений структурний підрозділ
«Ладизинський фаховий коледж
Вінницького національного аграрного університету»

Циклова комісія економічних та інформаційних дисциплін

Відділення: Економічне

"Затверджено"
Заступник директора
з навчальної роботи
Д.В.Присяжнюк
31 липня 2023 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ОРГАНІЗАЦІЯ І ТЕХНОЛОГІЯ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ»

Група: ПТБД 21

Загальна кількість годин за навчальним планом: 180

з них аудиторні: 72

Галузь знань:

07 Управління та адміністрування

Спеціальність:

076 Підприємництво та торгівля

Освітньо-професійний ступінь: фаховий молодший бакалавр

Мова навчання: українська

Робоча програма

Організація і технологія торгівельних процесів

(назва навчальної дисципліни)

для студентів спеціальності:

076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Розробник: О.В.Лобуренко, спеціаліст вищої категорії, викладач-методист відокремленого структурного підрозділу «Ладизинський фаховий коледж Вінницького національного аграрного університету»

Робочу програму розглянуто на засіданні предметної (циклової) комісії
економічних та інформаційних дисциплін

Протокол № 1 від 31 липня 2023 р.

Голова предметної (циклової) комісії

Н.М.Гудзенко

Схвалено методичною радою відокремленого структурного підрозділу «Ладизинський фаховий коледж Вінницького національного аграрного університету»

Протокол № 1 від 31 липня 2023р.

Голова

Д.В.Присяжнюк

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Загальна кількість годин – 72 Тижневих годин для денної форми навчання: 3,4 сем – 2 год	Галузь знань: 07 Управління та адміністрування Спеціальність: 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Освітньо-професійний ступінь: фаховий молодший бакалавр	Нормативна	
		Рік підготовки	
		2-й	
		Семестр	
		3 -й	4-й
		Лекції	
		24 год	26
		Практичні, семінарські	
		10 год	12
		Лабораторні	
		Самостійна робота	
		108	0
		Індивідуальні завдання	
		Вид контролю	
		екзамен	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни є формування системи знань, вмінь і навичок у майбутніх фахівців з організації та здійснення торговельних операцій. Завдання дисципліни:

- формування наукового світогляду на місце торгівлі в економіці країни та глобальному ринковому середовищі;
- засвоєння основних термінів та понять організації торгівлі на рівні їх відтворення і тлумачення;
- здобуття навичок та елементарних умінь застосовувати їх у практичній діяльності для підвищення конкурентоспроможності фахівця в галузі торгівлі;
- формування у студентів навичок обґрунтування конкурентоспроможності та економічної цілеспрямованості діяльності підприємств торгівлі (стратегій, концепцій, проєктів); розвиток комплексу аналітичних, прогностичних, інноваційних здібностей, необхідних майбутньому спеціалісту для формування ефективної роботи торговельних підприємств і організацій в сучасній ринковій системі.

Внаслідок вивчення курсу студенти повинні знати:

- Ø перспективи розвитку галузі;
- Ø шляхи удосконалення торгового обслуговування населення;
- Ø форми роздрібного продажу товарів та методи обслуговування покупців;
- Ø технологію продажу товарів та методи обслуговування покупців;
- Ø правила роботи підприємств торгівлі;
- Ø вимоги до улаштування та планування підприємств торгівлі;
- Ø правила приймання та зберігання товарів в магазинах;
- Ø питання взаємовідносин підприємств торгівлі з постачальниками товарів, кооперативами та особами, які займаються індивідуальною трудовою діяльністю;
- Ø організацією роботи з тарою.

Уміти:

- Ø працювати з нормативною документацією;
- Ø організовувати технологічний процес в магазинах;
- Ø здійснювати розміщення обладнання;
- Ø приймати товар за кількістю та якістю;
- Ø додержувати правил продажу товарів;
- Ø впроваджувати та удосконалювати сучасні форми продажу товарів;
- Ø організовувати розміщення, викладення товарів в торговому залі;
- Ø надавати послуги покупцям;
- Ø обслуговувати покупців відповідно правил;
- Ø оформляти товарні та транспортні документи;
- Ø забезпечувати зберігання товарно-матеріальних цінностей.

Компетенції, які необхідно сформувати в результаті вивчення дисципліни

Компетентності, якими повинен оволодіти студент	Програмні результати навчання
Загальні компетентності	
1. ЗК-3 Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.	
2.ЗК-7 Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.	
8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.	
Спеціальні (фахові, предметні) компетентності	
СК 1. Здатність враховувати основні закономірності та сучасні досягнення у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.	
СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.	
СК 5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.	
СК 10. Здатність використовувати логістичні системи у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності	

Міжпредметні зв'язки

На заняттях з дисципліни «Організація і технологія торговельних процесів» можна використовувати міжпредметні зв'язки з предметами:

- «Економіка підприємств»
- «Електронна комерція»
- «Маркетинг»
- «Менеджмент».

Критерії оцінювання результатів навчання

До навчальних досягнень студентів з дисципліни «Організація і технологія торговельних процесів», які підлягають оцінюванню, належить база теоретичних і практичних знань щодо створення та функціонування інформаційних систем і технологій в управлінні підприємствами, нормативної бази, сучасних підходів до їх проектування і впровадження.

Оцінювання якості підготовки студентів з дисципліни здійснюється в двох аспектах:

- рівень володіння теоретичними знаннями;

- здатність до застосування вивченого матеріалу у практичній діяльності.

Відповідно до ступеня оволодіння зазначеними знаннями і способами діяльності виокремлюються чотири рівні навчальних досягнень студентів з інформатики, що відображено в таблиці і побудовано таким чином, що досягнення певного рівня навчальних досягнень передбачає, що усі вказані для попередніх рівнів знання, уміння і навички опановані студентом.

Бали	Критерії оцінювання навчальних досягнень студентів
5	Студент (студентка) дає правильну відповідь, правильно застосовує одержані знання з спеціальних і суміжних предметів при виконанні практичних завдань; дотримується послідовності при проведенні розрахункових операцій; не допускає помилок у застосування програмного забезпечення, роботу виконує в повному обсязі послідовно і акуратно.
4	Студент (студентка) розкриває основний зміст завдання, але його рішення недостатньо систематизоване; дотримується послідовності при виконанні практичних завдань, роботу виконує у відповідності з поставленим завданням; можливі неточності в термінології і принципах застосування програмного забезпечення, висновках або помилки в розрахунках, які не змінюють суті одержаних результатів.
3	Студент (студентка) в цілому виконує завдання, але допускає помилки в розрахунках, неповне і досить послідовне обґрунтування матеріалу; практичні навички сформовані недостатньо, є помилки у застосування програмного забезпечення, висновки і узагальнення аргументовані слабо, в них допускаються помилки.
2	Студент не розкриває основного змісту завдання; допускає грубі помилки в роботі з програмним забезпеченням, обчисленнях і кінцевих висновках.

Засоби діагностики результатів навчання. Форми поточного та підсумкового контролю

Форми поточного контролю:

- вибіркове усне опитування перед початком занять;
- фронтальне стандартизоване опитування за картками, індивідуальними завданнями;
- фронтальна перевірка домашніх завдань;
- автоматизоване тестове опитування;
- проблемні ситуації – створення ситуацій проблемного характеру;
- питання-репліки – виявлення причинно-наслідкових зв'язків;
- ситуаційні завдання – визначення відповіді згідно певної ситуації;
- питання репродуктивного характеру – визначення практичного значення подій, явищ, фактів тощо;
- інтерактивні завдання вікторинного та ігрового характеру.

Форми підсумкового контролю:

- ККР;ДКР;залік.

Обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна

- ПК;
- Мультимедійний проектор
- програма для інтерактивного спілкування Viber

3. Структура навчальної дисципліни

семестр	Кількість годин											
	Денна форма						Заочна форма					
	всього	у тому числі					всього	у тому числі				
		л	с.п	лаб	інд.	с.р.с.		л	с.п	лаб	інд.	с.р.с.
3,4	180	50	22			108	-	-	-	-		
3-й	34	24	10			68	-					
4-й	38	26	12			40	-					

4. Тематичний план дисципліни

Семестр, назва розділу, модуля і теми заняття	за робочою навчальною програмою					
	всього	з них аудиторних				самот
		теор	лаб	прак	сем.	
1.Теоретичні засади організації торгівлі	2	2				
2.Організаційно-правові основи торгівельних підприємств	10	2				8
3.Організаційні основи функціонування роздрібно торгівлі	10	2				8
4.Ефективність функціонування роздрібно торгівельної мережі	18	2		8		8
5.Організація процесу продажу товарів	8	2				6
6.Організація торгово-технологічного процесу	10	2				8
7.Технічне оснащення в роздрібній торгівлі	10	2				8
8.Організація продажу товарів у магазинах	8	2				6
9.Формування асортименту та управління ним у магазині	2	2				
10.Мерчендайзинг	10	2				8
11.Позамагазинні форми продажу товарів	12	2		2		8
12.Організація товаропостачання роздрібно торгівельної мереж.	4	2		2		
13. Організація торгівлі на ринках	2	2				
14.Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі.	2	2				
15.Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі	4	2		2		
16.Організація оптових закупівель товарів та їх документальне оформлення	10	2				8
17.Організація оптового продажу товарів	2	2				
18.Складська мережа	2	2				
19.Організація технологічних процесів на складах	14	2		4		8
20.Механізація складських операцій	2	2				
21.Тара та організація тарного господа	10	2				8
22.Організація перевезення товарів та транспортно-експедиційних операцій	12	2		2		8
23.Організація обслуговування покупців	4	2		2		
24.Організація праці в торгівельних підприємствах	2	2				
25.Регулювання і контроль діяльності підприємств у сфері торгівлі	10	2				8
всього	180	50		22		108

4. Зміст робочої навчальної програми

№	Назва теми	Кількість годин					Навчально-методична література	Засоби діагностики
		всього	денна форма					
			у тому числі					
			Л	П.	інд	с.р.с		
1.	1. Теоретичні засади організації торгівлі <i>Сутність поняття «торгівля», Основні принципи організації торгівлі. Функції торгівлі, Ресурси системи</i>	2	2				Л1., Л2с.12-18, Л3с.8-11	
2.	2.Організаційно-правові основи торгівельних підприємств <i>Поняття про торговельне підприємство, його функції, Організаційні моделі у сфері торгівлі.</i> <i>С.Р. Перебудова соціальної структури торгівлі..Перебудова функціональної структури.Перебудова територіальної структури торгівлі</i>	10	2			8	Л1., Л2.с.28-39 Л3.с.11-14	Усне опитування
3.	3.Організаційні основи функціонування роздрібно торгівлі <i>Суть, зміст і особливості роздрібно торгівлі, її функції.Види і класифікація роздрібно торгівельної мережі.Типізація та спеціалізація магазинів, їх сутність та значення.</i> <i>С.Р.Фази і порядок створення роздрібно торгівельного підприємства.Організаційна побудова роздрібних торговців.Організаційна структура роздрібних торговців</i>	10	2			8	Л1. Л2.с.214-237 Л3.с.14-22	Тестовий контроль знань
4.	4.Ефективність функціонування роздрібно торгівельної мережі <i>Планування розвитку торговельної мережі, визначення потреби в торгових об'єктах Ефективність функціонування роздрібно торгівельної мережі</i> <i>С,Р. Територіальне розміщення роздрібно мережі</i>	10	2			8	Л1. Л2.с.237-243 Л3.с.31-40	Тестовий контроль знань

	<i>Перспективні принципи розташування роздрібних торговельних підприємств. Вибір місця розташування роздрібного торговця</i>						
5.	<i>Пр1 Організаційні основи функціонування Р.Т.</i>	2		2			Інструкційна картка
6.	<i>Пр 2. Організаційна побудова і розвиток РТМ</i>	2		2			Інструкційна картка
7.	<i>Пр3. Будова, улаштування і проектування об'єктів РТ</i>	2		2			Інструкційна картка
8.	5. Організація процесу продажу товарів <i>Класифікація будівель магазинів та вимоги до їх улаштування. Склад і взаємозв'язок приміщень магазину. Улаштування і планування торговельної зали магазину.</i> <i>С.Р. Улаштування і планування неторговельних приміщень. Дизайн та імідж магазину.</i>	8	2			6	Л1. Л3.с.40-56 Тестовий контроль знань
9.	6. Організація торгово-технологічного процесу <i>Зміст торгово-технологічного процесу в магазині та принципи його раціональної організації. Організація та технологія приймання, зберігання та підготовки товарів до продажу товарів в магазині</i> <i>С.Р. Суть та система показників ефективності в торгівлі. Показники ефективності використання торгової площі магазину</i>	10	2			8	Л1. Л2.с.245-264 Л3.с.56-83 Тестовий контроль знань
10.	<i>Пр4 Організація ТТП в магазині</i>	2		2			Інструкційна картка
11.	7. Технічне оснащення в роздрібній торгівлі <i>Класифікація немеханічного обладнання і вимоги до його конструкції. Типізація, уніфікація і стандартизація немеханічного обладнання. Реєстратори розрахункових операцій і правила їх експлуатації. Вимоги до електронних контрольно-касових апаратів</i> <i>С.Р. Характеристика і правила експлуатації вимірювального обладнання. Холодильне обладнання.</i>	10	2			8	Л1. Тестовий контроль знань

12.	8.Організація продажу товарів у магазинах <i>Класифікація форм і методів роздрібного продажу товарів</i> <i>Суть форм і методів продаж.Магазинні методи продажу товарів: зміст, організація, ефективністьПродаж товарів через прилавок обслуговуванняОрганізація продажу товарів за методом самообслуговуванняІнші методи продажу товарів у магазинах</i> <i>С.Р. Психологічні аспекти продажу товарів.Дослідження поведінки покупців.Методи активізації продажу товарів</i>	8	2		6	Л1.	Тестовий контроль знань
13.	9.Формування асортименту та управління ним у магазині <i>Завдання і методи вивчення попиту населення на роздрібних підприємствах.Завдання вивчення попиту</i> <i>Спеціалізація підприємств і планування товарного асортименту</i> <i>Поняття і класифікація асортименту товарів.Формування асортименту товарів у магазинах Етапи формування асортименту.Формування асортименту у продовольчих магазинах.Формування асортименту в непродовольчих магазинах.Оцінка асортименту товарів.</i>	2	2			Л1.	Тестовий контроль знань
14.	Пр5.Формування асортименту та управління ним у магазині	2		2		Інструкційна картка	
15.	10.Мерчендайзинг <i>Зміст та завдання мерчендайзингу.Методологічні основи впровадження технологій мерчендайзингу.Рекламно-інформаційна робота в магазині як елемент мерчендайзингу.</i> <i>Управління комплексом мерчендайзингу</i> <i>С.Р. Контроль комплексу мерчендайзингу.Проблеми застосування мерчендайзингу.Суть, зміст і порядок розробки Стандартів мерчендайзингу.</i>	10	2		8	Л1.	Тестовий контроль знань
16.	11.Позамагазинні форми продажу товарів. Особливі форми продажу товарів. <i>Продаж товарів через дрібнороздрібну та пересувну мережу</i> <i>Продаж товарів на ринках. Продаж товарів на ярмарках і базарах. Мережевий маркетинг. Посилкова торгівля.</i> <i>С.Р..Комісійний продаж непродовольчих товарів.Продаж товарів у розстрочку.Роздрібні аукціони.Продаж товарів поштою.</i>	10	2		8	Л1. Л2.с.265-272 Л3.с.85-94	Тестовий контроль знань

17.	12.Організація товаропостачання роздрібної торговельної мереж. <i>Суть поняття «товаропостачання» та основні вимоги до його організації. Принципи товаропостачання торговельних підприємств .Організація закупівлі товарів.Форми оптової реалізації та фактори, що визначають їх вибір. Організація товароруху</i>	2	2			Л1. Л3.с.113-135	Тестовий контроль знань
18.	4 семестр 13. Організація торгівлі на ринках <i>Торгівля на ринках як особлива форма торговельно-сервісного обслуговування. Характеристика ринкового господарства і його структурних елементів Класифікація підприємств ринків Організація системи послуг у торгівлі на ринках Особливості організації роботи продовольчих і непродовольчих ринків</i>	2	2			Л1. Л2.с. 280-301	Усне опитування
19.	<i>Пр 6. Організація торгівлі на ринках</i>	2		2		Інструкційна картка	
20.	14.Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі. <i>Поняття, завдання реклами.Види реклами.. Поняття та завдання торгової реклами. Зовнішня та внутрішня реклама Рекламні засоби та їх характеристика. Форми реалізації реклами торговельного підприємства: рекламне оголошення, рекламні цикли, рекламна кампанія.. Організація внутрішньомагазинної реклами та інформації. Рекламно-інформаційне оформлення торговельного залу. Організація та принципи оформлення вітрин .Оцінка економічної ефективності реклами торговельного підприємства.</i>	2	2			Л2.с.320-338	Тестовий контроль знань
21.	15.Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі <i>Сутність та функції оптової торгівлі Основні напрями розвитку оптової торгівлі Структура оптової торгівлі Види оптових підприємств. Класифікація оптових торговельних підприємств Торгово-технологічні функції оптових торговельних підприємств Організаційна структура оптових підприємств. Роль організаційних підрозділів оптових підприємств в організації торгово-технологічного процесу</i>	2	2			Л1., Л2.с.47-60	Усне опитування
22.	<i>Пр7. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі</i>	2		2		Інструкційна картка	

23.	16.Організація оптових закупівель товарів та їх документальне оформлення <i>Господарські зв'язки як основа організації оптових закупівель товарів Класифікація господарських зв'язків Суть оптових закупівель, їх види. Планування закупівельної роботи Форми і методи закупівель товарів у вітчизняного виробництва Порядок укладання договорів</i> <i>С.Р.Закупівля товарів за державні кошти.Особливості закупівель товарів у іноземних фірм</i>	10	2			8	Л1.	Тестовий контроль знань
24.	17.Організація оптового продажу товарів <i>Форми оптового продажу і види оптового обороту Організація продажу товарів зі складу Організація транзитної поставки товарів Особливості дрібнооптового продажу товарів Активізація і стимулювання оптового продажу товарів</i>	2	2				Л1.	Тестовий контроль знань
25.	18.Складська мережа <i>Роль складів у процесі руху товарів, їх класифікація і види Структура та призначення приміщень загальнотоварних і спеціальних складів. Показники, що характеризують стан розвитку та ефективність використання складського господарства</i>	2	2				Л1. Л2с.82-86 Л3с.135-169	Усне опитування
26.	19.Організація технологічних процесів на складах <i>Складові елементи технологічного процесу на складах та принципи його раціональної організації Приймання товарів на складі Зберігання товарів на складі Комплектування партій товарів і їх відпускання зі складу</i> <i>С.Р.Організація оперативного обліку і контролю за рухом товарів на складі.Організація праці на складі</i>	10	2			8	Л1. Л2с. 86-136	Тестовий контроль знань
27.	<i>Пр.8 Розрахунок основних параметрів складських приміщень підприємств торгівлі</i>	2		2			Інструкційна картка	
28.	<i>Пр.9 Розрахунок показників ефективності використанн складської площі</i>	2		2			Інструкційна картка	
29.	20.Механізація складських операцій <i>Класифікація підйомно-транспортного обладнання Транспортувальні машини і механізми.Вибір підйомно-транспортного обладнання для механізації складських робіт і визначення потреби в ньому.Експлуатація підйомно-</i>	2	2				Л1.	Усне опитування

	транспортного обладнання.Обладнання для фасування та пакування товарів.						
30.	21.Тара та організація тарного господа Поняття упаковки та тари, їх роль в процесі обігу товарів. Вимоги, що висуваються до тари.Класифікація та основні види тари. Стандартизація тари та її основні завдання. Уніфікація тари. Маркування тари, види маркування . <i>С.Р. Організація обігу тари в торгівлі</i> Поняття тарообігу: організація приймання, відкриття, зберігання та повернення тари.Шляхи скорочення витрат та втрат по тарі .	10	2		8	Л2.с.196-213	Тестовий контроль знань
31.	22.Організація перевезення товарів та транспортно-експедиційних операцій. Роль транспорту у перевезенні товарів та його види.Організація управління транспортом. Планування перевезень товарів .Організація перевезення вантажів залізничним та автомобільним транспортом. Особливості організації перевезення товарів водним та авіаційним транспортом. Організація транспортно-експедиційного обслуговування підприємств торгівлі .Особливості організації перевезення товарів водним та авіаційним транспортом. Організація транспортно-експедиційного обслуговування підприємств торгівлі . С.Р.Система торгівельних послуг Суть, особливості та основні види послуг у галузі торгівлі Стратегія створення і надання системи послуг у підприємствах торгівлі.Організація надання окремих видів послуг	10	2		8	Л1., Л2. с. 162-196	Тестовий контроль знань
32.	Пр10.Організація перевезень торгових вантажів та використання тари	2		2		Інструкційна картка	
33.	23.Організація обслуговування покупців Система торговельного обслуговування, її сутність, зміст та принципи організації.Характеристика складових системи торговельного обслуговування. Культура торгівлі та показники її рівня. Зовнішні та внутрішні елементи, що впливають на якість торговельного обслуговування. Якість обслуговування та її оцінка.Психологічні аспекти торговельного обслуговування.	2	2			Л1., Л2.с. 302-319	Тестовий контроль знань
34.	Пр11 Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазині	2		2		Інструкційна картка	

35.	24.Організація праці в торгівельних підприємствах <i>Сутність та особливості організації праці в торгівлі. Предмети та засоби праці. Організація праці на складах. Організація праці в роздрібній торгівлі. Характеристика основних категорій працівників магазину. Організація робочого місця в магазині. Умови праці працівників та режим роботи магазину. Організація матеріальної відповідальності в торгівлі..</i>	2	2			Л1., Л2с. 341-357, Л3.с.162-168	Тестовий контроль знань
36.	25.Регулювання і контроль діяльності підприємств у сфері торгівлі <i>Правові та організаційні засади захисту прав споживачів. Органи захисту прав споживачів. Відповідальність за порушення законодавства про захист прав споживачів. Контрольні перевірки дотримання правил торговельного обслуговування. Перевірка суб'єктів підприємництва працівниками Держцінінспекції. Перевірка ведення Книги відгуків і пропозицій.</i> <i>С.Р. Опломбування виробничих, складських, торгових приміщень і вимірювальних приладів. Тимчасове припинення діяльності підприємств сфери торгівлі. Упровадження Журналу реєстрації перевірок</i>	10	2		8	Л1.	Тестовий контроль знань
37.	Всього	180	50	22	108		

5. Теми практичних занять

№	Назва практичної роботи	Кількість годин
1	<i>Пр1. Організаційні основи функціонування Р.Т.</i>	2
2	<i>Пр2 Організаційна побудова і розвиток РТМ</i>	2
3	<i>Пр 3. Будова , улаштування і проектування об'єктів РТ.</i>	2
4	<i>Пр4. Організація ТТП в магазині</i>	2
5	<i>Пр5. Формування асортименту та управління ним у магазині</i>	2
6	<i>Пр6. Організація торгівлі на ринках</i>	2
7	<i>Пр7. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі</i>	2
8	<i>Пр.8 Розрахунок основних параметрів складських приміщень підприємств торгівлі</i>	2
9	<i>Пр9. Розрахунок показників ефективності використання складської площі</i>	2
10	<i>Пр10. Організація перевезень торгових вантажів та використання тари</i>	2
11	<i>Пр11 Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазині</i>	2

6. Самостійна робота студентів

1.	Організаційно-правові основи торгівельних підприємств	1.Перебудова соціальної структури торгівлі 2.Перебудова функціональної структури 3.Перебудова територіальної структури торгівлі	8
2.	Організаційні основи функціонування роздрібної торгівлі	1.Фази і порядок створення роздрібного торговельного підприємства 2.Організаційна побудова роздрібних торговців 3.Організаційна структура роздрібних торговців	8
3.	Ефективність функціонування роздрібної торгівельної мережі	1.Територіальне розміщення роздрібної мережі 2.Перспективні принципи розташування роздрібних торговельних підприємств 3.Вибір місця розташування роздрібного торговця	8
4.	Організація процесу продажу товарів	1. Улаштуванн і планування неторгівельних приміщень 2. Дизайн та імідж магазину	6
5.	Організація торгово-технологічного процесу	1. Суть та система показників ефективності в торгівлі 2. Показники ефективності використання торгової площі магазину	8

6.	Технічне оснащення в роздрібній торгівлі	1. Характеристика і правила експлуатації вимірювального обладнання. 2. Холодильне обладнання.	8
7.	Організація продажу товарів в магазині	1. Психологічні аспекти продажу товарів 2. Дослідження поведінки покупців 3. Методи активізації продажу товарів	6
8.	Мерчендайзинг	3. Контроль комплексу мерчендайзингу 4. Проблеми застосування мерчендайзингу 5. Суть, зміст і порядок розробки Стандартів мерчендайзингу	8
9.	Особливі форми продажу товарів	1. Комісійний продаж непродовольчих товарів 2. Продаж товарів у розстрочку 3. Роздрібні аукціони 4. Продаж товарів поштою	8
10.	Організація оптових закупівель товарів та їх документальне оформлення	1. Закупівля товарів за державні кошти 2. Особливості закупівель товарів у іноземних фірм	8
11.	Організація технологічних процесів на складах	1. Організація оперативного обліку і контролю за рухом товарів на складі 2. Організація праці на складі	8
12.	Тара та організація тарного господарства	1. Організація обігу тари в торгівлі 2. Поняття тарообігу: організація приймання, відкриття, зберігання та повернення тари 3. Шляхи скорочення витрат та втрат по тарі .	8
13.	Система торгівельних послуг	1. Суть, особливості та основні види послуг у галузі торгівлі 2. Стратегія створення і надання системи послуг у підприємствах торгівлі 3. Організація надання окремих видів послуг	
14.	Регулювання і контроль діяльності підприємств у сфері торгівлі	1. Опломбування виробничих, складських, торгових приміщень і вимірювальних приладів 2. Тимчасове припинення діяльності підприємств сфери торгівлі. 3. Упровадження Журналу реєстрації перевірок	8
15.	Всього		108

7. Методичне забезпечення

1. Виписка з навчального плану дисципліни
2. Робоча навчальна програма
3. Теоретичний матеріал
4. Презентації
5. Інструкційні картки по виконанню практичних робіт
6. Переліки питань для самоконтролю
7. Матеріали для поточного та підсумкового контролю знань з дисципліни

8. Автоматизований тематичний контроль з дисципліни
9. Методичний матеріал на сайті коледжу
10. Матеріали для дистанційного навчання (завантажені на Google Disk)

10. Рекомендована література

Основна

- Л1: *Анопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2019. С. 632.*
https://pidru4niki.com/12601206/marketing/organizatsiya_torgivli
- Л2: *Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі: Навчальний посібник. Київ. Кондор. 2017. С. 368.*
- Л3: *Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.*

Допоміжна

1. Податковий кодекс України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 10.05.2019).
2. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення 10.05.2019).
3. Закон України «Про підприємництво» URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/698-12> (дата звернення 10.05.2019).
4. Національний стандарт України ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять» / Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 05.07.2004 р. № 130 URL: <http://www.profiwins.com.ua/uk/directories1/dstu4303.html> (дата звернення 10.05.2019)
5. Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування населення на ринку споживчих товарів / Постанова Кабінету Міністрів України від 15.06.2006 р. N 833 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF> (дата звернення 10.05.2019)
6. Закон України «Про торгово-промислові палати» від 2 грудня 1997 року № 671/97-ВР URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/671/97-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 10.05.2019)
7. Закон України «Про інформацію» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> (дата звернення 10.05.2019)
8. Про внесення змін до Закону України "Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини" URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2809-15> (дата звернення 10.05.2019)
9. Внутрішня торгівля України: монографія / А.А. Мазаракі, В.Д. Лагутін, А.Г. Герасименко та ін.. К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2016. 864 с. 13
11. Експертиза товарів: навчальний посібник / А. А.Дубініна, І. О. Дудла, М. Р. Мардар та ін. Х.: ХДУХТ, 2017. 685 с.
12. Лігоненко Л.О., Носуліч А.М., Новікова Н.М. Економіка торгівлі (у рисунках, схемах та таблицях): навчальний посібник. К.: Київ. нац.торг.-екон. ун-т, 2014. 228 с.
13. Семикіна М.В., Збаржевецька Л.Д., Матієнко С.С. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум, навчальний посібник. Кіровоград: КНТУ, 2013. 221 с.
14. Матеріали Державного комітету статистики України (в тому числі його регіональних відділень). URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 10.05.2019).
15. Нормативні документи сайту Верховної ради України. URL: <http://rada.gov.ua> (дата звернення 10.05.2019).
16. Ресурси Національної бібліотеки ім. В.І. Вернадського. URL: www.nbuv.gov.ua (дата звернення 10.05.2019).