
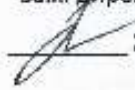


с/с/с

**Филиал государственного автономного профессионального
образовательного учреждения Республики Хакасия
«Аграрный техникум»**

Согласовано
Методической комиссией
Профессионального цикла
Руководитель  Харитова Л.Л.

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УР
 Харина А.В.

**Комплект
контрольно-оценочных средств по учебной дисциплине
Организация и технология розничной торговли
программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих
38.01.02 Продавец, контролер кассир**

Копьево, 2023г.

Комплект контрольно-оценочных средств разработан на основе Федерального Государственного Образовательного стандарта для профессии **38.01.02 Продавец, контролер-кассир** и рабочей программы учебной дисциплины Организация и технология розничной торговли.

Разработчик:

Харитова Людмила Леонидовна - мастер производственного обучения,
ФГАПОУРХ «Аграрный техникум»

Общие положения

В результате освоения учебной дисциплины **Организация и технология розничной торговли** студент должен:

уметь:

У.1.-устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;

У.2.- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;

У.3.- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;

знать:

3.1.- услуги розничной торговли, их классификацию и качество; 3.2. - виды розничной торговой сети и их характеристику;

3.3. - типизацию и специализацию розничной торговой сети;

3.4. - особенности технологических планировок организаций торговли 3.5. - основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле; 3.6. - основы товароснабжения в торговле;

3.7.- основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота; 3.8. - технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;

3.9. - правила торгового обслуживания и торговли товарами; 3.10.- требования к обслуживающему персоналу;

3.11. - нормативную документацию по защите прав потребителей

Знания и умения направлены на формирование профессиональных и общих компетенций:

ПК 1.1. Осуществлять приемку товаров и контроль наличия необходимых сопроводительных документов на поступившие товары

ПК 1.2. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 2.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары безопасности их эксплуатации.

ПК 2.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров ПК 3.2.

Проверять платежеспособность государственных денежных знаков ПК 3.4.

Оформлять документы по кассовым операциям

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

Формой аттестации по учебной дисциплине **Организация и технология розничной торговли** является дифференцированный зачет.

1. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке

1.1. В результате аттестации по учебной дисциплине осуществляется комплексная проверка следующих умений, знаний, общих компетенций:

Таблица 1.1

Результаты обучения: умения, знания, профессиональные и общие компетенции	Показатели оценки результата	Форма контроля и оценивания
Уметь устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам	- вид и тип организации торговли установлен верно по идентифицирующим признакам в соответствии с Правилами торговли	Оценка результатов практических работ № 1,2 Оценка результатов внеаудиторных самостоятельных работ №1-2
определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса	- определены виды покупательского спроса в соответствии с Правилами торговли; - на основе покупательского спроса определены критерии конкурентоспособности в соответствии с Правилами торговли	Оценка результатов практических работ № 4 Оценка результатов внеаудиторных самостоятельных работ № 4,5,6
применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности	- правила торгового обслуживания и правила торговли при решении торговых ситуаций использованы верно в соответствии с Законом о «Защите прав потребителей» и Правил продажи отдельных видов товаров.	Оценка результатов практических работ № 7-8 Оценка результатов внеаудиторных самостоятельных работ № 12
Знать: 1. Услуги розничной торговли, их классификацию и качество ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Услуги розничной торговли и их классификация охарактеризованы верно в соответствии Правилами торговли. Поиск информации осуществлен эффективно с учетом временного ресурса и объема информации	Оценка результатов тестирования
2. Виды розничной торговой сети и их характеристику	Виды розничной торговой сети охарактеризованы верно в соответствии с Правилами торговли.	Оценка результатов тестирования
3. Типизацию и специализацию розничной торговой сети	Специализация и типизация розничных торговых предприятий охарактеризованы верно в соответствии с Правилами торговли	Оценка результатов тестирования

4. Особенности технологических планировок организаций торговли	Технологические планировки розничной торговли охарактеризованы верно в соответствии с Правилами торговли.	Оценка результатов тестирования
5. Основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле	Мероприятия для продвижения товаров охарактеризованы верно в соответствии с Правилами торговли	Оценка результатов тестирования
6. Основы товароснабжения в торговле	Факторы, принципы, формы и маршруты товароснабжения охарактеризованы и определены верно в соответствии с Правилами торговли.	Оценка результатов тестирования
7. Основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота	Классификация, основные виды тары охарактеризованы верно в соответствии с требованиями стандарта и Правилами торговли.	Оценка результатов тестирования
8. Технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки ПК1. Осуществлять приемку товаров и контроль наличия необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	- общие правила приемки товаров охарактеризованы, верно в соответствии алгоритма инструкции П-6, П-7 - сопроводительные документы (накладная, доверенность) на поступившие товары охарактеризованы и оформлены верно в соответствии с требованиями НТД. технология размещения и выкладки товаров в торговом зале охарактеризована верно в соответствии с Правилами торговли.	Оценка результатов тестирования
9. Правила торгового обслуживания и торговли товарами	- правила работы торговых предприятий охарактеризованы верно в соответствии с Правилами торговли. - услуги, оказываемые, торговым предприятием охарактеризованы в соответствии с Правилами торговли - особенности продажи отдельных видов продовольственных	Оценка результатов тестирования

	<p>охарактеризованы в соответствии с Правилами торговли.</p> <p>- особенности продажи отдельных видов непродовольственных товаров охарактеризованы верно в соответствии с Правилами торговли.</p> <p>-внемагазинные формы продажи товаров охарактеризованы верно в соответствии с Правилами торговли.</p>	
10. Нормативную документацию по защите прав потребителей	<p>- применение статей по защите прав потребителей охарактеризованы верно в соответствии с «Законом о защите прав потребителей».</p> <p>- правила продажи отдельных видов товаров охарактеризованы в соответствии с Законом «О защите прав потребителей»</p>	<p>Оценка результатов тестирования</p> <p>Оценка результатов внеаудиторных самостоятельных работ № 10</p>

2. Оценка освоения умений и знаний учебной дисциплины

Предметом оценки служат умения и знания, предусмотренные ФГОС по учебной дисциплине **Организация и технология розничной торговли**, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций.

Дифференцированный зачет проводится в несколько этапов:

- Оценка внеаудиторных самостоятельных работ;
- Компьютерное тестирование, ориентированное на проверку знаний по учебной дисциплине;
- Оценка освоенных умений (выполнение практического задания).

Условием допуска к дифференцированному зачету является получение положительных (удовлетворительно, хорошо, отлично) оценок за выполнение практических и внеаудиторных самостоятельных работ.

2.1. Типовые задания в тестовой форме для оценки освоения знаний 3.1 – 3.10 (рубежный контроль) 1 вариант

Задание 1. Выберите правильный ответ из предложенных вариантов

1. Виды розничной торговли:
 - а) оптовая,
 - б) стационарная, передвижная, почасовая, в) розничная.
2. К стационарной торговле относятся:
 - а) магазины, павильоны, б) палатки
 - в) пересылка товаров по почте.
3. Павильон от киоска отличается:
 - а) имеет торговый зал и одно или несколько рабочих мест,
 - б) отсутствует торговый зал, одно или несколько рабочих мест,
 - в) стационарное помещение, имеет комплекс различных помещений
4. Магазин от киоска отличается:
 - а) имеет торговый зал и одно или несколько рабочих мест, б) отсутствует торговый зал и одно рабочее место,
 - в) стационарное помещение, имеет комплекс различных помещений
5. Тип магазина при реализации одной группы товаров а) фирменный
б) универсальный,
в) специализированный
6. Тип магазина при реализации товаров комплексного назначения а) булочная,
б) супермаркет, в) гастроном
7. Тип магазина при реализации товаров за рубежом по низким ценам а) минимаркет,
б) секонд - хенд, в) дискаунт
8. К универсальному типу относятся магазины, в которых продают: а) одну группу товаров,
б) объединенные общностью спроса, в) большинство товарных групп.
9. Технические помещения в магазине:
 - а) торговый зал, б) склады,
 - в) тепловой узел
10. К универсальному типу относятся магазины, в которых продают товары одного производственного объединения:
 - а) специализированный, б) коммерческий, в) фирменный.
11. Виды планировки торгового зала при продаже товаров по образцам: а) выставочная,
б) боксовая, в) линейная.
12. Вид планировки при продаже товаров методом самообслуживания а) смешанная,
б) боксовая, в) линейная
13. Требования к административно – бытовым помещениям: а) должны быть связаны с торговым залом,

- б) должны быть приближены к техническим,
 - в) должны иметь удобную связь со всеми помещениями.
14. Виды покупательского спроса:
- а) естественный б) классический
 - в) неудовлетворенный
15. В основе формирования ассортимента в торговых предприятиях лежит изучение:
- а) покупательского спроса б) товарооборота
 - в) численности населения
16. Виды покупательского спроса:
- а) естественный б) классический
 - в) формирующийся
17. Виды покупательского спроса:
- а) повседневный б) классический в) реализованный
18. Выявление неудовлетворенного спроса осуществляется на основании: а) заявки покупателей
- б) выставки продажи товаров
 - в) данных о товарных запасах, поступлении и реализации товаров
19. Изучение формирующего спроса производится на основании: а) заявки покупателей
- б) выставки продажи товаров
 - в) данных о товарных запасах, поступлении и реализации товаров
20. Учет реализованного спроса производится на основании: а) заявки покупателей
- б) выставки продажи товаров
 - в) данных о товарных запасах, поступлении и реализации товаров
21. Маршрут доставки товаров одним рейсом в один магазин: а) кольцевой,
- б) линейный,
 - в) специальный
22. Завоз товаров в магазины по договору:
- а) децентрализованный, б) централизованный, в) плановый.
23. Основанием для доставки товаров в магазин служит а) доверенность ,
- б) договор поставки,
 - в) товарно-транспортная накладная
24. Форма товароснабжения, при которой товары поступают в магазины с оптовых баз:
- а) транзитная, б) складская
 - в) перевалочная.
25. Метод доставки товаров в магазин самим Покупателем называется а) смешанный

б) централизованный в)
децентрализованный

26. Форма доставки товаров в магазин непосредственно
товаропроизводителем называется

а) линейная б)
транзитная в)
кольцевая

27. Реализация большинства товара не возможна без: а)
маркировки,

б) упаковки,
в) производителя

28. Применение упаковки позволяет:

а) уменьшить сроки реализации,
б) обеспечить сохранность качества и количества товара, в)
испортить настроение покупателю

29. Потребительская тара:

а) применяется для транспортировки и хранения, б)
поступает к потребителю вместе с товаром,
в) предназначена для укладывания, хранения и продажи из нее товаров

30. Тара - оборудование:

а) применяется для транспортировки и хранения, б)
поступает к потребителю вместе с товаром,
в) предназначена для укладывания, хранения и продажи из нее товаров

31. Транспортная тара:

а) применяется для транспортировки и хранения, б)
поступает к потребителю вместе с товаром,
в) предназначенная для укладывания, хранения и продажи из нее товаров

32. Потребительская тара:

а) ящики,
б) флаконы, бутылки, тубы, в)
контейнера.

33. Тара по назначению подразделяется:

а) специализированная, б)
металлическая,
в) транспортная.

34. Эффективным методом продажи товаров является а)
индивидуальный метод обслуживания,

б) самообслуживание,
в) продажа товаров по образцам.

35. Для обслуживания покупателей вне магазина применяется а)
мелкорозничная передвижная сеть,

б) стационарная торговля,
в) продажа товаров по образцам.

36. Метод доставки товаров в магазин самим Покупателем называется а)
смешанный,

б) централизованный, в)
децентрализованный.

37. Магазины площадью 3500 кв. м. реализует универсальный ассортимент
непродовольственных товаров с различными методами обслуживания:

- а) гастроном,
 - б) продукты, в)
- универмаг

38. При определении типа торгового предприятия учитывают: а) спрос на товары,

- б) метод обслуживания,
- в) размер торговой площади

39. Если при приеме товаров сопроводительные документы отсутствуют, товар принимают

- а) по фактическому наличию с оформлением накладной, б) по фактическому наличию с оформлением акта,
- в) товар не принимают.

40. Товары, поставленные без тары, в поврежденной или открытой таре, принимаются

- а) по массе брутто, количеству тарных мест,
- б) по массе нетто, по количеству товарных единиц в таре.

41. Приемка по качеству и комплектности скоропортящихся товаров от одного поставщика осуществляется в течение:

- а) 48 часов,
- б) 72 часов,
- в) 24 часов

42. Нормативный документ, в соответствии с которым осуществляется приемка товаров по количеству

- а) Инструкция П-6
- б) Инструкция П7
- в) товарно-транспортная накладная

43. Приемка по качеству и комплектности нескоропортящихся товаров от однородных поставщиков осуществляется в течение

- а) 20 дней
- б) 5 дней
- в) 10 дней

44. Приемка по количеству скоропортящихся товаров от одного поставщика осуществляется в течение

- а) 48 часов
- б) 72 часов
- в) 24 часов

45. Продажа товаров и оказание услуг потребителям должны осуществляться в соответствии с:

- а) Правилами торговли
 - б) Законом РФ «О защите прав потребителей» в)
- правом потребителя.

46. Срок годности товара устанавливает:

- а) продавец
 - б) потребитель в)
- изготовитель

47. Важным показателем на маркировке для продовольственных товаров является:

- а) дата изготовления б)
- срок годности
- в) изготовитель

48. Право потребителя на безопасность товара установлено нормативным документом – это:

- а) Правилами торговли
- б) Закон о РФ «О защите прав потребителей» в) правом потребителя

49. Дата, до которой пищевой продукт может предлагаться потребителю для использования по назначению и до которой он не теряет своих потребительских характеристик, называется а) сроком хранения

- б) сроком годности в) сроком реализации

50. Период, по истечении которого товар считается непригодным для использования по назначению:

- а) сроком хранения б) сроком годности в) сроком реализации

51. Период, в истечении которого изготовитель обязуется потребителю использовать по назначению товар

- а) сроком хранения
- б) сроком службы
- в) сроком реализации

52. Период, в течение которого в случае обнаружения в товаре недостатка, изготовитель обязуется заменить его:

- а) срок замены
- б) гарантийный срок в) сроком реализации

53. Торговые работники допускаются до работы при наличии медицинской книжки:

- а) да, б) нет

54. 3. Услуги по созданию удобств покупателям:

- а) организация и создание мест отдыха, организация парковки автомобилей, б) проведение рекламных презентаций,
- в) продажа товаров по образцам

55. Важным показателем на маркировке для продовольственных товаров является:

- а) дата изготовления б) срок годности
- в) изготовитель

Дополните:

56. Павильон от киоска отличается _____.

57. Централизованный завоз товара – это завоз товаров _____.

58. По кратности оборота тара подразделяется на _____ и _____.

59. Установите соответствие:

Магазин реализует	Тип магазина
Товары одного производителя	а) супермаркет, б) фирменный, в) узкоспециализированный.
товары с «гибкой» скидкой	а) минимаркет, б) секонд - хенд, в) дискаунт.

Задание 2. Внимательно прочитайте условие профессиональной задачи и выполните на

основе исходных данных задания. Время выполнения -- 1 час.

Профессиональная задача

В магазин «Молоко», который расположен по улице Пионерская 25, на первом этаже жилого дома общей площадью 600 кв. м поступили молочные продукты в широком ассортименте в соответствии с утвержденным ассортиментным перечнем и новый молочный продукт для женщин Лактовит. Молочные продукты размещены в торговом зале в холодильных

витринах, информация о цене на молоко жирность 3,2% и Лактовит отсутствует. На основании исходных данных:

1. Установите вид розничного торгового предприятия
2. Установите специализацию и типизацию торгового предприятия
2. Определите виды покупательского спроса
3. Определите и обоснуйте нарушения правил торговли

Проверяемые результаты обучения

Проверяемые знания: 3.1; 3.2.; 3.3; 3.4; 3.5; 3.6; 3.7; 3.8; 3.9; 3.10; 3.11.

Проверяемые умения У.1; У.2; У.3.

Показатели оценки усвоения знаний и сформированных умений

Три балла выставляется при условии правильности выполнения 36 заданий в тестовой форме и одного профессионального задания.

Четыре балла выставляется при условии правильности выполнения не менее 44 заданий в тестовой форме и двух профессиональных заданий.

Пять баллов выставляется при условии правильности выполнения не менее 52 задания в тестовой форме и трех профессиональных заданий.

3. Структура контрольно-оценочных материалов для аттестации по учебной дисциплине

Дифференцированный зачет проводится в несколько этапов:

- оценка внеаудиторных самостоятельных работ;
- компьютерное тестирование, ориентированное на проверку знаний по дисциплине;
- оценка сформированных умений при выполнении профессиональной задачи

I. ПАСПОРТ

Назначение:

КОМ предназначен для контроля и оценки результатов освоения знаний и умений учебной дисциплины **Организация и технология розничной торговли** по профессии **38.01.02 Продавец, контролер-кассир**

уметь:

У.1.- устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;

У.2.- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;

У.3.- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;

знать:

3.1.- услуги розничной торговли, их классификацию и качество; 3.2. - виды розничной торговой сети и их характеристику;

- 3.3. - типизацию и специализацию розничной торговой сети;
3.4. - особенности технологических планировок организаций торговли 3.5. - основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле; 3.6. - основы товароснабжения в торговле;
3.7.- основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота; 3.8. - технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;
3.9. - правила торгового обслуживания и торговли товарами; 3.10.- требования к обслуживающему персоналу;
3.11.- нормативную документацию по защите прав потребителей

II. ЗАДАНИЕ ДЛЯ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ЗАЧЕТА ВАРИАНТ 1

Инструкция для студента:

Время компьютерного тестирования – **30 минут**. Время решения задач – **30 минут**.

Оборудование:

Бумага, ручка, калькулятор, компьютер, программа MyTestX.

Задание 1.

Выполните задания в тестовой форме. Время выполнения заданий – 45мин.

Выберите правильный ответ из предложенных вариантов:

1. Оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товаров
 - а) павильон
 - б) палатка
 - в) киоск
2. Эффективным методом продажи товаров является а)
 - а) индивидуальный метод обслуживания
 - б) самообслуживание
 - в) продажа товаров по образцам
3. Метод доставки товаров в магазин самим Покупателем называется а)
 - а) смешанный
 - б) централизованный
 - в) децентрализованный
4. Вес товара вместе с тарой - а)
 - а) вес тары
 - б) масса брутто
 - в) масса нетто
5. Сущность коммерческой деятельности предприятия розничной торговли а)
 - а) продажа товаров потребителям, высокая культура обслуживания, предоставление дополнительных услуг, получение прибыли
 - б) продажа товаров потребителям, предоставление дополнительных услуг
 - в) продажа товаров потребителям, высокая культура обслуживания, предоставление дополнительных услуг.
6. Строение, оснащенное торговым оборудованием, не имеющее торгового зала
 - а) павильон
 - б) киоск
 - в) магазин

7. Покупатель имеет право

- а) потребовать информации о личных данных продавца, продавшего ему товар
- б) потребовать информации о коммерческой деятельности торгового предприятия
- в) потребовать предоставления достоверной информации о товаре и его изготовителе

8. Продавец при передаче товара покупателю

- а) обязан передать товар в надлежащем количестве, ассортименте, качестве б) обязан передать товар в надлежащем количестве и качестве
- в) обязан передать товар в надлежащем ассортименте, количестве, качестве, комплектности

9. Форма доставки товаров в магазин непосредственно товаропроизводителем а) линейная

- 2) транзитная
- в) кольцевая

10. Товар, поступивший без сопроводительного документа, принимают а) по

- фактическому наличию с оформлением накладной
- б) по фактическому наличию с оформлением акта в) товар не принимают

11. Товары, поставленные без тары, принимаются а)

- по массе брутто, количеству тарных мест
- б) по массе нетто, по количеству товарных единиц в таре в) не принимаются

12. Срок приемки скоропортящихся товаров по качеству и комплектности от одного поставщика

- а) 48 часов
- б) 72 часов
- в) 24 часов

13. Нормативный документ для организации приемки товаров по количеству,

- а) Инструкция П6 б) Инструкция П7
- в) товарно-транспортная накладная

14. Срок приемки нескоропортящихся товаров по качеству и комплектности от однородных поставщиков

- а) 20 дней
- б) 5 дней
- в) 10 дней

15. Завес тары может выражаться

- а) в килограммах и денежном эквиваленте б) в штуках
- в) в центнерах

16. Дата, до которой пищевой продукт предлагается потребителю для использования и до которой он не теряет своих потребительских характеристик

- а) сроком хранения б)

сроком годности в)
сроком реализации

17. Маршрут доставки товаров одним рейсом в один магазин а)
кольцевой
б) линейный
в) централизованный

18. Маршрут доставки товаров одним транспортом в несколько магазинов называется
а) кольцевой б)
линейный
в) централизованный

19. Сроки приемки товаров по количеству от иногородних поставщиков а) 10 дней
б) 20 дней
в) 5 дней

20. Приемка товаров, хранение, размещение и выкладка товаров составляют функцию
а) торговую
б) технологическую в)
коммерческую

21. Тип магазина, если его площадь свыше 5000 кв.м, ассортиментный перечень товаров не менее 32000 единиц
а) гипермаркет б)
универмаг в)
супермаркет

22. Основной причиной порчи пищевых продуктов при хранении является а)
несоблюдение товарного соседства
б) развитие микробов на продукте в)
отсутствие подтоварника

23. Товары с истекшим сроком реализации а)
снимаются с продажи
б) продаются по сниженным ценам в)
уничтожаются

24. Форма товароснабжения, при которой товары поступают в магазины с оптовых предприятий
а) транзитная б) складская
в) перевалочная

25. Завоз товаров в магазины по договору: а)
децентрализованный
б) централизованный в)
плановый

26. Магазин, реализующий одну группу товаров а)
фирменный
б) универсальный
в) специализированный

27. Специализированный магазин реализует а)

одну группу товаров

б) широкий ассортимент

в) универсальный ассортимент

28. Виды розничной торговли:

а) оптовая

б) стационарная, передвижная, посылочная, в)

розничная.

29. Виды розничной торговли _____, _____, _____.

30. К стационарной торговле относятся _____, _____, _____, _____.

Установите соответствие:

Магазин реализует		Тип магазина
31	одну группу товаров	а) фирменный б) универсальный, в) специализированный
32	товары комплексного назначения	а) булочная, б) супермаркет, в) гастроном

Задание 2. Внимательно прочитайте условие профессиональной задачи и на основе исходных данных выполните задания 1-17. Время выполнения задания - 60 мин.

Профессиональная задача

В магазине «Продукты», реализующем ассортимент молочных товаров, с 3 марта по 5 марта 20_г. проводится выставка – продажа.

Для проведения выставки-продажи 2 марта 20_г. в магазин из Иркутского гормолзавода поступила партия молочной продукции. При приемке товаров было обнаружено 2 коробки (0,25 кг) сметаны в деформированной упаковке.

В процессе работы выставки-продажи 3 марта в магазин обратился покупатель с просьбой вернуть ему деньги за молоко, которое оказалось кислым.

По окончании проведения выставки-продажи сотрудникам магазина было поручено проанализировать объем продаж молочных продуктов в дни проведения ярмарки, сравнить его с объемом реализации этих же товаров в будние дни (см. таблицу 1).

Таблица 1.

Поступление товаров в магазин «Продукты»

№ п.п.	Наименование товара	Кол- во товара по документа м (шт.)	Цена	Сумма
1.	Молоко (жирность 2,5%)	24	49-00	

2.	Молоко (жирность 3,5%)	16	54-00	
3.	Сметана	37	80-00	
4.	Кефир (жирность 3,5)	25	48-00	
5.	Бифидок	40	50-00	
	Итого:			?

Таблица 2.

Анализ реализации молочных товаров в магазине «Продукты»

№п/п	Наименование товара	Сумма реализации товаров		Изменения к сумме реализации (в руб)	Уровень изменения (в %)
		Будние дни	Ярмарочные дни		
1.	Молоко (жирность 2,5%)	6000-00	9500-00	?	?
2.	Молоко (жирность 3,5%)	8000-00	10800-00	?	?
3.	Сметана	5100-00	6900-00	?	?
4.	Кефир (жирность 3,5)	3800-00	6500-00	?	?
5.	Бифидок	5000-00	7000-00		
	ИТОГО:	?	?	?	?

На основании исходных данных выполните следующие задания:

1. Определите тип розничного торгового предприятия.
2. Назовите возможные методы продажи товаров в данном магазине, обоснуйте свой ответ.
3. Назовите основные и возможные виды дополнительных услуг в магазине «Продукты».
4. Определите возможные группы помещений, входящие в состав данного розничного предприятия.
5. Перечислите основные требования, предъявляемые к планировке торгового зала данного типа магазина.
6. Определите формы и метод товароснабжения в зависимости от источников поступления молочных товаров в магазин «Продукты» и способа их доставки.
7. Укажите перечень нормативных документов, используемых при приемке молочных товаров. Составьте схему приемки молочных товаров по количеству.
8. Назовите правила приемки по качеству молочных товаров.
9. Укажите виды торговой мебели для размещения, выкладки и продажи молочных изделий.

10. Перечислите действия сотрудников просьбу покупателя о возврате денег за некачественное молоко.

11. Определите изменения суммы реализации молочных товаров по данным, указанным в таблице 1.

12. Определите уровень изменения по каждой позиции товара (таблица 1).

13. Сравните данные покупательского спроса на молочные товары в будние и выставочные дни. Сделайте выводы.

Проверяемые результаты обучения:

У1. У2. У3.

З1. З2. З3. З4. З5. З6. З7. З8. З9. З10. З11. ОК1 ОК

2 ОК5

ПК1.1 ПК1.2 ПК2.1 ПК2.3 ПК3.2 ПК3.4

Показатели оценки усвоения знаний и сформированных умений:

Три балла выставляется при условии правильности выполнения не менее 22 задания в тестовой форме и девяти заданий профессиональной задачи.

Четыре балла выставляется при условии правильности выполнения не менее 25 заданий в тестовой форме и одиннадцати заданий профессиональной задачи.

Пять баллов выставляется при условии правильности выполнения не менее 29 заданий в тестовой форме и тринадцати заданий профессиональной задачи.

II. ЗАДАНИЕ ДЛЯ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ЗАЧЕТА ВАРИАНТ 2

Инструкция для студента:

Время компьютерного тестирования – **30 минут**.

Время решения задач – **30 минут**.

Оборудование:

Бумага, ручка, калькулятор, компьютер, программа MyTestX.

Задание 1.

Выполните задания в тестовой форме. Время выполнения заданий – 45 мин.

1. Сущность коммерческой деятельности розничной торговли

а) продажа товаров потребителям, предоставление дополнительных услуг б) продажа товаров потребителям, высокая культура обслуживания, предоставление дополнительных услуг

в) продажа товаров потребителям, высокая культура обслуживания, предоставление дополнительных услуг, получение прибыли

2. Товароснабжение - это

а) движение товаров от производителя до потребителя

б) обеспечение предприятий торговли в нужном ассортименте и качестве товаров

в) движение товаров от продавца к покупателю

3. Срок приемки скоропортящихся товаров по качеству и комплектности от иногороднего поставщика

- а) 72 часа
- б) 24 часа
- в) 48 часов

4. Тип магазина, если его площадь 2500 кв.м, количество наименований товаров 15000

- а) универмаг б)
- гипермаркет в)
- супермаркет

5. Документ, на основании которого торговое предприятие формирует товарные запасы -

- а) товарно-транспортная накладная б)
- накладная
- в) заявка

6. Виды торговли:

- а) оптовая, розничная, б)
- стационарная,
- в) специализированный

7. Расхождение фактического веса тары с данными сопроводительного документа

- а) вес тары б)
- завес тары в)
- вес нетто

8. Маршрут доставки товаров одним транспортом в несколько магазинов

- а) линейный б)
- кольцевой
- в) централизованный

9. Процесс проверки соответствия количества, качества и комплектности товара

- а) доставка товаров
- б) купля-продажа товаров
- 3) приемка товаров

10. Форма доставки товаров в магазин непосредственно товаропроизводителем

- а) транзитная б)
- кольцевая в)
- линейная

11. Товары, поставленные в поврежденной или открытой таре, принимаются а) по массе нетто, количеству товарных единиц в таре

- б) по массе брутто, количеству тарных мест в) не принимаются

12. Товары, поступившие в исправной, закрытой таре принимаются а) по массе брутто, количеству тарных мест

- б) по массе нетто, количеству товарных единиц в таре в) по массе нетто, количеству тарных мест

13. Эффективный метод продажи товаров а)

продажа товаров по образцам
б) индивидуальный метод обслуживания в)
самообслуживание

14. Совокупность определенных условий хранения, при которых товары должны соблюдать свое качество

а) срок хранения б)
режим хранения в)
срок годности

15. Основные технологические функции торгового предприятия: а)
изучение покупательского спроса,

б) выполнение расчета с покупателями,
в) приемка поступивших товаров по количеству и качеству

16. Документ, с помощью которого планируется время доставки товаров а)
накладная

б) заявка
в) график завоза товаров

18. Период, по истечении которого товар считается непригодным к использованию по назначению

а) срок реализации б)
срок хранения в) срок
годности

19. Срок приемки нескоропортящихся товаров по количеству от одногородного поставщика

а) 5 дней
б) 20 дней
в) 10 дней

20. Основные торговые функции розничных торговых предприятий: а)
изучение покупательского спроса,

б) выполнение расчета с покупателями, в)
расфасовка товаров.

21. Метод доставки товаров самим покупателем называется а)
смешанный

б) централизованный в)
децентрализованный

22. Розничная торговля обеспечивает движение товаров а) от
производителя до конечного потребителя

б) от товаропроизводителя до продавца в) от
поставщика к посреднику

23. Выкладка товаров бывает а)
декоративная

б) простая в)
сложная

24. Идентификация товара

а) выявление качества товара

б) выявление соответствия товара требованиям нормативно-технической документации

в) выявление потребителя товара

25. Если сопроводительные документы отсутствуют, товар принимают а) по фактическому наличию с оформлением накладной

б) по фактическому наличию с оформлением акта в) товар не принимают

26. При обнаружении в процессе приемки недоброкачественных товаров а) приемка товаров прекращается

б) составляется акт о ненадлежащем качестве товаров

в) приемка товаров прекращается, вызывается представитель поставщика

27. Основными документами приемки товаров розничного предприятия, являются:

а) счет – фактура, накладная, сертификаты, б)

товарный отчет,

в) договор о приемке товаров.

28. Для обслуживания покупателей вне магазина применяется а)

мелкорозничная передвижная сеть,

б) стационарная торговля,

в) продажа товаров по образцам.

29. Тара, предназначенная для одного вида товара:

а) универсальная, б)

специальная, в)

однооборотная

30. Период, в течение которого в случае обнаружения в товаре недостатка, изготовитель обязуется заменить _____ его:

а) срок замены

б) гарантийный срок в)

сроком реализации

Задание 2. Внимательно прочитайте условие профессиональной задачи и на основе исходных данных выполните задания 1-17. Время выполнения задания - 60 мин.

Профессиональная задача

В супермаркет «Слата», реализующем ассортимент кондитерских товаров, с 7 марта по 9 марта 2016г. _____ проводится выставка – продажа.

Для проведения выставки-продажи 6 марта 2016г. в супермаркет с кондитерской фабрики «Ангара» поступила партия кондитерских товаров, Фасованных в красочную коробку.

При приемке товаров было обнаружено _____ 2 коробки (0,4 кг) конфет в деформированной упаковке.

В процессе работы выставки-продажи 8 марта в магазин обратился покупатель с просьбой вернуть ему деньги за конфеты, которые оказались с белым налетом на поверхности.

По окончании проведения выставки-продажи сотрудникам магазина было поручено проанализировать объем продаж кондитерских товаров в дни проведения ярмарки, сравнить его с объемом реализации этих же товаров в будние дни (см. таблицу 1).

Таблица 1.

Поступление товаров в магазин «Продукты»

№ п.п.	Наименование товара	Кол-во товара по документам (шт.)	Цена	Сумма
1.	Кедровый грильяж	35	450-00	
2.	Метеорит	16	148-00	
3.	Абрикосовые	37	280-00	
4.	Южная ночь	25	147-00	
5.	Ласточка	40	150-00	
	Итого:			?

Таблица 2.

Анализ реализации кондитерских товаров в супермаркете «Слата»

№п/п	Наименование товара	Сумма реализации товаров		Изменения к сумме реализации (в руб)	Уровень изменения (в %)
		Будние дни	Ярмарочные дни		
1.	Кедровый грильяж	4000-00	10500-00	?	?
2.	Метеорит	5000-00	9800-00	?	?
3.	Абрикосовые	4100-00	7300-00	?	?
4.	Южная ночь	2800-00	8500-00	?	?
5.	Ласточка	3000-00	9000-00		
	ИТОГО:	?	?	?	?

На основании исходных данных выполните следующие задания:

1. Определите тип розничного торгового предприятия.
2. Назовите возможные методы продажи товаров в данном магазине, обоснуйте свой ответ.
3. Назовите основные и возможные виды дополнительных услуг в супермаркете «Слата».
4. Определите возможные группы помещений, входящие в состав данного розничного предприятия.

Поступление товаров в магазин «Продукты»

Таблица 1.

№ п.п.	Наименование товара	Кол-во товара по документам (шт.)	Цена	Сумма
1.	Молоко (жирность 2,5%)	24	49-00	
2.	Молоко (жирность 3,5%)	16	54-00	
3.	Сметана	37	80-00	
4.	Кефир (жирность 3,5)	25	48-00	
5.	Бифидок	40	50-00	
	Итого:			

Таблица 2.

Анализ реализации молочных товаров в магазине «Продукты»

№п/п	Наименование товара	Сумма реализации товаров		Изменения к сумме реализации (в руб)	Уровень изменения (в %)
		Будние дни	Ярмарочные дни		

1.	Молоко (жирность 2,5%)	6000-00	9500-00		
2.	Молоко (жирность 3,5%)	8000-00	10800-00		
3.	Сметана	5100-00	6900-00		
4.	Кефир (жирность 3,5)	3800-00	6500-00		
5.	Бифидок	5000-00	7000-00		
	ИТОГО:	27900	40700		

На основании исходных данных выполните следующие задания:

1. Тип розничного торгового предприятия.
 2. Метод продажи товаров в данном магазине индивидуальный метод обслуживания, так завоз товаров осуществляется в небольшом количестве.
 3. Назовите основные и возможные виды дополнительных услуг в магазине «Продукты».
 4. Группы помещений, входящие в состав данного розничного предприятия (торговый зал, административное помещение, помещение для хранения товаров)
 5. Требования, предъявляемые к планировке торгового зала данного типа магазина – планировка линейная, оборудование расположено вдоль стен.
 6. Формы и метод товароснабжения в зависимости от источников поступления молочных товаров в магазин «Продукты» и способа их доставки - централизованный
 7. Перечень нормативных документов, используемых при приемке молочных товаров инструкция П-6, П-7, ГОСТ, сертификат.
 8. Составьте схему приемки молочных товаров по количеству.
2. схема приемки мясных товаров по количеству
- осмотр автотранспорта
 - проверка реквизитов сопроводительных документов
 - проверка количеству товарных мест с данными сопроводительных документов
 - проверка фактического наличия товарных единиц и соответствия маркировки
 - оформление сопроводительных документов. (печать, подпись)
3. Правила приемки по качеству:
- проверка наличия сертификата, удостоверение качества
 - осмотр состояния транспортной тары
 - Осмотр внешнего вида упаковки(потребительской тары)
 - Проверка правильности маркировки товара (наименование, дата выработки, срок хранения товара,)
- Показатели качества: внешний вид, целостность упаковки и маркировки, реквизиты маркировки
9. Назовите правила приемки по качеству молочных товаров.
10. Виды торговой мебели для размещения, выкладки и продажи молочных изделий – холодильные витрины, шкафы

11. Перечислите действия сотрудников просьбу покупателя о возврате денег за некачественное молоко – заменить недоброкачественный товар.

12. При сравнении сумм реализации в будний день и выставочный видны изменения. В выставочные дни спрос увеличился спрос на молочные товары по данным, указанным в таблице 1. Можно предположить, что:

- спрос увеличился за счет рекламной компа

вариант 2

Таблица 1.

Поступление товаров в магазин «Слата»

№ п.п.	Наименование товара	Кол-во товара по документам (шт.)	Цена	Сумма
1.	Кедровый грильяж	35	450-00	
2.	Метеорит	16	148-00	
3.	Абрикосовые	37	280-00	
4.	Южная ночь	25	147-00	
5.	Ласточка	40	150-00	
	Итого:			?

Таблица 2.

Анализ реализации кондитерских товаров в супермаркете «Слата»

№п/п	Наименование товара	Сумма реализации товаров		Изменения к сумме реализации (в руб)	Уровень изменения (в %)
		Будние дни	Ярмарочные дни		
1.	Кедровый грильяж	4000-00	10500-00	?	?
2.	Метеорит	5000-00	9800-00	?	?
3.	Абрикосовые	4100-00	7300-00	?	?
4.	Южная ночь	2800-00	8500-00	?	?
5.	Ласточка	3000-00	9000-00		
	ИТОГО:	?	?	?	?

На основании исходных данных выполните следующие задания:

1. Тип розничного торгового предприятия - супермаркет
2. Метод продажи товаров в данном магазине самообслуживания.
3. Назовите основные и возможные виды дополнительных услуг в магазине «Слата» - доставка товаров на дом, упаковка товаров, терминалы, парковка автомобилей, игровые места для детей.
4. Группы помещений, входящие в состав данного розничного предприятия (торговый зал, административное помещение, помещение для хранения товаров, комната отдыха для работников, помещение для изготовления полуфабрикатов и т.д)
5. Требования, предъявляемые к планировке торгового зала данного типа магазина – планировка смешанная (линейная, боксовая, островная)
6. Формы и метод товароснабжения в зависимости от источников поступления молочных товаров в магазин «Слата» и способа их доставки - централизованный
7. Перечень нормативных документов, используемых при приемке молочных товаров инструкция П-6, П-7, ГОСТ, сертификат.
8. Составьте схему приемки молочных товаров по количеству.
2. схема приемки мясных товаров по количеству
 - осмотр автотранспорта
 - проверка реквизитов сопроводительных документов
 - проверка количеству товарных мест с данными сопроводительных документов
 - проверка фактического наличия товарных единиц и соответствия маркировки
 - оформление сопроводительных документов. (печать, подпись)
3. Правила приемки по качеству:
 - проверка наличия сертификата, удостоверение качества
 - осмотр состояния транспортной тары
 - Осмотр внешнего вида упаковки(потребительской тары)
 - Проверка правильности маркировки товара (наименование, дата выработки, срок хранения товара,)Показатели качества: внешний вид, целостность упаковки и маркировки, реквизиты маркировки
9. Назовите правила приемки по качеству молочных товаров.
10. Виды торговой мебели для размещения, выкладки и продажи молочных изделий – холодильные витрины, шкафы
11. Перечислите действия сотрудников просьбу покупателя о возврате денег за некачественное молоко – заменить недоброкачественный товар.

12. При сравнении сумм реализации в будний день и выставочный видны изменения. В выставочные дни спрос увеличился спрос на кондитерские товары по данным, указанным в таблице 1. Можно предположить, что:

- спрос увеличился за счет рекламной компании

III. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Оценка внеаудиторной самостоятельной работы студентов осуществляется следующим образом:

Наименование внеаудиторной самостоятельной работы	Максимальное количество баллов за выполненную работу
Внеаудиторные самостоятельные работы №1. Подготовка реферата: «Формы розничной торговли, виды и типы розничных торговых предприятий»	5
Внеаудиторные самостоятельные работы №2. Экскурсия в магазин. Исследование планировки торгового зала магазинов	5
Внеаудиторные самостоятельные работы №3. Определения критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса в торговом предприятии.	5
Внеаудиторные самостоятельные работы №4. Подготовка реферата «Основные нормативные документы, регламентирующие поставку товаров»	5
Внеаудиторные самостоятельные работы №5. Экскурсия в магазин. Выявление источников поступления товаров на местном уровне	5
Внеаудиторные самостоятельные работы №6. Подготовка реферата «Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе»	5
Внеаудиторные самостоятельные работы №7. Подготовка реферата «Порядок приемки товаров в торговом предприятии по количеству и качеству»	5
Внеаудиторные самостоятельные работы №8. Выполнение практического задания Составление акта на бой, лом, порчу	5
Внеаудиторные самостоятельные работы №9. Экскурсия в магазин. Подготовка сообщения «Анализ принципов размещения и выкладки товаров в торговом предприятии»	5
Внеаудиторные самостоятельные работы №10. Решение торговых ситуаций	5
Внеаудиторные самостоятельные работы №11. Решение торговых ситуаций. Применение статей административного права за нарушение правил торговли	5
Внеаудиторные самостоятельные работы №12. Выполнение задания в тестовой форме	5
Итого	60

