

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ
«Профессиональное училище № 48 п. Подгорный»
(ГБПОУ «ПУ №48 п. Подгорный»)

Утверждаю:

Зам. директора по УПР

Иван С. Н. Хабибулина

«02» июня 2022 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по учебной дисциплине
Организация и технология розничной торговли

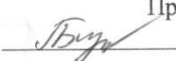
по профессии СПО

38.01.02 Продавец, контролер-кассир

2022

Рассмотрено и одобрено
предметно- цикловой комиссией
профессионального обучения

Протокол № 12
от «2» июля 2022г

Председатель ПЦК
 А.В. Бурковская

Фонд оценочных средств к учебной дисциплине «Организация и технология розничной торговли» разработан на основе рабочей программы по учебной дисциплине «Организация и технология розничной торговли» и Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования для профессии среднего профессионального образования подготовки квалифицированных рабочих, служащих социально-экономического профиля **38.01.02 Продавец, контролер-кассир**

Организация – разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Иркутской области «Профессиональное училище № 48 п. Подгорный»

Разработчик:

Черных Нина Александровна, преподаватель ГБПОУ ПУ № 48 п. Подгорный

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт фонда оценочных средств

- 1.1. Область применения фонда оценочных средств
- 1.2. Профессиональные, общие компетенции и личностные результаты
- 1.3. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке
- 1.4. Формы текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине

2. Оценка освоения учебной дисциплины

- 2.1. Формы и методы оценивания
- 2.2. Задания для оценки освоения дисциплины
- 2.3. Перечень заданий для текущего контроля
 - 2.3.1. Комплект тестовых заданий
 - 2.3.2. Комплект контрольных работ
- 2.4. Перечень заданий для промежуточного контроля по учебной дисциплине
 - 2.4.1. Перечень заданий для дифференцированного зачета

3. Информационное обеспечение обучения

I. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1. Область применения фонда оценочных средств

Фонд оценочных средств предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Организация и технология розничной торговли»

1.2. Профессиональные, общие компетенции и личностные результаты

В результате освоения программы учебной дисциплины у обучающихся должны быть сформированы следующие профессиональные, общие компетенции и личностные результаты.

Профессиональные компетенции	Показатели оценки результата
ПК 1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.	правильность определения качества непродовольственных товаров; правильность проведения органолептической экспертизы отдельных групп товаров; правильность и точность определения количества поступившего товара; точность определения маркировки непродовольственных товаров.
ПК 1.2 Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово - технологическом оборудовании.	результативность определения задач деятельности, с учетом поставленной руководителем цели; правильность формулирования конкретных целей и на их основе планирования своей деятельности; личностная оценка эффективности и качества собственной деятельности в определенной рабочей ситуации.
ПК 2.1 Осуществлять приемку товаров и контроль наличия необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.	Выполнение работ по приемке товаров в соответствии с требованиями Инструкций П 6 и П7: осуществление приемки товаров по количеству и качеству; оформление сопроводительных документов, оформления расхождений, выявленных при приемке товаров.
ПК 2.3 Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров	Предоставление достоверной информации о качестве товаров; консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров; предоставление сведений о безопасности продовольственных товаров; выполнение расчетов с покупателями - демонстрация консультирования о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров в соответствии с правилами продажи отдельных видов товаров (ред. от 01.02.2005). Утверждены Постановлением Правительства РФ от 19 января 1998 г. N 55; - овладение навыками общения с покупателями;

	<ul style="list-style-type: none"> - встреча с покупателями, демонстрация обслуживания и выявление спроса; - ознакомление покупателей с информацией о дополнительных услугах; - формулирование правил обслуживания покупателей согласно закону о защите прав потребителей; - решение ситуационных задач по обслуживанию покупателей с применением закона о защите прав потребителей; - соблюдение санитарно-гигиенических правил и требований охраны труда при обслуживании покупателей в соответствии с СП 2.3.6.1066-01; - определение сроков годности и правил хранения продовольственных товаров.
ПК3.2.Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.	<p>Знание признаков платежеспособности государственных денежных знаков.</p> <p>Умение проверять платежеспособность государственных денежных знаков.</p> <p>Работа кассира с банкнотами.</p>
ПК 3.3 Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.	<p>Знание правил приемки товаров по количеству и качеству.</p> <p>Проверка качества товаров органолептическим способом.</p> <p>Соблюдение сроков годности и реализации товаров.</p> <p>Соблюдение наличия на товары сертификатов соответствия качества.</p> <p>Проверка качества упаковки товаров и наличия маркировки согласно требованиям стандартов.</p> <p>Соблюдение розничных цен на товары.</p>
ПК 3.4.Оформлять документы по кассовым операциям.	<p>Знание правил оформления документов по кассовым операциям.</p> <p>Знание правил ведения кассовой книги и отчетности кассира.</p> <p>Соблюдение подготовки и сдачи денежной выручки в главную кассу.</p> <p>Соблюдение оформления контрольной и кассовой ленты на начало и конец рабочего дня.</p> <p>Заполнение приходного кассового ордера.</p> <p>Выполнение возврата денежных сумм покупателям по неиспользованным кассовым чекам.</p> <p>Заполнение актов проверки наличных денежных средств кассы.</p> <p>Осуществление безналичных расчетов с покупателями.</p> <p>Заполнение журнала кассира-операциониста.</p> <p>Порядок проведения инвентаризации в кассе.</p> <p>Умение оформлять документы по кассовым операциям.</p> <p>Вести кассовую книгу и составлять кассовый отчет.</p>
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<p>Понимает значимость, своей профессии в современном мире.</p> <p>Знаком с задачами и целями коммерческой деятельности.</p> <p>Эффективное выполнение самостоятельной работы при освоении профессионального модуля.</p> <p>Участие в конкурсах профессионального мастерства, тематических мероприятиях.</p> <p>Добросовестное выполнение учебных обязанностей при освоении ПМ.</p> <p>Активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности.</p> <p>Участие в профориентационной деятельности.</p>

	<p>Изучение профессиональных периодических изданий, профессиональной литературы.</p> <p>Наличие положительных отзывов с мест практики.</p>
<p>ОК 2 Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем</p>	<p>Эффективное выполнение самостоятельной работы при освоении профессионального модуля.</p> <p>Добросовестное выполнение учебных обязанностей при освоении ПМ.</p> <p>Выполнение действий (во время лабораторных занятий, учебной и производственной практики).</p> <p>Определение задач деятельности, с учетом поставленной руководителем цели.</p> <p>Формулирование конкретных целей и на их основе планирование своей деятельности.</p> <p>Обоснование выбора и успешность применения методов и способов решения профессиональных задач.</p> <p>Личностная оценка эффективности и качества собственной деятельности в определенной рабочей ситуации.</p> <p>Самооценка качества выполнения поставленных задач.</p> <p>Соблюдение техники безопасности и Сан ПиНов.</p> <p>Наличие положительных отзывов с мест прохождения практики.</p> <p>Организация собственной деятельности самостоятельно эффективно, используя стандарты предприятия правила торговли.</p> <p>Стремление к профессиональному росту.</p>
<p>ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы</p>	<p>Самоанализ и коррекция собственной деятельности в определенной рабочей ситуации.</p> <p>Правильность и адекватность оценки рабочей ситуации в соответствии с поставленными целями и задачами через выбор соответствующих документов, сырья, инструментов.</p> <p>Правильность осуществления самостоятельного текущего контроля со стороны исполнителя.</p> <p>Осуществление контроля и оценки собственной деятельности в период прохождения практики.</p> <p>Умение нести ответственность за результаты своей деятельности</p>
<p>ОК 4 Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач</p>	<p>Оперативный поиск необходимой информации.</p> <p>Рациональное распределение времени на все этапы решения задачи.</p> <p>Отбор, обработка и результативное использование необходимой информации для эффективного выполнения профессиональных задач;</p> <p>Совпадение результатов самоанализа и экспертного анализа разработанного плана.</p> <p>Проявление креативности мышления.</p> <p>Осуществляет творческий подход в работе. Оперативность и самостоятельность поиска информации в нестандартной ситуации.</p>
<p>ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Работа с различными видами информации. 2. Владение различными способами самостоятельного поиска информации. 3. Результативное использование ИКТ и их применение в соответствии с конкретным характером профессиональной деятельности.

	4. Умение использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6 Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Использование средств установления контакта. Умение задавать различные типы вопросов (открытые, альтернативные). Использование приемы активного слушания. Владение приемами эффективного бесконфликтного общения. Участие в коллективном принятии решений по поводу выбора наиболее эффективных путей выполнения работы. Аргументированное представление и отстаивание своего мнения с соблюдением этических норм. Соблюдение принципов профессиональной этики. Успешность взаимодействия с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения, с руководителями практики и наставниками с производства.
ОК 7 Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.	Соблюдение требований действующего законодательства, нормативных документов, требований ГОСТов, Технических регламентов и Технических условий. Соблюдение правил внутреннего распорядка предприятия: режим работы, характера работы предприятия, форм организации труда.
ОК 8 Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)	Аргументированность и полнота высказываемых суждений о необходимости исполнения воинской обязанности; соответствие уровня развития физических качеств возрасту, освоение основ военной службы.
ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	Осознает себя гражданином и защитником великой страны.
ЛР 2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.	Проявляет активную гражданскую позицию, демонстрирует приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвует в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействует и участвует в деятельности общественных организаций.
ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с	Соблюдает нормы правопорядка, следует идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирует неприятие и предупреждает социально опасное поведение окружающих.

<p>деструктивным и девиантным поведением.</p> <p>Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.</p>	
<p>ЛР 4Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».</p>	<p>Проявляет и демонстрирует уважение к людям труда, осознает ценность собственного труда. Стремится к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».</p>
<p>ЛР 5Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.</p>	<p>Демонстрирует приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принимает традиционные ценности многонационального народа России.</p>
<p>ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях</p>	<p>Проявляет уважение к людям старшего поколения и готов к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.</p>
<p>ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности</p>	<p>Осознает приоритетную ценность личности человека; уважает собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.</p>
<p>ЛР 8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.</p>	<p>Проявляет и демонстрирует уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.</p>
<p>ЛР 9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо</p>	<p>Соблюдает и пропагандирует правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждает либо преодолевает зависимость от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняет психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся</p>

преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.	ситуациях.
ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой	Заботится о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.
ЛР 11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	Проявляет уважение к эстетическим ценностям, обладает основами эстетической культуры.
ЛР 12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.	Принимает семейные ценности, готов к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирует неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.
ЛР 13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	Соблюдает в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладает системным мышлением и умеет принимать решение в условиях риска и неопределенности
ЛР14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный,	Готов соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслить, эффективно взаимодействует с членами команды и сотрудничает с другими людьми, осознавать, выполняет профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслит, нацелен на достижение поставленных целей; демонстрирует профессиональную жизнестойкость

пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	
ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	Открыт к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий
ЛР 16 Способный ставить перед собой цели под возникающие жизненные задачи, подбирать способы решения и средства развития, содействующий поддержанию престижа своей профессии	Ставит перед собой цели под возникающие жизненные задачи, подбирает способы решения и средства развития, содействует поддержанию престижа своей профессии
ЛР 17 Способный искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств.	Ищет нужные источники информации и данные, воспринимает, анализировать, запоминает и передает информацию с использованием цифровых средств.
ЛР18Разносторонне развитый, активно выражающий отношение к преобразованию общественных пространств, корпоративному дизайну, товарным знакам	Разносторонне развит, активно выражает отношение к преобразованию общественных пространств, корпоративному дизайну, товарным знакам
ЛР 19 Экономически активный, предприимчивый, готовый к самозанятости в условиях развития региона	Активен, предприимчив, готов к самозанятости в условиях развития региона

1.3. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке

В результате освоения рабочей программы учебной дисциплины обучающийся должен освоить следующие дидактические единицы, «уметь», «знать».

Коды	Наименования	Показатели оценки результата
Уметь:		
У 1	устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;	- определение признаков, идентифицирующих вид торговли; - описание вида и типа торговой организации по идентифицирующим признакам
У 2	определять критерии	- определение основных признаков

	конкурентоспособности на основе покупательского спроса;	конкурентоспособности товара; - разработка плана изучения покупательского спроса; - определение вида покупательского спроса по потребностям покупателей; - составление материалов для изучения покупательского спроса на товары, услуги
У 3	применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;	- решение производственных ситуаций с применением правил торгового обслуживания и правил торговли; - решение ситуационных производственных задач с применением закона о защите прав потребителей
Знать:		
3 1	услуги розничной торговли, их классификацию и качество;	- формулирование значимости услуг в розничной торговле; - формулирование и определение характеристики видов услуг в соответствии с их классификацией; - формулирование показателей качества услуг в розничной торговле
3 2	виды розничной торговой сети и их характеристику;	- формулирование сущности, значимости розничной торговли и розничной торговой сети в экономической жизни страны и покупателя; - формулирование определений терминов применяемых в сфере розничной торговли; - формулирование определений основных форм розничной торговли; - перечисление органов управления и контроля в розничной торговле, формулирование их функций; - определение видов розничной торговой сети согласно их характеристики; - перечисление принципов размещения розничных торговых предприятий; - перечисление организационно-правовых форм торговых предприятий, формулирование их характеристики
3 3	типизацию и специализацию розничной торговой сети;	- формулирование определений терминам специализация и типизация розничной торговой сети; - перечисление признаков специализации и типизации розничной торговой сети; - перечисление видов предприятий розничной торговой сети, формулирование их характеристики в зависимости от специализации и типизации
3 4	особенности технологических планировок организаций торговли;	- перечисление направлений классификации торговых зданий и сооружений, формулирование их характеристики; - перечисление требований к торговым зданиям и сооружениям; - перечисление состава помещений магазина, формулирование их назначений;

		<ul style="list-style-type: none"> - перечисление требований к устройству и планировке торгового зала магазина; - перечисление видов планировок торгового зала магазина, формулирование их характеристики; - перечисление принципов размещения торговых помещений; - перечисление принципов товарного соседства
3 5	основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;	<ul style="list-style-type: none"> - формулирование определений терминам маркетинг, маркетолог, менеджмент, менеджер; - формулирование целей и задач маркетинга и менеджмента; - перечисление видов средств маркетингового изучения спроса; - перечисление основных принципов менеджмента и маркетинга; - перечисление видов покупательского спроса, формулирование их характеристики
3 6	основы товароснабжения в торговле;	<ul style="list-style-type: none"> - формулирование сущности и значения закупочной работы; - понимание технологии закупки товаров; - формулирование определений терминам товароснабжение, закупка, договор поставки, поставщик, производитель; - формулирование целей и задач товароснабжения; - перечисление принципов формирования ассортимента товаров в магазине; - перечисление форм и видов товароснабжения; - формулирование характеристики централизованной доставки товаров; - перечисление видов учётной документации используемой в процессе товароснабжения, формулирование правил оформления этой документации; - перечисление способов и формулирование правил укладки товара в процессе транспортирования; - определение материальной ответственности в процессе товароснабжения
3 7	основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;	<ul style="list-style-type: none"> - формулирование определений терминам упаковка, тара; - перечисление видов упаковки и тароматериалов, формулирование их характеристик; - формулирование форм и правил тарооборота; - формулирование правил хранения и возврата тары; - перечисление учётной документации по тарообороту в торговой организации; - формулирование правил оформления учётной документации по обороту тары в розничной торговле; - определение материальной ответственности по таре в розничной торговле

3 8	технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже размещения и выкладки;	<ul style="list-style-type: none"> - формулирование правил приемки товаров по качеству и количеству; - формулирование правил хранения и подготовки товаров к продаже; - определение материальной ответственности во время приёмки, хранения и продажи товаров; - формулирование правил размещения и выкладки товаров на складе и в торговом зале; - перечисление и характеристика способов размещения товаров на складе и в торговом зале; - формулирование правил товарного соседства; - определение сроков хранения различных групп продовольственных и непродовольственных товаров; - определение оптимальных режимов хранения различных групп продовольственных и непродовольственных товаров
3 9	правила торгового обслуживания и торговли товарами;	<ul style="list-style-type: none"> - формулирование правил работы предприятия розничной торговли; - понимание технологического процесса продажи товаров; - формулирование правил продажи отдельных групп продовольственных товаров; - формулирование правил продажи отдельных групп непродовольственных товаров; - формулирование правил организации расчётов с покупателями; - формулирование форм внемагазинной продажи товаров и их характеристики; - перечисление методов торгового обслуживания, формулирование их характеристики; - перечисление средств рекламно-информационной работы в магазине, формулирование их характеристики; - перечисление методов стимулирования продажи товаров, формулирование их характеристики
3 10	требования к обслуживающему персоналу;	<ul style="list-style-type: none"> - формулирование определений терминам обслуживание, культура торгового обслуживания, управление процессом обслуживания покупателей в магазине; - определение структуры управления на предприятиях розничной торговли, формулирование характеристики видам разделения труда в розничной торговле; - перечисление состава штатных работников торгового предприятия; - перечисление состава обслуживающего персонала на предприятиях розничной торговли; - формулирование квалификационных характеристик продавца продовольственных и непродовольственных товаров, кассира торгового зала, контролёра-кассира; - перечисление требований предъявляемых к продавцу продовольственных и

		непродовольственных товаров, кассиру торгового зала, контролёру-кассиру
3 11	нормативную документацию по защите прав потребителей	<ul style="list-style-type: none"> - формулирование статей закона «О защите прав потребителей»; - формулирование определений понятиям потребитель, изготовитель, продавец, недостаток товара, существенный недостаток товара, безопасность товара, срок службы, срок годности, гарантийный срок и др., в соответствии с законом «О защите прав потребителей»; - перечисление состава информации об изготовителе и продавце товара, согласно закона «О защите прав потребителей»; - формулирование правил продажи отдельных видов товаров; - формулирование правил продажи алкогольной продукции; - формулирование правил продажи товаров длительного пользования в кредит; - формулирование правил комиссионной торговли; - формулирование санитарных правил торговых предприятий; - формулирование правила пожарной безопасности торговых предприятий

1.4. Формы текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине

Обязательной формой аттестации по итогам освоения учебной дисциплины является дифференцированный зачет. Результатом этого дифференцированного зачета является оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

2. Оценка освоения учебной дисциплины

2.1. Формы и методы оценивания

Предметом оценки освоения дисциплины (Организация и технология розничной торговли) являются умения и знания.

Текущий контроль и оценка дидактических единиц по темам осуществляются с использованием следующих форм и методов: тестированием с применением бумажных носителей, решения ситуационных задач, защиты практических, контрольных работ, проведения деловых и ролевых игр, оценивание самостоятельной работы обучающихся.

Промежуточная аттестация по учебной дисциплине проводится в форме дифференцированного зачета.

К зачету допускаются обучающиеся, имеющие положительные оценки по результатам текущего контроля.

Дифференцированный зачет проводится в форме письменной контрольной работы.

2.2.Задания для оценки освоения дисциплины

№№ заданий	Проверяемые результаты обучения (У и З)	Тип задания	Возможности использования
	У1 устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;	Тестирование Практическая работа	текущий контроль;
	У2 определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;	Практическая работа Тестирование Контрольная работа	текущий контроль;
	У3 применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;	Тестирование Практическая работа Решение ситуационных задач	текущий контроль;
		Дифференцированный зачет	промежуточный контроль;
	З 1 услуги розничной торговли, их классификацию и качество;	Практическая работа Тестирование Контрольная работа Решение ситуационных задач	текущий контроль;
	З 2 виды розничной торговой сети и их характеристику;	Практическая работа Тестирование Контрольная работа Решение ситуационных задач	текущий контроль;
	З 3 типизацию и специализацию розничной торговой сети;	Практическая работа Тестирование Контрольная работа Решение ситуационных задач	текущий контроль;
	З 4 особенности технологических планировок организаций торговли;	Практическая работа Тестирование Контрольная работа Решение ситуационных задач	текущий контроль;
	З 5 основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;	Практическая работа Тестирование Контрольная работа Решение ситуационных задач	текущий контроль;
	З 6 основы товароснабжения в торговле;	Практическая работа Тестирование Контрольная работа	текущий контроль;

		Решение ситуационных задач	
	3 7 основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;	Практическая работа Тестирование Контрольная работа Решение ситуационных задач	текущий контроль;
	3 8 технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже	Практическая работа Тестирование Контрольная работа Решение ситуационных задач	текущий контроль;
	3 9 размещения и выкладки;	Практическая работа Тестирование Контрольная работа Решение ситуационных задач	текущий контроль;
	3 10 правила торгового обслуживания и торговли товарами;	Практическая работа Тестирование Контрольная работа Решение ситуационных задач	текущий контроль;
	3 11 требования к обслуживающему персоналу;	Практическая работа Тестирование Контрольная работа Решение ситуационных задач	текущий контроль;
	3 12 нормативную документацию по защите прав потребителей	Практическая работа Тестирование Контрольная работа Решение ситуационных задач	текущий контроль;
		Дифференцированный зачет	промежуточный контроль;

2.3 Перечень заданий для текущего контроля

2.3.1. Комплект тестовых заданий

Розничная торговля, розничная торговая сеть

Вариант-1

Выбрать правильный вариант ответа.

1. Виды розничной торговой сети.

- А) Государственная, потребительская кооперация, частная, смешанная.
- Б) Стационарная, передвижная, посылочная.
- В) Государственная, частная.

2. Оптовая торговля - это...

- А) Торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.
- Б) Торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.
- В) Торговля в универсальных магазинах товаров смешанного ассортимента.

3. Специализация розничных торговых предприятий – это ...

- А) Разделение предприятий по ряду признаков, основным из которых является ассортимент реализуемых товаров.
- Б) Система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокий уровень обслуживания населения.
- В) Система мероприятий по продаже товаров.

4. _____ - это торговое помещение, которое осуществляет торговлю лесными, строительными и другими материалами, техническим и отопительным оборудованием, топливом и др., имеет торговый зал, зал товарных образцов, административные помещения, складские помещения, навесы, площадки для хранения товаров.

- А) киоск;
- Б) павильон;
- В) магазин - склад.

5. Комбинированный магазин – это ...

- А) магазин, осуществляющий торговлю товарами нескольких групп, родственных по своему потребительскому спросу (магазин «мясо-рыба-овощи», «вино-фрукты» и др.);
- Б) магазин, ведущий торговлю как продовольственными, так и непродовольственными товарами;
- В) магазин, ассортимент которого включает часть товаров какой-либо товарной группы (магазин «сыры», «колбасы», «чай» и др.).

6. _____ - это предприятие торговли, площадью торгового зала 600м² с современной организацией торгового процесса, предлагает не менее 2000 наименований продовольственных и широкий ассортимент сопутствующих непродовольственных товаров, оказывает дополнительные услуги.

- А) гипермаркет;
- Б) минимаркет;
- В) супермаркет.

7. Виды планировок торгового зала магазина.

- А) продольная, поперечная, комбинированная;
- Б) линейная, островная, смешанная, боковая.
- В) боксовая, комбинированная, смешанная.

8. _____ - это площадь, занятая торговым оборудованием (прилавками, горками, стеллажами, тарооборудованием), она составляет 25-30 % площади торгового зала.

- А) установочная;
- Б) площадь для выкладки товаров;
- В) площадь для покупателей.

9. Вид линейной планировки, при которой оборудование торгового зала устанавливается поперек торгового зала.

- А) комбинированная;
- Б) продольная;
- В) поперечная.

10. Магазин - дискаунт - это...

- А) крупный магазин самообслуживания с преимущественно продовольственным ассортиментом товаров (удельный вес непродовольственных товаров составляет 15-20 %);
- Б) магазины, торгующие товарами по более низким ценам (со скидкой) за счет уменьшения накладных расходов, связанных с обслуживанием товаров (их хранением, подготовкой к продаже и т.п.).
- В) магазины, торгующие товарами низкого качества

Дополнить:

11. _____ - выполняют коммерческие работники, заключающие договора с поставщиками, составляют акты по претензиям, осуществляют контроль за состоянием товарных запасов, изучают спрос населения на товары, проверяют качество товаров.

12. _____ - это система мероприятий, направленная на отбор экономически эффективных и технически совершенных типов магазинов.

Установить соответствие.

13. **Соответствие между группами помещений и их видами.**

Группы:

Виды::

1 Торговые

А. кладовые, фасовочные, приёмочные.

2. Помещения для приёмки, хранения

и подготовки товаров

Б. кабинет директора, гл. касса, душевые

к продаже

В. торговый зал, демонстрационный зал

кафетерий, стол заказов

Дать понятие.

14. Магазин – это

15. Универсам – это _____

Тема: Розничная торговля, розничная торговая сеть

Вариант-2

Выбрать правильный вариант ответа.

1. Виды стационарной торговой сети.

А) магазины - вагоны, автомагазины, магазины-суда;

Б) магазины, палатки, киоски, павильоны, ларьки, торговые автоматы.

В) автомагазины, палатки, ларьки.

2. Виды передвижной розничной сети.

А) посылочная, стационарная;

Б) развозная, разносная

В) стационарная, разносная.

3. Виды торговли в зависимости от цели, с которой приобретаются товары.

А) оптовая и розничная;

Б) государственная, частная, потребительская кооперация;

В) передвижная, стационарная, посылочная.

4. _____ - это сооружение легкого некапитального типа с торговым залом и неторговыми помещениями; может быть одно- или двухэтажным, а его конфигурация - прямоугольной, круглой, многогранной.

А) магазин;

Б) киоск;

В) павильон.

5. Типизация магазинов – это _____.

А) разделение предприятий по ряду признаков, основным из которых является ассортимент реализуемых товаров;

Б) система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокий уровень обслуживания населения.

В) система мероприятий по доставке товаров от предприятия-изготовителя до покупателя.

6. Смешанный магазин – это _____.

А) магазин, ведущий торговлю как продовольственными, так и непродовольственными товарами;

Б) магазин, осуществляемый торговлю товарами нескольких групп, родственных по своему потребительскому спросу.

В) магазин, осуществляющий торговлю товарами одной группы.

7. _____ - это предприятие с узким или ограниченным несколькими группами ассортиментом продовольственных товаров, площадью торгового зала 50м².

А) супермаркет;

Б) гипермаркет;

В) минимаркет.

8. Вид планировки торгового зала магазина, которая предусматривает размещение оборудования в виде островков прямоугольной, овальной или круглой формы.

А) боксовая планировка;

Б) островная планировка;

В) линейная планировка.

9. _____ - эта площадь, представляющая собой сумму всех площадей полок, горок, прилавков, витрин, на которых выложены товары, она составляет 60-75% торговой площади магазина.

А) площадь для выкладки товаров;

Б) установочная площадь;

В) площадь для покупателей.

10. Вид линейной планировки, при которой оборудование торгового зала устанавливается вдоль зала.

А) комбинированная;

Б) поперечная линейная планировка;

В) продольная линейная планировка.

Дополнить:

11. _____ - проверяет исправность контрольно-кассовых машин, получает разменную монету, выполняет расчетные операции с покупателями, осуществляет сдачу выручки.

12. _____ - это одно из направлений совершенствования розничной торговой сети, которое предусматривает ограничение деятельности торговлей отдельными группами товаров при одновременном расширении внутригруппового ассортимента.

Установить соответствие.

13. Соответствие между группами помещений и их видами.

Группы:

Виды:

1. Административно-бытовые А. кладовые, фасовочные, приемочные

2. Технические Б. здравпункт, главная касса, гардеробные

В. радиоузел, холодильное отделение, машинное отделение.

Дать понятие.

14. Розничная торговая сеть – это _____

15. Универмаг – это _____

Тема: Розничная торговля, розничная торговая сеть
Вариант-3

Выбрать правильный вариант ответа.

1. Вид розничной торговой сети, представляющий собой оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещение для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест.

- А) палатка Б) киоск В) павильон

2. _____ - легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанная на одно или несколько рабочих мест продавца, на площади которых размещен товарный запас на один день торговли.

- А) магазин Б) павильон В) палатка

3. _____ - это магазин, который включает большое число различных групп продовольственных или непродовольственных товаров.

- А) Специализированный Б) Комбинированный В) Универсальный

4. Тип магазина с индивидуальным обслуживанием покупателей через прилавок, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента, торговой площадью от 400м.

- А) Гастроном Б) Универмаг В) Торговый дом

5. _____ - предприятие розничной торговли, осуществляющее реализацию непродовольственных товаров универсального ассортимента для детей и применяющий различные методы торгового обслуживания покупателей, с торговой площадью от 2500м.

- А) Детский мир Б) Торговый дом В) Продукты

6. _____ - предприятие розничной торговли, реализующее непродовольственные товары узкого ассортимента, основные из которых швейные и трикотажные изделия, обувь, галантерея, парфюмерия, торговой площадью от 18м.

- А) «Промтовары» Б) «Хлеб» В) «Товары для детей»

7. _____ - организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая им по своим обязательствам.

- А) Юридическое лицо Б) Физическое лицо В) Государственное лицо

8. _____ - организации, основной целью которых является извлечение прибыли, которая распределяется между их участниками.

- А) Физические лица Б) Некоммерческие организации В) Коммерческие организации

9. Назначение облегченных сооружений.

- А) для размещения магазинов
Б) для устройства мелкорозничных торговых предприятий
В) для продажи

10. Классификация торговых зданий по материалу наружных стен.

- А) каменные, кирпичные, деревянные
Б) шлакоблочные, соломенные, деревянные
В) железобетонные, бумажные, каменные

Дополнить.

11. _____ - это вид торговли товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

12. _____ - совокупность большого числа розничных торговых предприятий, осуществляющих куплю-продажу товаров и оказание услуг покупателям.

Установить соответствие.

13. Соответствие между группами помещений и их видами.

Группы помещений:

Виды помещений:

1. Технические

А. подсобные, технические

2. Помещения для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже

Б. тепловой узел, радиоузел

В. разгрузочные, приемочные

Дать понятие.

14. Палатка – это _____

15. Магазин – склад – это _____

Тема: Розничная торговля, розничная торговая сеть
Вариант-4

Выбрать правильный вариант ответа.

1. Вид розничной торговой сети, оснащенный торговым оборудованием и строением без торгового зала, рассчитан на одно рабочее место.

А) павильон Б) магазин-склад В) киоск

2. _____ - это торговля, осуществляемая специализированными организациями, в т.ч. и некоторыми магазинами, путем пересылки по почте товаров, выбираемых и заказываемых покупателями по образцам, каталогам и т.п.

А) посылочная Б) розничная В) стационарная

3. _____ - это вид магазина, который предлагает покупателям товары какой либо одной товарной группы (одежда, ткани) или в нем может быть представлена часть какой – либо товарной группы (сыры, мужские сорочки).

А) комбинированный Б) специализированный В) универсальный

4. _____ - предприятие розничной торговли, реализующее продовольственные товары узкого ассортимента, с индивидуальным обслуживанием через прилавок, торговой площадью от 18 кв.м.

А) универмаг Б) магазин «Продукты» В) гастроном

5. _____ - предприятие розничной торговли, реализующее товарные комплексы предметов туалета и гардероба для женщин и мужчин, использующее различные методы торгового обслуживания покупателей, торговой площадью от 1000 кв.м.

А) «Промтовары» Б) «Торговый Дом» В) «Детский мир»

6. _____ - это магазин, в котором продажа товаров осуществляется по более низким ценам.

А) минимаркет Б) гипермаркет В) магазин-дискаунт

7. _____ - это магазин самообслуживания с очень большой торговой площадью (не менее 5000 кв.м), где представлены десятки тысяч разновидностей как продовольственных, так и непродовольственных товаров.

- А) гипермаркет Б) минимаркет В) универмаг
8. _____ - организации, извлечение и распределение прибыли не является их основной целью деятельности.
- А) некоммерческие Б) коммерческие В) юридические лица

9. Назначение капитальных сооружений.

- А) для устройства мелкорозничных торговых предприятий
- Б) для размещения магазинов
- В) для продажи

10. Классификация торговых зданий в зависимости от особенностей объемно-планировочного решения.

- А) подземные, крупные, мелкие
- Б) отдельностоящие, встроенные, пристроенные
- В) торговые центры, с плотной застройкой

Дополнить.

11. _____ - это вид торговли товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.
12. _____ - специально оборудованное стационарное здание или его часть, предназначенное для продажи товаров и оказания услуг покупателям.

Установить соответствие.

13. Соответствие между группами помещений и их видами.

Группы помещений:

Виды помещений:

1. подсобные А) отдел заказов, зал кафетерия
2. торговые Б) комната персонала, главная касса
- В) моечные, камеры для мусора

Дать понятие.

14. Киоск – это _____

15. Павильон – это _____

Ответы к тесту по теме: «Розничная торговля и розничная торговая сеть»

Вариант 1	Вариант 2	№ п/п	Вариант 3	Вариант 4	Баллы
Б	Б	1	В	В	1
Б	Б	2	В	А	1
А	А	3	В	Б	1
В	В	4	А	Б	1
А	Б	5	А	Б	1
В	А	6	А	В	1
Б	В	7	А	А	1

А	Б	8	В	А	1
В	А	9	Б	Б	1
Б	В	10	А	Б	1
Товароведы	Контролер - уведомления	11	Розничная	Оптовая	1
Типизация	Специализация	12	РТС	Магазин	1
1В 2А	1Б 2В	13	1Б2В	1Б2А	1
Специально оборудованное здание или его часть, имеет торговый зал для продажи товаров и обслуживания покупателей, помещение для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже и др.	Совокупность розничных торговых предприятий, совмещенных на определенной территории с целью продажи товаров и обслуживания покупателей.	14	Палатка - это легко возводима я сборно- разборная конструкц ия, оснащенна я прилавком, не имеющая торгового зала и помещени й для хранения.	Киоск – это строение, оснащенное торговым оборудованием без торгового зала.	2
Продовольственный магазин, имеет большой объем товарооборота, продажа по методу самообслуживания.	Предприятие розничной торговли, предлагающее несколько групп непродовольствен ных товаров.	15	Магазин – склад – это магазин, осуществ ляющий торговлю лесными, строитель ными и др. материал ами.	Павильон – это оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещение для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест.	2
Итого					17

Критерии оценки:

- «5» - 17 баллов (100% заданий)
- «4» - 14-16 баллов (не менее 80%)
- «3» - 12-13 баллов (60-79%)
- «2» - менее 12 баллов (менее 60%)

Тестовые задания

Тема: Правила торгового обслуживания и торговли товарами.

Задание:

- Внимательно прочитайте тестовое задание.
- Выберите один или несколько верных вариантов ответов.

1. Продавец обязан довести до сведения покупателей следующую информацию на вывеске:

- а) наименование своей организации
- б) место нахождения
- в) режим работы
- г) номер патента
- д) ассортиментный перечень

2. На ценнике указывается следующая информация:

- а) наименование товара
- б) печать организации или подпись МОЛ
- в) артикул товара
- г) цена
- д) дата оформления ценника
- е) изготовитель

3. Покупатель вправе обменять товар надлежащего качества в течение:

- а) 10 дней
- б) 14 дней
- в) всего срока службы
- г) гарантийного срока

4. Покупатель вправе требовать от продавца замены товара ненадлежащего качества в течение:

- а) 14 дней
- б) гарантийного срока
- в) срока годности

5. Гарантийный срок исчисляется:

- а) со дня изготовления
- б) с момента продажи товаров
- в) в разумные сроки

6. Срок годности исчисляется:

- а) со дня изготовления
- б) с момента продажи товаров
- в) в разумные сроки

7. Если не установлен гарантийный срок, то требования могут быть предъявлены:

- а) в течение 6 месяцев со дня продажи
- б) в течение года
- в) в разумный срок

Ответы для задания в тестовой форме

по теме: «Правила торгового обслуживания и торговли товарами»

1. А, б, в
2. А, б. г. д
3. Б
4. Б, в
5. Б
6. А
7. В

Тема: Технология розничной торговли

Задание:

- Внимательно прочитайте тестовое задание.
- Выберите один или несколько верных вариантов ответов, либо дайте определение по заданию.

1. Основные операции по подготовке товаров к продаже_____.

Операции, относящиеся к облагораживанию товаров_____.

3. Работники магазина, на которых может быть возложена обязанность подготовки товаров к продаже.

- А) продавец
- Б) товаровед
- В) фасовщик
- Г) бухгалтер

4. Логическая цепочка подготовительных операций.

- А) распаковка
- Б) проверка количества и качества товара
- В) фасовка
- Г) проверка цен
- Д) оформление ценников
- Е) облагораживание
- Д) подача в торговый зал
- Е) комплектование

5. Информация, указываемая на маркировке фасованного товара.

- А) наименование товара
- Б) стоимость отвеса товара
- В) цена за 1 кг
- Г) ФИО фасовщика
- Д) масса отвеса
- Е) ФИО продавца
- Ж) состав
- З) производитель

6. Подготовительные операции для плодоовощных товаров.

- А) перебирание
- Б) калибровка
- В) сортировка
- Г) нарезка
- Д) снабжение ярлыком
- Е) укладка на оборудовании рядами
- Ж) очищение от загрязнений

7. Подготовительные операции для монолита сливочного масла._____

8. Подготовка товаров к продаже в мелких магазинах производится (должность) _____, а в крупных магазинах (должность) _____.

Ответы для задания в тестовой форме по теме «Технология розничной торговли»

1. Распаковка, сортировка, осмотр внешнего вида, облагораживание, сверка цен, доставка в торговый зал, оформление ценников.
2. Очистка, удаление смазки и загрязнений, устранение неисправностей, утюжка, протирание от пыли и т.п.

3. а, в
4. а-б-г-е-в-ж-з-д
5. а, б, в, г, д
6. а, в, ж
7. Распаковка, освобождение от пергаментной бумаги, зачистка штаффа, нарезка, упаковка.
8. Продавцами, фасовщиками.

Критерии оценки:

Отметка «5»: даны правильные ответы на 8 тестовых заданий.

Отметка «4»: даны правильные ответы на 6-7 тестовых заданий.

Отметка «3»: даны правильные ответы на 4-5 тестовых заданий.

Отметка «2»: даны правильные ответы на 3 и менее тестовых заданий, либо не выполнены вообще.

Тема: Виды розничной торговой сети и их характеристика

Задание:

- Внимательно прочитайте тестовое задание.
- Выберите один или несколько верных вариантов ответов.

1. Формы торговли:

- А) розничная, оптовая
- Б) государственная, частная.

2. Методы торговли (выбрать неправильный ответ):

- А) через прилавок
- Б) самообслуживание
- В) палатки, киоски
- Г) по образцам
- Д) автоматы

3. Орган контроля над торговлей, контролирующий соблюдение финансовой дисциплины:

- А) торговый отдел
- Б) САНПИН
- В) МИФНС
- Г) отдел по защите прав потребителей

4. Выберите технологические операции:

- А) приёмка
- Б) хранение
- В) изучение спроса
- Г) заключение договоров на поставку
- Д) продажа и обслуживание
- Е) расчетные операции

5. Выберите торговые операции.

- А) приёмка
- Б) хранение
- В) изучение спроса
- Г) заключение договоров на поставку
- Д) продажа и обслуживание
- Е) расчетные операции

6. Мелкорозничная сеть - это: (выбрать неправильный ответ)

- А) киоски
- Б) палатки
- В) автоматы
- Г) павильоны

7. Ассортимент формируется на основании одной группы товаров:

- А) специализированный
- Б) узкоспециализированный
- В) смешанный
- Г) комбинированный

8. Комплекс взаимосвязанных объектов торговли, общественного питания и других видов обслуживания:

- А) специальный магазин
- Б) торговый центр
- В) магазин комиссионного спроса
- Г) фирменный магазин
- Д) универмаг

Критерии оценки:

Отметка «5»: даны правильные ответы на 8 тестовых заданий.

Отметка «4»: даны правильные ответы на 6-7 тестовых заданий.

Отметка «3»: даны правильные ответы на 4-5 тестовых заданий.

Отметка «2»: даны правильные ответы на 3 и менее тестовых заданий, либо не выполнены вообще.

**Тест для контроля знаний
по дисциплине «Организация и технология розничной торговли»**

1. Торговая сеть – это (выберите ответы):

- А) территория административного района, города, на которой размещаются торговые предприятия;
- Б) совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории;
- В) совокупность торговых предприятий, находящихся под общим управлением;

2. Поставьте в соответствии помеченным цифрами объектам их определения, данные под буквами А...Г.

- 1. Павильон – это... В
- 2. Палатка – это... А
- 3. Киоск – это... Б
- 4. Ларек – это... Г

А) легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещения для хранения товаров;

Б) строение, на площади которого хранится товарный запас, не имеющее торгового зала и помещений для хранения товаров, на площади которых хранится товарный запас;

В) строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товаров;

Г) устаревшее понятие.

3. Укажите правильный перечень типов торговых предприятий (выберите ответ):

- А) стационарная, нестационарная, посылочная торговая сеть;
- Б) гипермаркет, супермаркет, гастроном;

В) универсальные, специализированные, неспециализированные.

4. Поставьте в соответствии помеченным римскими цифрами объектам их определения, данные под буквами А...Г.

- I. Специализированные магазины - ... В
- II. Узкоспециализированные магазины - ... Б
- III. Неспециализированные магазины - ... А
- IV. Универсальные магазины - ... Г
- А) комиссионный магазин, «Дом торговли»;

- Б) «Для лыжного спорта», «Детское питание»;
- В) «Рыба», «Мясо», «Ткани»;
- Г) магазин-склад, гастроном.
5. Выберите правильное определение торгового центра:
- А) отдельно стоящий магазин с универсальным ассортиментом;
- Б) *несколько близко расположенных магазинов с комбинированным ассортиментом товаров;*
- В) магазин с большой пропускной способностью;
- Г) крупный универсальный магазин.
6. Дайте характеристику фирменному магазину (выберите ответы):
- А) реализует популярные бренды разных иностранных изготовителей;
- Б) реализует популярные бренды нескольких фирм;
- В) *реализует бренд одного отечественного изготовителя;*
- Г) *реализует бренд одного иностранного изготовителя.*
7. Укажите, к каким видам площадей относится кафетерий для обслуживания покупателей:
- А) *к торговым;*
- Б) к административно-бытовым;
- В) к подсобным;
- Г) к техническим.
8. Охарактеризуйте ситуацию в магазине «Галантерея», в котором коэффициент установочной площади равен 0,5.
- А) площадь торгового зала используется оптимально;
- Б) *проходы для покупателей узкие;*
- В) ассортимент товаров неглубокий;
- Г) мало торгового оборудования.
9. Размещение товаров – это (выберите ответ):
- А) *система их расположения на площади торгового зала;*
- Б) расположение, укладка и показ товаров на торговом оборудовании;
- В) определение количества «фейсингов» товара;
- Г) система расположения на площади торгового зала и выкладка на оборудовании.
10. Укажите, какие товары целесообразно размещать в «золотом треугольнике» (выберите ответы):
- А) товары повседневного спроса;
- Б) *товары импульсного спроса;*
- В) *товары, спрос на которые надо активизировать;*
- Г) недорогие товары.
11. Торгово-технологический процесс в магазине включает (выберите ответ):
- А) доставку товара от продавца к покупателю;
- Б) обслуживание покупателя;
- В) *операции по изучению спроса на товар до доведения его к покупателю;*
- Г) продажу и обслуживание покупателей.
12. Ответьте, можно ли розничному продавцу единолично принимать товар от поставщика по количеству в нарушенной таре:
- А) *Нет, следует вызвать представителя поставщика;*
- Б) Нет, следует привлечь представителя третьей стороны без вызова поставщика;
- В) Да, в одностороннем порядке материально ответственными лицами;
- Г) Нет, следует вызвать представителей поставщика и третьей стороны.
13. Ответьте, имеет ли право розничный продавец принимать товар без сопроводительных документов (выберите ответ):
- А) нет, следует вызвать представителя поставщика;
- Б) нет, необходимо присутствие представителя третьей стороны;

В) да, в одностороннем порядке материально ответственными лицами, но при этом составит претензию поставщику;

Г) *допускается в одностороннем порядке материально ответственными лицами, но с составлением акта о фактическом наличии товара.*

14. Укажите документы, регламентирующие условия хранения товаров:

А) Закон РФ «О защите прав потребителей»;

Б) *соответствующие стандарты.*

В) постановление Правительства РФ от 19 января 1998 г. №55 «Об утверждении правил продаж отдельных видов товаров ...»;

Г) соответствующие спецификации.

15. Укажите, какие виды потерь относятся к нормируемым:

А) *естественная убыль в пределах норм списания;*

Б) бой, порча, лом в процессе хранения;

В) вся естественная убыль;

16. По законодательству РФ, продавец обязан хранить непродовольственный товар до его оплаты:

А) столько, сколько просит покупатель;

Б) не более одних суток;

В) не более одного часа;

Г) *не более одного часа, по решению администрации магазина – до двух часов.*

17. Укажите товары, которые реализуются и в стоковых, и в комиссионных магазинах:

А) *непродовольственные;*

Б) продовольственные;

В) *новые;*

Г) бывшие в употреблении.

18. Поставьте в соответствие помеченным римскими цифрами объектам их определения, данные под буквами А ... Г.

I. Самообслуживание – это когда ... Г

II. Открытая вкладка – это когда ... В

III. Традиционный метод продажи – когда ... А

IV. Торговля по образцам – это когда ... Б

А) продавец осуществляет весь процесс по обслуживанию покупателей;

Б) покупатель знакомится в торговом зале с образцом или описанием товара и оплачивает его, после чего товар доставляется со склада магазина покупателю;

В) продавец осуществляет отдельные операции торгово-технологического процесса, а в каждом отделе есть расчетный узел;

Г) продавец осуществляет отдельные операции торгово-технологического процесса, а в магазине единый расчетный узел.

19. Назовите методы продажи товаров:

А) магазинные, внемагазинные;

Б) по заказам,

В) *самообслуживание, через прилавок, по образцам;*

Г) основные и дополнительные.

20. В процессе товародвижения розничная торговля выполняет ряд функций (выберите ответы):

А) *осуществление операций с товарами;*

Б) своевременная доставка грузов;

В) *реклама товаров;*

Г) механизация погрузочно-разгрузочных работ.

21. Для рациональной организации процесса товародвижения предприятие-изготовитель должно (выберите ответ):

А) *определить количество посредников;*

Б) оказывать услуги;

- В) сохранять груз;
Г) рекламировать товар.
22. В процессе товародвижения розничная торговля выполняет ряд функций (выберите ответы):
А) сохранность груза;
Б) *формирование торгового ассортимента*;
В) *оказание услуг*;
Г) применение прогрессивных технологий транспортирования.
23. Основные технологические функции магазинов связаны с выполнением следующих технологических операций (выберите ответы):
А) *хранение товаров*;
Б) изучение покупательского спроса;
В) *производственная доработка товаров*;
Г) реклама товаров и услуг
24. Торговое оборудование подразделяют по следующим признакам (выберите ответы):
А) *по товарному профилю*;
Б) *по месту использования*;
В) по размеру торговых площадей;
Г) по товарно-отраслевому признаку.

Критерии оценки:

Отметка «5»: даны правильные ответы на 24 тестовых заданий.

Отметка «4»: даны правильные ответы на 23-20 тестовых заданий.

Отметка «3»: даны правильные ответы на 20-15 тестовых заданий.

Отметка «2»: даны правильные ответы на 10 и менее тестовых заданий, либо не выполнены вообще.

2.4 Перечень заданий для промежуточного контроля по учебной дисциплине

Дифференцированный зачет проводится в форме письменной контрольной работы.

Задание для дифференцированного зачета

Типовые задания для оценки освоения учебной дисциплины: тестовые задания 2 вариантов

Работа состоит из четырех вариантов контрольных работ.

1- контрольная работа состоит из 15 разноуровневых вопросов.

2- контрольная работа состоит из 26 равноуровневых вопросов.

Включает 12 заданий к каждому из них даны несколько вариантов ответа, из которых только один правильный.

Дать определение состоит из 2 заданий ответы к этому заданию обучающиеся должны сформулировать самостоятельно.

Дополнить предложение состоит из 1 задания и представляет собой небольшую письменную работу (ответ на поставленный вопрос).

2.4.1. Перечень заданий для дифференцированного зачета

Контрольная работа №1

Вариант 1

1. Укажите, правильный вариант ответа из предложенных ниже, на вопрос:
Что называют розничной торговлей?

А) деятельность по удовлетворению спроса покупателей

Б) организованную деятельность по реализации товаров и оказанию услуг потребителю
В) деятельность юридических лиц связанную с хранением, доставкой и реализацией товаров и оказанием услуг потребителям.

1 балл

2. Дайте определение понятию: Ассортимент товаров – это .

3 балла

3. Укажите, какие формы собственности являются базовыми для предприятий торговли?

а) частная, б) государственная, в) муниципальная, г) виртуальная.

3 балла

4. Укажите правильные варианты. Кто может осуществлять торговую деятельность?

а) Физические лица, б) Юридические лица, в) Государственные служащие

2 балла

5. Укажите, правильный вариант определения понятию «Палатка» – это...

а) легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещения для хранения товаров.

в) сложная конструкция, предусматривающая помещение для хранения продуктов

г) деревянная конструкция, с прилавками и торговым оборудованием

1 балл

6. Укажите, правильный вариант характеристики для признака: Универсальный магазин:

а) включают большое число различных групп продовольственных товаров

б) включают один вид продовольственных товаров

1 балл

7. Укажите, правильные варианты ответа из предложенных ниже к вопросу: Какие признаки, учитывают при определении типа магазина?

а) Ассортимент реализуемых товаров,

б) Размер торговой площади

в) Применяемые методы продажи,

г) Красивый декор

3 бала

8. Укажите, один неверный ответ на вопрос: К розничным торговым предприятиям относятся?

а) магазины б) палатки в) супермаркеты г) нефтезаправочные станции

1 балл

9. Укажите виды планировок торгового зала магазина, из предложенных вариантов:

а) линейная; б) боксовая; в) островная; г) выставочная; д) смешанная.

3 бала

10. Укажите, правильный вариант. Помещения магазина подразделяются на:

а) торговые, б) подсобные, в) технические, г) административно-бытовые,

д) ремонтные мастерские.

4 бала

11. Укажите, правильный ответ. К техническим помещениям магазина относятся -

а) главная касса

б) тепловой узел

в) котельная

г) торговые залы магазина

2 балл

12. Укажите, правильное определение понятию, из предложенных ниже вариантов. Торговым залом магазина является –

а) специально оборудованная основная часть торгового помещения в магазине, предназначенная для обслуживания покупателей

б) помещение для размещения продуктов и их временного хранения

1 балл

13. Дополните предложения: Не допускается на стеллажах в торговом зале

1 балл

14. Укажите, правильные варианты ответа из предложенных ниже к вопросу: Какие помещения входят в состав торговых помещений?

а) помещение для приёмки товаров; б) торговый зал; в) подсобное помещение

2 балл

15. Сформулируйте основные требования к размещению товарных групп в торговом зале:

10 баллов

Всего баллов: 38

Шкала оценки к контрольной работе № 1

1 вариант

Процент результативности (правильных ответов)	Оценка уровня подготовки	
	балл	Отметка (вербальный аналог)
90 – 100	38 - 34	5 (отлично)
80 – 89	33 - 30	4 (хорошо)
70 – 79	29 – 26.5	3 (удовлетворительно)
менее 70	менее 25	2 (неудовлетворительно)

Контрольная работа №1

2 вариант

1. Дайте определение понятию «Качество товара» –это _____

2 балла

2. Укажите, какие формы собственности являются базовыми для предприятий торговли?

а) частная, б) государственная, в) муниципальная, в) виртуальная.

3 балла

3. Укажите, правильные варианты ответов на вопрос: Кто может осуществлять торговую деятельность?

а) физические лица, б) юридические лица, в) государственные служащие

2 балла

4. Укажите, правильный вариант ответа из предложенных ниже, на вопрос: Что называют розничной торговлей?

А) деятельность по удовлетворению спроса покупателей

Б) организованную деятельность по реализации товаров и оказанию услуг потребителю

В) деятельность юридических лиц связанную с хранением, доставкой и реализацией товаров и оказанием услуг потребителям.

1 балл

5. Укажите, правильный вариант характеристики для признака: Специализированный магазин:

а) включают большое число различных групп продовольственных товаров

б) включают один вид продовольственных товаров

1 балл

6. Укажите, правильные варианты ответа из предложенных ниже, к вопросу: Какие признаки учитывают, при определении типа магазина?

а) ассортимент реализуемых товаров,

б) размер торговой площади

в) применяемые методы продажи,

г) красивый декор

3 балла

7. Укажите, один неверный ответ на вопрос: К розничным торговым предприятиям относятся?

а) магазины б) киоски в) супермаркеты г) нефтезаправочные станции

1 балл

8. Укажите, виды планировок торгового зала магазина, из предложенных:

а) линейная; б) боксовая; в) островная; г) выставочная; д) смешанная.

3 балла

9. Соотнесите, правильные варианты к понятию: Помещения магазина подразделяются на...

а) торговые, б) подсобные, в) технические, г) административно-бытовые,

д) ремонтные мастерские.

4 балла

10. Укажите, правильный вариант определения понятию: Торговые помещения —...

а) являются основными в магазине. От их пропорций и планировки во многом зависит организация торгового процесса

б) предназначены для размещения вспомогательных служб и выполнения работ по обслуживанию технологического процесса.

1 балл

11. Укажите, правильное определение понятию: Торговым залом магазина является —

а) специально оборудованная основная часть торгового помещения в магазине, предназначенная для обслуживания покупателей

б) помещение для размещения продуктов и их временного хранения

1 балл

12. Дополните предложения: Выкладывают товар к покупателю _____ стороной

1 балл

13. Укажите, правильные варианты ответа из предложенных ниже к вопросу: Можно или нет размещать проход в торговый зал через помещение для хранения товаров, через гардероб?

а) да; б) нет

1 балл

14. Укажите, правильный вариант определения понятию «Супермаркет» — это...

4 балл

15. Сформулируйте основные требования, предъявляемые к размещению товарных групп в торговом зале:

10 баллов

Всего баллов: 38

Шкала оценки к контрольной работе № 1

2 вариант

Процент результативности	Оценка уровня подготовки	
	балл	Отметка (вербальный аналог)

(правильных ответов)		
90 – 100	38 - 34	5 (отлично)
80 – 89	33 - 30	4 (хорошо)
70 – 79	29 – 26.5	3 (удовлетворительно)
менее 70	менее 25	3 (неудовлетворительно)

Эталон ответов к контрольной работе №1

Вариант № 1

1. В)
2. Набор товаров, объединенных по какому-либо одному признаку или совокупности признаков.
3. а), б), в)
4. а), б)
5. а)
6. а)
7. а), б), в)
8. г)
9. а), б), в)
10. а), б), в), г)
11. б), в)
12. а)
13. Пустое пространство
14. а, б
15.
 - зона товарных групп, подготавливаемых к продаже непосредственно в магазине, должна примыкать к тем помещениям, в которых осуществляется подготовка этих товаров;
 - для товарных групп, требующих длительного ознакомления с ними покупателей, выделяют зону в глубине торгового зала, где нет основных покупательских потоков;
 - крупногабаритные и тяжелые товары располагают в зоне около узла расчета или близко к выходу из торгового зала;
 - товары, требующие частого пополнения, размещают вблизи кладовых;
 - выложенные товары должны обеспечивать свободный проход и доступ к ним покупателей;
 - продовольственные товары, требующие нарезки, взвешивания и упаковки, размещают за прилавком обслуживания.

Вариант №2

1. совокупность признаков соответствия определенным требованиям, оговоренным в ГОСТ ах.
2. а), б), в).
3. а), б).
4. В)
5. б)
6. а), б), в)
7. г)
8. а), б), в)
9. а), б), в), г).
10. а).
11. а)
12. лицевой
13. б

14. предприятие розничной торговли, осуществляющее реализацию продовольственных товаров универсального ассортимента и непродовольственных товаров частного спроса преимущественно методом самообслуживания

15.

- зона товарных групп, подготавливаемых к продаже непосредственно в магазине, должна примыкать к тем помещениям, в которых осуществляется подготовка этих товаров;
- для товарных групп, требующих длительного ознакомления с ними покупателей, выделяют зону в глубине торгового зала, где нет основных покупательских потоков;
- крупногабаритные и тяжелые товары располагают в зоне около узла расчета или близко к выходу из торгового зала;
- товары, требующие частого пополнения, размещают вблизи кладовых;
- выложенные товары должны обеспечивать свободный проход и доступ к ним покупателей;
- продовольственные товары, требующие нарезки, взвешивания и упаковки, размещают за прилавком обслуживания.

Контрольная работа №2

Івариант

1. Дайте определение термину: маркетинг – это _____

1 балл

2. Перечислите объекты, изучаемые рынком _____

6 баллов

3. Перечислите этапы изучения маркетингового спроса на товар.

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

5) _____

5 баллов

4. Укажите, правильное определение термину «Менеджмент», из предложенных ниже вариантов:

а) управленческая деятельность в условиях рыночной экономики;

б) деятельность по управлению организацией в условиях рыночных отношений, главной целью которой является эффективное управление для получения максимальной прибыли;

в) деятельность для достижения максимальной прибыли на производстве в условиях конкурентной ситуации.

1 балл

5. Укажите, основные виды деления труда в розничных торговых предприятиях, из предложенных вариантов:

а) функциональное;

б) товарно-отраслевое;

в) квалификационное деление труда;

г) специализированное.

3 балла

6. Укажите, какие категории работников в розничном торговом предприятии относятся к руководителям, из предложенных вариантов:

- а) директор (генеральный директор);
- б) заместитель директора;
- в) начальник отдела маркетинга;
- г) заведующий отделом (секцией);
- д) продавец продуктового отдела.

4 балла

7. Укажите, правильный вариант ответа из предложенных ниже, к вопросу: Какова основная цель менеджмента?

- а) эффективная организация работы предприятия с целью получения максимальной прибыли;
- б) планомерное руководство производственными процессами для эффективности;
- в) инициативная деятельность для стимулирования труда работников.

1 балл

8. Составьте последовательную схему маркетингового управления организацией используя следующие термины: оперативность, инициатива, эффективность, ответственность. _____

4 балла

9. Укажите, правильный вариант определения термину «Товароснабжение» – ...

- а) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли: закупка, доставка, приемка и хранение, подготовка и продажа;
- б) поставка товаров, работ и услуг на предприятия розничной торговли.

1 балл

10. Укажите, правильные варианты ответа к вопросу: Какие формы товароснабжения существуют:

- а) транзитная; б) складская; в) производственная;

2 балла

11. Укажите, правильные варианты ответов, на вопрос: Какие принципы относятся к основным принципам товароснабжения?

- а) планомерность; б) ритмичность; в) централизация; ж) технологичность;

2 балла

12. Укажите, правильный вариант ответа термину «Закупка товаров» - ...

- а) составная часть коммерческой деятельности торгового предприятия, которая включает: изучение и прогнозирование покупательского спроса, а также выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров;
- б) уровень, обслуживания в системе товароснабжения, который зависит от скорости выполнения заказа.

1 балл

13. Укажите, правильный вариант ответа на вопрос: От чего зависит частота и количество закупаемых товаров?

- а) от площадей для хранения товаров; в) остатка товаров в магазине; г) от желания хозяина магазина; д) среднесуточной реализации.

3 балла

14. Продолжите предложение, указав возможные варианты из предложенных ниже. Оптовая закупка товаров производится с...?

- а) с оптового склада; б) с базы; в) от предприятия изготовителя; г) от магазинов «Кеш – энд – Керри»; д) от автохозяйств.

4 балла

15. Продолжите предложение, указав возможные варианты из предложенных ниже: Универсальный транспорт – это?

- а) автомобили, имеющие все условия для перевозки грузов на длинные расстояния;

б) большей частью грузовой автотранспорт, осуществляющий перевозку грузов, но определенного назначения.

1 балла.

16. Укажите, правильный вариант ответа на вопрос: Для оформления поставки товаров автотранспортом оформляется?

- а) Договор на осуществление поставки товаров
- в) Товарно-транспортная накладная;
- г) Счет-фактура.

1 балл

- а) основной элемент упаковки, представляющей изделие для размещения и пространственного перемещения продукции;
- б) средство для хранения товаров;
- в) средство для защиты от внешнего воздействия на товар различных факторов.

1 балл

18. К таре предъявляются следующие требования:

- а) обеспечение сохранности товара, невысокая стоимость, экологичность, возможность многократного использования;
- б) удобность, комфортность, гигиеничность, не возможность экологичной утилизации;
- в) вместимость, сохраняемость, эргономичность, экономичность.

1 балл

19. К основным функциям тары и упаковки относятся:

- а) вложение, хранение и защита товаров от нежелательного воздействия окружающей среды от влияния других факторов;
- б) практичность использования, т.е. создание условий для механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ и более эффективного использования складских помещений;
- в) информативность, создание благоприятных условий для приемки товаров по качеству и количеству и их количественного учета;
- г) все варианты верны.

1 балл

20. Тара и упаковка характеризуется по следующим направлениям:

- а) по функциональному назначению, по конструктивным особенностям, по принадлежности;
- б) по степени жесткости конструкции, в зависимости от кратности использования;
- в) все варианты верны.

1 балл

21. Унификация тары и упаковки представляет собой:

- а) систему мер, направленную на приведение к единообразию технических характеристик упаковки, ее документации и средств обращения;
- б) систему использования в рациональных условиях торгово-технологического процесса;
- в) разработанные требования, характеризующие техническую характеристику.

1 балл

22. Стандартизация тары и упаковки предусматривает:

- а) установление наиболее рациональных типов тары по материалам изготовления, конструктивным особенностям, размерам, форме и массе;
- б) установление общих технических требований, правил приемки, маркировки, транспортирования и хранения;
- в) все варианты верны.

1 балл

23. Торговые предприятия осуществляют с тарой следующие операции:

- а) приемку по качеству и количеству, кратковременное хранение;
- б) вскрытие и высвобождение тары;

в) вывоз и сдачу тароремонтным предприятиям или поставщикам её документальное оформление;

г) все варианты верны.

1 балл

24. Приемку тары по количеству и качеству осуществляет:

а) директор магазина;

б) материально - ответственное лицо;

в) продавец.

1 балл

25. Сдача тары поставщику оформляется:

а) «Накладной», в которой указывается наименование тары по прејскуранту, ее состояние и цена в зависимости от качества;

б) «Счет-фактурой», в которой, указывается наименование товара, его количество, общая сумма к оплате покупателю товара;

в) «Доверенностью», в которой указывается ф.и.о материально - ответственного лица, которому поручается приобретение материальных ценностей.

1 балл

26. Движение тары, внутри предприятия фиксируется в:

а) «Товарно-транспортной накладной»;

б) «Отчёте по таре»;

в) в «Акте о порче бое и ломе товаров».

1 балл

Всего баллов: 50

Шкала оценки к контрольной работе №2

1 вариант

Процент результативности (правильных ответов)	Оценка уровня подготовки	
	балл	Отметка (вербальный аналог)
90 – 100	50 – 45	5 (отлично)
80 – 89	44 – 40	4 (хорошо)
70 – 79	39 - 35	3 (удовлетворительно)
менее 70	менее 35	2 (неудовлетворительно)

Контрольная работа № 2

2 вариант

1. Сформулируйте ответ. В чем суть изучения и анализа спроса розничных покупателей? _____

3 балла

2. Дайте определение понятию «Маркетинг». _____

6 баллов

3. Перечислите этапы изучения маркетингового спроса на товар.

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

5 _____

4 Баллов

4. Дайте определения понятию: менеджмент – это _____

1 балл

5. Укажите, 3 вида разделения труда в розничных торговых предприятиях, из предложенных вариантов:

- а) функциональное;
- б) товарно-отраслевое;
- в) квалификационное разделение труда;
- г) специализированное.

3 балла

6. Укажите, правильный вариант ответа к вопросу: Какова основная цель менеджмента?

- а) эффективная организация работы предприятия, с целью достижения максимальной прибыли;
- б) планомерное руководство производственными процессами для эффективности;
- в) инициативная деятельность для стимулирования труда работников.

1 балл

7. Составьте последовательную схему маркетингового управления организацией используя следующие термины: оперативность, инициатива, эффективность, ответственность.

4 балла

8. Укажите, правильный вариант ответа на вопрос: Как подразделяет работников торгового предприятия товарно-отраслевое разделение труда?

- а) соотносит их согласно специализации на работников, работающих с товаром одной или нескольких товарных групп;
- б) соотносит согласно их квалификации на работников низких и высоких разрядов;
- в) соотносит их с работниками администрации и производственного персонала.

1 балл

9. Укажите, какие категории работников в розничном торговом предприятии относятся к руководителям, из предложенных вариантов:

- а) директор (генеральный директор);
- б) заместитель директора;
- в) начальник отдела маркетинга;
- г) заведующий отделом (секцией);
- д) продавец продуктового отдела.

4 балла

10. Укажите, правильные варианты ответов к вопросу: Какие формы товароснабжения существуют?

- а) транзитная; б) складская; в) производственная.

2 балла

11. Укажите, правильные варианты ответов на вопрос: Какие принципы относятся к основным принципам товароснабжения?

- а) планомерность; б) ритмичность; в) централизация; ж) технологичность;

2 балла

12. Продолжите предложение, указав правильный вариант из предложенных понятий: Товародвижение – это...

- а) процесс реального доведения товаров до потребителя;
- б) транспортировка товаров.

1 балл

13. Укажите, правильный вариант понятия к термину «Товароснабжение» – ...

а) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли: закупка, доставка, приемка и хранение, подготовка и продажа;

б) поставка товаров, работ и услуг на предприятия розничной торговли.

1 бал

14. Укажите, правильные варианты ответов на вопрос: От чего зависит частота и количество завозимых товаров?

а) от площадей для хранения товаров; в) остатка товаров в магазине; г) от желания хозяина магазина; д) среднедневной реализации.

3 балла

15. Укажите, правильные варианты ответов на вопрос: Оптовая закупка товаров производится с?

а) с оптового склада; б) с базы; в) от предприятия изготовителя; г) от магазинов «Кеш – энд – Керри»; д) от автохозяйств.

4 балла

16. Продолжите предложение, указав правильное определение термину «Универсальный транспорт» – это?

а) автомобили, имеющие все условия для перевозки грузов на длинные расстояния;
б) большей частью грузовой автотранспорт, осуществляющий перевозку грузов, но определенного назначения.

1 балла

17. Продолжите предложение, указав правильный вариант ответа. Для оформления поставки товаров автотранспортом оформляется...?

а) Договор на осуществление поставки товаров
в) Товарно-транспортная накладная;
г) Счет-фактура.

1 балл

18. Тара – это...

а) основной элемент упаковки, представляющей изделие для размещения и пространственного перемещения продукции;
б) средство для хранения товаров;
в) средство для защиты от внешнего воздействия на товар различных факторов.

1 балл

19. К таре предъявляются следующие требования:

а) обеспечение сохранности товара, невысокая стоимость, экологичность, возможность многократного использования;
б) удобность, комфортность, гигиеничность, не возможность экологичной утилизации;
в) вместимость, сохраняемость, эргономичность, экономичность.

1 балл

20. К основным функциям тары и упаковки относятся:

а) вложение, хранение и защита товаров от нежелательного воздействия окружающей среды от влияния других факторов;
б) практичность использования, т.е. создание условий для механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ и более эффективного использования складских помещений;
в) информативность, создание благоприятных условий для приемки товаров по качеству и количеству и их количественного учета;
г) все варианты верны.

1 балл

21. Тара и упаковка характеризуется по следующим направлениям:

а) по функциональному назначению, по конструктивным особенностям, по принадлежности;
б) по степени жесткости конструкции, в зависимости от кратности использования;

в) все варианты верны.

1 балл

22. Унификация тары и упаковки представляет собой:

- а) систему мер, направленную на приведение к единообразию технических характеристик упаковки, ее документации и средств обращения;
- б) систему использования в рациональных условиях торгово-технологического процесса;
- в) разработанные требования, характеризующие техническую характеристику.

1 балл

23. Стандартизация тары и упаковки предусматривает:

- а) установление наиболее рациональных типов тары по материалам изготовления, конструктивным особенностям, размерам, форме и массе;
- б) установление общих технических требований, правил приемки, маркировки, транспортирования и хранения;
- в) все варианты верны.

1 балл

24. Торговые предприятия осуществляют с тарой следующие операции:

- а) приемку по качеству и количеству, кратковременное хранение;
- б) вскрытие и высвобождение тары;
- в) вывоз и сдачу тароремонтным предприятиям или поставщикам её документальное оформление;
- г) все варианты верны.

1 балл

25. Приемку тары по количеству и качеству осуществляет:

- а) директор магазина;
- б) материально - ответственное лицо;
- в) продавец.

1 балл

26. Сдача тары поставщику оформляется:

- а) «Накладной», в которой указывается наименование тары по прейскуранту, ее состояние и цена в зависимости от качества;
- б) «Счет-фактурой», в которой, указывается наименование товара, его количество, общая сумма к оплате покупателю товара;
- в) «Доверенностью», в которой указывается ф.и.о материально - ответственного лица, которому поручается приобретение материальных ценностей.

1 балл

Всего баллов: 52

Шкала оценки к контрольной работе №2

2 вариант

Процент результативности (правильных ответов)	Оценка уровня подготовки	
	балл	Отметка (вербальный аналог)
90 – 100	52 – 47	5 (отлично)
80 – 89	46 – 42	4 (хорошо)
70 – 79	41 - 36	3 (удовлетворительно)
менее 70	менее 36	3 (неудовлетворительно)

Эталон ответов к контрольной работе №2

Вариант 1

1. Маркетинг – это деятельность людей, связанная с изучением и формированием рынка и процессом реализации товаров.
2. Рынок изучает: продавца, покупателя, посредника – т.е. что продавать, кому продавать, сколько продавать.

3. 1. Определение проблемы и постановка цели
2. Подбор материалов для исследования
3. Выбор методов исследования
4. Проведение мероприятия по изучению спроса
5. Анализ исследования и принятие решения
4. б).
5. а), б), в)
6. а), б), в), г)
7. а)
8. Эффективность - инициатива – ответственность - оперативность
9. а)
10. а), б)
11. а), б)
12. а)
13. а), в), д)
14. а), б), в), г)
15. а)
16. а)
17. а)
18. а)
19. г)
20. в)
21. а)
22. в)
23. г)
24. б)
25. а)
26. б)

2 вариант

1. Анализ спроса розничных покупателей позволяет определить ассортимент наиболее востребованных продуктов, а также при продаже новых товаров, выявление спроса на них.
2. Это деятельность, направленная на изучение рынка потребителя и разработку программ по сбыту, улучшению качества товаров, рекламу товаров и услуг.
3. 1. Определение проблемы и постановка цели
2. Подбор материалов для исследования
3. Выбор методов исследования
4. Проведение мероприятия по изучению спроса
5. Анализ исследования и принятие решения.
4. Менеджмент – это управление организацией в условиях рыночных экономических отношений.
5. а), б), в)
6. а)
7. Эффективность - инициатива – ответственность - оперативность.
8. а)
9. а), б), в), г)
10. а), б)
11. а), б)
12. а)
13. а)
14. а), в), д)
15. а), б), в), г)
16. а)

- 17. а)
- 18. а)
- 19. а)
- 20. г)
- 21. в)
- 22. а)
- 23. в)
- 24. г)
- 25. б)
- 26. а)
- 27. б)

Контрольная работа №3

1. Обслуживание – это...

- а) процесс взаимной работы продавца и покупателя;
- б) деятельность исполнителя при непосредственном контакте с потребителем услуги;
- в) выполнение действий по продаже товара.

1 балл

2. Культура торгового обслуживания – это...

- а) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала;
- б) процесс взаимной работы продавца и покупателя;
- в) проявление вежливого обращения с покупателем.

1 балл

3. К стимулирующим методам продажи товаров относятся:

- а) акции, дегустации, реклама;
- б) выставки, демонстрации, объявления;
- в) проба, выкладка, хранение.

1 балл

4. Режим работы торгового предприятия – это...

- а) продолжительность времени обслуживания покупателей, с учетом перерывов и выходных;
- б) вывеска на двери магазина;
- в) объявление о том, как и когда, работает магазин.

1 балл

5. Прогрессивными методами обслуживания покупателей являются:

- а) продажа на рынке; продажа через узел расчета;
- б) традиционная продажа через прилавки, почтовая продажа;
- в) самообслуживание, продажа по заказам.

1 балл

6. В целях защиты интересов покупателей и улучшения работы магазина, в доступном для покупателя месте должна находиться:

- а) «Книга отзывов и предложений»;
- б) «Книга жалоб и предложений»;
- в) «Санитарная книжка».

1 балл

7. Обязательным документом, подтверждающим право на осуществление торговой деятельности является:

- а) Сертификат качества;
- б) Лицензия;
- в) Книга отзывов и предложений.

1 балл

8. К основному (торгово-технологическому) персоналу магазина относятся:

- а) директор, бухгалтер;

- б) продавец, кладовщик;
в) сантехник, уборщица.

1 балл

Задание № 2. Ответьте «да» или «нет», на ниже указанные вопросы:

9. Размещение товаров пользующихся частым спросом, должно выполняться на торговом оборудовании на высоте уровня глаз покупателя?

1 балл

10. Качество обслуживания покупателей, обязательно, зависит от рационального размещения товаров?

1 балл

11. При проведении приемки товаров с выявленными нарушениями, могут принимать участие представители общественности?

1 балл

12. В состав комиссии при первичной приемке товаров включаются товароведы?

1 балл

13. Приемка товаров по качеству, предполагает выборочную проверку товаров на соответствие качества с использованием органолептического метода оценки качества?

1 балл

Задание № 3. Сформулируйте ответы на указанные ниже вопросы, решите практическую ситуацию:

14. Каким документом, оформляется несоответствие количества или качества поступившей тары, данным сопроводительных документов?

1 балл

15. Какой документ, может послужить юридическим основанием, для выставления претензий поставщику, в случае несоответствия фактического наличия товаров или отклонения по качеству?

1 балл

16. Какие даты, сверяются при приемке товаров, в сопроводительном документе и на упаковке товара?

2 балла

17. В каком случае, при приемке товаров, необходима доверенность?

1 балл

18. Перечислите основные требования, к размещению и выкладке товаров в торговом зале?

до 7 баллов

19. Вы, осуществляете приемку товаров на складе, в ходе которой выявляется недостача поставленного товара, в соответствии с сопроводительной документацией, какими будут ваши действия?

1 балл

20. Вы, осуществляете приемку товаров на складе, приемка прошла успешно, наличие товара соответствует сопроводительным документам в полном объеме по качеству и количеству, какими будут ваши действия, относительно сопроводительного документа?

1 балл

21. Вы, осуществляете продажу товара в торговом зале магазина самообслуживания в роли продавца-консультанта, покупатель, подошедший к вам, просит рассказать об интересующем его товаре (сырьевой состав, срок годности, положительные свойства), какими будут ваши действия?

до 5 баллов

Всего баллов: 32

Шкала оценки контрольной работы №3

Процент результативности (правильных ответов)	Оценка уровня подготовки	
	балл	Отметка (вербальный аналог)
90 – 100	32 - 29	5 (отлично)
80 – 89	28 - 26	4 (хорошо)
70 – 79	25 - 22	3 (удовлетворительно)
менее 70	менее 22	2 неудовлетворительно

Эталон ответов к контрольной работе №3

Задание № 1.

1. б)
2. а)
3. а)
4. а)
5. в)
6. а)
7. б)
8. б)

Задание № 2.

9. Ответ: да
10. Ответ: да
11. Ответ: да
12. Ответ: да
13. Ответ: да

Задание № 3. Сформулируйте ответы на указанные ниже вопросы, решите практическую ситуацию:

14. Ответ: Актом о завесе и качестве тары.
15. Ответ: Акт приемки товаров по качеству и количеству.
16. Ответ: дата изготовления, срок годности (дата окончания срока годности) товара.
17. Ответ: при приемке товаров от поставщика.
18. Ответ: предоставление покупателям возможности ориентироваться в размещении комплексов товарных групп; предоставление покупателям необходимой информации и широкого круга дополнительных услуг; создание комфортных условий покупателям во

время пребывания в магазине; организация рациональных товарных потоков и расчетных операций с покупателями; оптимальное использование товарных площадей; обеспечение сохранности товарно-материальных ценностей; соблюдение товарного соседства.

19. Ответ: временно прекращу приемку, сообщу о случившемся руководителю торгового предприятия, дождусь его решения.

20. Ответ: проставлю штамп «ОПРИХОДОВАНО».

21. Ответ: дам консультацию, предложу интересующий его товар, возможно, предложу сопутствующий товар, поинтересуюсь о необходимости упаковки, провожу до узла расчета.

Контрольная работа № 4

Задание № 1. Укажите, один верный ответ в вопросах, указанных ниже:

1. Товаросопроводительные документы – это...

- а) специальные документы, которыми оформляется движение товара от поставщика к потребителю;
- б) документы, которые характеризуют качество и количество товаров;
- в) это документы, которые оформляются у поставщика или покупателя товаров.

1 балл

2. К товаросопроводительным документам относятся:

- а) счет-фактура, счет, накладная, доверенность;
- б) сертификат качества, удостоверение качества, ветеринарное заключение;
- в) все варианты верны.

1 балл

3. Доверенность необходима для:

- а) подтверждение личности ее владельца;
- б) приобретения товарно-материальных ценностей, доверенным лицом организации;
- в) для предъявления при покупке товаров.

1 балл

4. Поступление товара в магазин оформляется:

- а) «Накладной»;
- б) «Доверенностью»;
- в) «Счетом».

1 балл

5. Порядок приемки товаров в магазине регламентируется:

- а) Инструкцией о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству;
- б) Инструкцией о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству;
- в) все варианты верны.

1 балл

6. Если при приемке товаров обнаружено расхождение между фактическим и документальным наличием, то оформляется:

- а) Акт о несоответствии товара по количеству;
- б) Акт о несоответствии товаров по фактической стоимости;
- в) Акт о порче, бое и ломе товаров.

1 балл

7. Претензия – это...

- а) официальное обращение к поставщику товара, с просьбой явиться для дальнейшей приемки товаров в виду выявленного расхождения в количестве либо качестве принимаемого товара;

б) документ характеризующий действие покупателя товара (магазин) по отношению к продавцу, товара (база, склад), в виду выявленных нарушений по поставке товаров, согласно договора;

в) просьба, прибыть в магазин, поставщика товара, для разбирательств связанных с нарушениями выявленными при приёмке товара.

1 балл

8. Уведомление – это...

а) приглашение, отправленное поставщику, для осуществления дальнейшей приемки, им отправленного товара, в виду выявленных по его вине нарушений;

б) объявление поставщику о расхождении при приемке;

в) ознакомление с товаром покупателя.

1 балл

9. Акт о несоответствии товара по количеству и качеству, составляется комиссией и подписывается директором не позднее:

а) трех дней после его составления;

б) не позднее следующего дня;

в) не позднее месяца.

1 балл

10. В «Акте о выявленной недостатке продукции» обязательно должны быть указаны:

а) наименование получателя составившего акт; дата и срок приемки товара; ф.и.о. представителе комиссии участвующей в приемке; результаты проверки;

б) дата составления адрес; отправителя товара; адрес получателя товара; результат проверки;

в) перечень претензий поставщику; состав комиссии; перечень принимаемых товаров.

1 балл

11. В состав комиссии при приемке товаров с выявленными нарушениями, могут входить:

а) представитель администрации, заведующий отделом (магазином), материально – ответственное лицо, представитель поставщика товара;

б) директор, бухгалтер, налоговый инспектор, представитель санэпидемстанции;

в) продавец, заведующий складом, грузчик, уборщица.

1 балл

12. К формам продажи и методам обслуживания относятся:

а) самообслуживание, традиционная продажа через прилавки, салонная или индивидуальная продажа;

б) самбери, продажа через прилавки, продажа по почте;

в) по индивидуальным заказам, через узел расчета, через продавца.

1 балл

13. Товарный ассортимент – это...

а) количество товаров для продажи;

б) то, что лежит на полках в магазине;

в) ассортимент товаров, представленный в торговую сеть.

1 балл

14. Смешанный ассортимент товаров – это...

а) товары, имеющие жидкую, твердую, и сыпучую консистенцию;

б) представляет собой, совокупность продовольственных и непродовольственных товаров различных групп;

в) товары с просроченными и непросроченными сроками хранения.

1 балл

15. Размещение товаров – это...

а) расположение товаров на отдельных участках в зоне обслуживания по наиболее существенным признакам: видам, группам, сортам, потребительским комплексам и др.;

б) расположение товара на полках торгово-технологического оборудования;

в) выкладка товаров в торговом зале с учетом товарного соседства.

1 балл

16. Выкладка товаров – это...

а) расположение их на полках торгово-технологического оборудования;

б) способ укладки и создания композиции, наиболее выгодно показывающий товар;

в) привлекающее внимание размещение товара.

1 балл

17. К способам размещения товаров относятся:

а) параллельный, горизонтальный, диагональный;

б) горизонтальный, вертикальный, навалом;

в) информационный, декоративный, простой.

1 балл

18. Для выкладки гастрономических товаров в торговом зале, используют следующее торгово-технологическое оборудование:

а) охлаждаемые прилавки и витрины;

б) морозильные камеры, островные горки, вешала;

в) полки пристенных горок, товарные тележки.

1 балл

Всего баллов: 18

Шкала оценки контрольной работы №4

Процент результативности (правильных ответов)	Оценка уровня подготовки	
	балл	Отметка (вербальный аналог)
90 – 100	18 - 16	5 (отлично)
80 – 89	15 - 12	4 (хорошо)
70 – 79	11 - 10	3 (удовлетворительно)
менее 70	менее 10	2 (неудовлетворительно)

Эталон ответов к контрольной работе №4

Задание № 1.

1. а)

2. в)

3. б)

4. а)

5. в)

6. а)

7. б)

8. а)

9. б)

10. а)

11. а)

12. а)

13. в)

14. б)

15. а)

16. б)

17. б)

18. а)

3. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Л.П.Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) – М.: «Дашков и К⁰», Москва 2019 г.- 456 стр.

Дополнительные источники:

2. Памбухчиянц О.В, Основы коммерческой деятельности. Учебник/ О.В. Памбухчиянц- 2-е изд., М: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2019г.

3.Карташова Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.1 2019г.

4. Карташова Л.В. Управление ассортиментом товаров. Ч.2 2019г.

5. Харченко А.а. Правила торговли в Российской Федерации 2019г.

6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы 2019г.

7. Чернухина Г.Н. Организация торговли. 2017г.

Интернет- ресурсы:

М.В. Костандян, М.Н.Николашвили МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «Организация и технология розничной торговли» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ