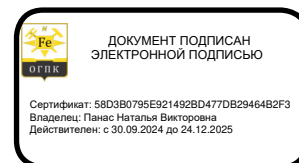


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение  
Мурманской области  
**"Оленегорский горнопромышленный колледж"**



**КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

По дисциплине

ОП.03 «Организация и технология  
розничной торговли»

По специальности

38.01.02 Продавец, контролер-кассир

Комплект контрольно-оценочных средств разработан на основе:

1. Комплект контрольно-оценочных средств разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 «Продавец, контролер-кассир»

Разработчик:

ГАПОУ МО «ОГПК»

Преподаватель: \_\_\_\_\_ Манцера В.А.

Одобрено на заседании цикловой методической комиссии  
общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей

Протокол № \_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ г.

Председатель \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств
2. Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке
3. Оценка освоения дисциплины
  - 3.1. Формы и методы оценивания
  - 3.2. Типовые задания для оценки освоения дисциплины
4. Контрольно-оценочные материалы для итоговой аттестации по дисциплине
5. Приложения. Задания для оценки освоения дисциплины

## 1.Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств

В результате освоения дисциплины ОП. 03 «Организация и технология розничной торговли» обучающийся должен обладать предусмотренными ФГОС по профессии **38.01.02 «Продавец контролер-кассир»** следующими умениями, знаниями, которые формируют профессиональную компетенцию, и общими компетенциями:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

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

У 2 - определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;

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

В результате освоения учебной дисциплины обучающиеся должны **знать**:

З 1 - услуги розничной торговли, их классификацию и качество;

З 2 - виды розничной торговой сети и их характеристику;

З 3 - типизацию и специализацию розничной торговой сети;

З 4 - особенности технологических планировок организаций торговли;

З 5 - основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;

З 6 - основы товароснабжения в торговле;

З 7 - основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;

З 8 - технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;

З 9 - правила торгового обслуживания и торговли товарами;

З 10 - требования к обслуживающему персоналу;

З 11 - нормативную документацию по защите прав потребителей.

### Общие компетенции:

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

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

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

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

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

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.

ОК 8. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

Формой итоговой аттестации по дисциплине является экзамен

## 2. Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке

2.1. В результате аттестации по дисциплине **ОП.03 «Организация и технология розничной торговли»** осуществляется комплексная проверка следующих умений и знаний, а также динамика формирования общих компетенций:

Таблица 1

<b>Результаты обучения: умения, знания и общие компетенции</b> (желательно сгруппировать и проверять комплексно, сгруппировать умения и общие компетенции)	<b>Показатели оценки результата</b> <i>Следует сформулировать показатели</i> <i>Раскрывается содержание работы</i>	<b>Форма контроля и оценивания</b> <i>Заполняется в соответствии с разделом 4 программы</i> <i>УД</i>
<b>Уметь:</b> У 1 - устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам; ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Самостоятельная работа с учебником; Самостоятельная подготовка к уроку; Чтение схем и таблиц; Решение задач Подготовка рефератов; Подготовка презентаций	<b>1. Практическая работа № 1.</b> Размещение розничных торговых предприятий
У 2 - определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса; ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Самостоятельная работа с учебником; Самостоятельная подготовка к уроку; Чтение схем и таблиц; Решение задач Подготовка рефератов; Подготовка презентаций	<b>Практическая работа №2.</b> Виды планировки торгового зала магазина
У 3 - применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности. ОК 3 Принимать решения в	Самостоятельная работа с учебником; Самостоятельная подготовка к уроку; Чтение схем и таблиц; Решение задач Подготовка рефератов;	<b>Практическая работа № 3.</b> Организация розничной торговой сети

стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Подготовка презентаций	
<p><b>Знать:</b></p> <p>3 1 - услуги розничной торговли, их классифик</p> <p>ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. качество;</p>	<p>Самостоятельная работа с учебником;</p> <p>Самостоятельная подготовка к уроку;</p> <p>Чтение схем и таблиц;</p> <p>Решение задач</p> <p>Подготовка рефератов;</p> <p>Подготовка презентаций</p>	<p>Практическая работа № 4 «Закупка товаров»</p> <p>Практическая работа № 5 Устройство и планировка магазина</p> <p>Практическая работа № 6 Формирование ассортимента товаров в розничной торговле</p> <p>Практическая работа № 7 Технология снабжения розничных торговых предприятий</p>
<p>3 2 - виды розничной торговой сети и их характеристику;</p> <p>ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	<p>Самостоятельная работа с учебником;</p> <p>Самостоятельная подготовка к уроку;</p> <p>Чтение схем и таблиц;</p> <p>Решение задач</p> <p>Подготовка рефератов;</p> <p>Подготовка презентаций</p>	<p>Практическая работа № 8 Тара тарные операции в магазине</p> <p>Практическая работа № 9 Возврат тары</p>
<p>3 3 - типизацию и специализацию розничной торговой сети;</p> <p>ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Самостоятельная работа с учебником;</p> <p>Самостоятельная подготовка к уроку;</p> <p>Чтение схем и таблиц;</p> <p>Решение задач</p> <p>Подготовка рефератов;</p> <p>Подготовка презентаций</p>	<p>Практическая работа № 10. Технология приемки товаров в магазине</p> <p>Практическая работа № 11. Технология приемки товаров в магазине</p>
<p>3 4 - особенности технологических планировок организаций торговли;</p> <p>ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.</p>	<p>Самостоятельная работа с учебником;</p> <p>Самостоятельная подготовка к уроку;</p> <p>Чтение схем и таблиц;</p> <p>Решение задач</p> <p>Подготовка рефератов;</p> <p>Подготовка презентаций</p>	<p>Практическая работа № 12. Расчет товарных потерь</p> <p>Практическая работа № 13. Расчет товарных потерь</p>

<p>3 5 - основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле;  ОК 5. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение</p>	<p>Самостоятельная работа с учебником;  Самостоятельная подготовка к уроку;  Чтение схем и таблиц;  Решение задач  Подготовка рефератов;  Подготовка презентаций</p>	<p>Практическая работа №14. Размещение товаров  Практическая работа № 15. Размещение товаров  Практическая работа № 16. Выкладка товаров  Практическая работа № 17. Выкладка товаров</p>
<p>3 6 - основы товароснабжения в торговле;  ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	<p>Самостоятельная работа с учебником;  Самостоятельная подготовка к уроку;  Чтение схем и таблиц;  Решение задач  Подготовка рефератов;  Подготовка презентаций</p>	<p>Практическая работа № 18 Продажа зерномучных товаров и плодоовощных товаров</p>
<p>3 7 - основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота;  ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.</p>	<p>Самостоятельная работа с учебником;  Самостоятельная подготовка к уроку;  Чтение схем и таблиц;  Решение задач  Подготовка рефератов;  Подготовка презентаций</p>	<p>Практическая работа № 19 Продажа вкусовых товаров и кондитерских товаров  Практическая работа № 20 Продажа молочных товаров пищевых жиров и яичных товаров  Практическая работа № 21 Продажа мясных и рыбных товаров  Практическая работа № 22 Продажа швейных и трикотажных изделий  Практическая работа № 23 Продажа электробытовых товаров</p>
<p>3 8 - технология приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;  ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	<p>Самостоятельная работа с учебником;  Самостоятельная подготовка к уроку;  Чтение схем и таблиц;  Решение задач  Подготовка рефератов;  Подготовка презентаций</p>	<p>Практическая работа № 24 Рекламно – информационная работа в магазине  Практическая работа № 25 Рекламно – информационная работа в магазине</p>

<p>З 9 - правила торгового обслуживания и торговли товарами;  ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.</p>	<p>Самостоятельная работа с учебником;  Самостоятельная подготовка к уроку;  Чтение схем и таблиц;  Решение задач  Подготовка рефератов;  Подготовка презентаций</p>	<p>Практическая работа № 26 Защита прав потребителей</p>
<p>З 10 - требования к обслуживающему персоналу;  ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. качество;</p>	<p>Самостоятельная работа с учебником;  Самостоятельная подготовка к уроку;  Чтение схем и таблиц;  Решение задач  Подготовка рефератов;  Подготовка презентаций</p>	<p>Практическая работа № 27 Правила особых видов торговли</p>
<p>З 11 - нормативную документацию по защите прав потребителей.  ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.</p>	<p>Самостоятельная работа с учебником;  Самостоятельная подготовка к уроку;  Чтение схем и таблиц;  Решение задач  Подготовка рефератов;  Подготовка презентаций</p>	<p>Практическая работа № 27 Организация государственного контроля над торговлей.  Контрольная работа № 1 Организация торговли.</p>



### 3. Оценка освоения учебной дисциплины

Таблица 2 - Контроль и оценка освоения учебной дисциплины МДК. 03.01 «организация и технология розничной торговли»

Элемент учебной дисциплины	З 1	З 2	З 3	З 4	З 5	З 6	З 7	З 8	З 9	З 10	З 11	У 1	У 2	У 3	О К 1	О К 2	О К 3	О К 4	О К 5	О К 6	О К 7	О К 8
ТЕМА 1. Организация розничной торговой сети	+			+	+							+				+	+				+	
ТЕМА 2. Устройство и планировка магазина		+					+	+					+	+	+				+			
ТЕМА 3. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле			+	+	+				+	+	+					+	+			+		+
ТЕМА 4. Технология снабжения розничных торговых предприятий			+	+	+				+	+	+					+	+			+		+
ТЕМА 5. Тара тарные операции в магазине	+			+	+							+				+	+				+	
ТЕМА 6. Технология приемки товаров в магазине		+					+	+					+	+	+				+			
ТЕМА 7. Технология хранения и подготовки товаров к продаже			+	+	+				+	+	+					+	+			+		+
ТЕМА 8. Размещение и выкладка товаров в торговом зале	+			+	+							+				+	+				+	
ТЕМА 9. Технология продажи товаров и обслуживания покупателей		+					+	+					+	+	+				+			
ТЕМА 10. Рекламно – информационная работа в			+	+	+				+	+	+					+	+			+		+

магазине																						
ТЕМА 11. Защита прав потребителей и правила продажи отдельных видов товаров			+	+	+				+	+	+					+	+			+		+
ТЕМА 12. Правила особых видов торговли	+			+	+							+				+	+				+	
ТЕМА 13. Государственный контроль в торговле		+					+	+					+	+	+				+			

### 3.2. Типовые задания для оценки освоения учебной дисциплины

(приводятся примеры типовых заданий по дисциплине)

#### 3.2.1. Типовые задания для оценки знаний 31, 32, 33..., умений У1, У2 .... (рубежный контроль)

(привести примеры типовых заданий)

##### Зачет (пример 1 варианта)

1 уровень: Ответьте на поставленные вопросы.

1. Дайте характеристику магазинам – складам.

---

2. Дайте характеристику киоскам.

---

3. Перечислите торговые функции магазинов.

---

---

#### 4. Найдите правильный ответ

№ п/п	Определение	№ п/п	Понятие
1.	Разгрузка транспортных средств, доставка товаров в зону приемки, приемка товаров по количеству и качеству.	А.	Дополнительные операции по обслуживанию покупателей.
2.	Встреча покупателей, предложение товаров, отбор товаров, расчет за отобранные товары.	В.	Операции с товарами до предложения их покупателям.
3.	Раскрой тканей, прием дополнительных заказов, комплектование подарочных наборов.	С.	Операции непосредственного обслуживания покупателей.

2 уровень:

**5. Заполните документ** на отпуск товара с магазина, оплата будет произведена по взаимозачету.

Из магазина №164 «Мария - Ра» ОАО «Розница - К» находящийся по адресу пр.Октябрьский д.34 директор Колобова И.Ю. были отпущены товары на сумму **6906 рублей** для детского сада №114 «Солнышко» находящегося по адресу ул. Кирова д.105, следующего ассортимента:

1. Кастрюля эмалированная 10л 3 шт. по цене 518 рублей за штуку.
2. Ложки столовые (нержавеющие) 120 шт. по цене 6 рублей за штуку.

3. Вилки(нержавеющие) - 120 шт., по цене 7 рублей за штуку.
4. Тарелки (фарфор) обеденные 6 наборов по 12 шт. в каждом, по цене 36 рублей за штуку.
5. Ножи столовые 3 набора (нержавеющие) 400 рублей за набор.

Товар отпустила администратор магазина Петрова Т.В., принял товар кладовщик детского сада Зайцева Ю.В. на основании доверенности №32 от 26.12.2010. Расчет произвел гл.бухгалтер Ушкова П.Б.

#### **6. Продолжите определения.**

*Линейная планировка торгового зала* – в виде \_\_\_\_\_, применяемых в магазинах \_\_\_\_\_, может быть продольной, \_\_\_\_\_, смешанной.

*Смешанная планировка торгового зала* – используется \_\_\_\_\_ и \_\_\_\_\_ планировка.

*Общая площадь магазина* складывается в основном из трех зон:

1. Торговой зоны – торгового зала, где \_\_\_\_\_ и продают \_\_\_\_\_.
2. Вспомогательной, подсобной, \_\_\_\_\_ зоны, где \_\_\_\_\_ получают, \_\_\_\_\_ и готовят к \_\_\_\_\_.
3. Фасада магазина, используемого в \_\_\_\_\_ целях и призванного формировать в сознании \_\_\_\_\_ образ как \_\_\_\_\_ в целом, так и продаваемых в нем \_\_\_\_\_.

#### **7. Выберите правильный вариант ответа.**

1. Совокупность операций, связанных с приемкой, организацией хранения, ремонта, своевременный возврат тары поставщикам, тароремонтным предприятиям называется ...
  - А) торговлей
  - Б) тарооборотом
  - В) документальным оформлением
2. Для чего предназначена тара?
  - А) для обеспечения сохранности качества и количества товаров в процессе их транспортировки, хранения и реализации
  - Б) для перевозки товаров на дальние расстояния
  - В) для обеспечения сохранности качества и количества товаров в процессе доставки товаров на дом покупателю
3. Средства или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции от повреждений и потерь окружающей среды, загрязнения, а также обеспечивающих процесс обращения называется ...
  - А) тарой
  - Б) маркировкой
  - В) упаковкой
4. Чему должна отвечать тара, используемая для упаковки товаров?
  - А) техническим, экономическим и эстетическим требованиям
  - Б) социальным, экономическим требованиям
  - В) нормам ГОСТа

5. Какие требования предъявляют к таре?  
А) обеспечение сохранности товаров  
Б) должна быть эстетически оформлена  
В) обеспечение сохранности товаров, возможность многократного использования тары, невысокая стоимость, экологичность
6. Какая тара является наиболее распространенной?  
А) железная  
Б) деревянная  
В) стеклянная
7. Какую тару используют для упаковки, хранения, транспортирования рыботоров, консервов, овощей, фруктов?  
А) деревянные бочки  
Б) тканевую тару  
В) дощатые ящики
8. Какую тару получают путем сочетания различных материалов при ее изготовлении  
А) керамическую тару  
Б) комбинированную тару  
В) бумажную тару
9. редко встречающаяся тара, применяемая для затаривания ликероводочных изделий.  
А) керамическая  
Б) металлическая  
В) деревянная
10. Как называется тара, которая используется как средство для выкладки и реализации товаров в торговом зале?  
А) упаковка  
Б) контейнер  
В) тара – оборудование

3 уровень.

**8. По условиям данной ситуации заполните товарно - транспортную накладную (т т н)**

Со склада №5 ОАО «Коммерсант» находящегося по адресу ул.Рудокопровая д.15, директор Зернюк О.П., был отпущен товар кладовщиком Груздеевым И.С., гл. бухгалтером Зиминной А.Н. в ОАО «Коммерсант» магазин №167 «Шатура» директор Колобова М.С., находящегося по адресу ул. Кирова - 103, в следующем ассортименте:

1. Набор мягкой мебели 3+2+1 1 набор по цене 47850 рублей, упакованная в полиэтилен и картон гофрированный арт. 127464 - I сорта.
2. Набор мягкой мебели 3+1 1набор по цене 51380 рублей, упакованная в полиэтилен и текстиль, арт. 462853 I сорта.
3. Прихожая «Комфорт» 2 набора размером 1,80м х 2,10м с зеркалом по цене 18300 руб. за набор, упакованная в картон гофрированный арт. 416297 - I сорта.

4. Прихожая «Сюита» размером 1,20м х 2м – 2 набора с зеркалом по цене 13500рублей за набор, упакованная в картон гофрированный арт. 562931 - I сорта.

Товар получен по доверенности №47 от 14.03.10г., зам. директора Сьяновой И.П.

Груз принял в магазине администратор Елишева С.А., замечаний к доставке и качеству товара нет.

#### **9. Проанализировать деловой стиль ведения телефонных разговоров.**

Внимательно изучите фразы, которые были сказаны сотрудниками коммерческой службы, при телефонной беседе с клиентами.

Выделите фразы, где были допущены ошибки:

1. Заведующая, к сожалению вышла. Ей что-нибудь передать?
2. Извините, я не работаю в этом отделе, поэтому ничем Вам помочь не могу.
3. Извините, что я заставил Вас ждать. Чем я могу Вам помочь?
4. Спасибо! При случае я позвоню Вам.
5. Так, кого Вы ждёте?

#### **10. Исправьте эти фразы:**

1. Извините, могу я пригласить того, кто Вам поможет? Могу я Вам перезвонить через 10 минут?
2. Спасибо! Я Вам обязательно позвоню завтра в 12.00 часов (конкретная дата и время).
3. Добрый день! Кого Вам пригласить?

#### **4. Контрольно-оценочные материалы для экзамена по дисциплине** Предметом оценки являются умения и знания.

Контроль и оценка осуществляются с использованием следующих форм и методов:  
— *проведения экзамена и курсовой работы (проекта) для системы оценивания ЗУН и компетенций обучающихся.*

**Лист согласования**

**Дополнения и изменения к комплекту КОС на учебный год**

Дополнения и изменения к комплекту КОС на \_\_\_\_\_ учебный год по дисциплине ОП.03 «Организация и технология розничной торговли»

В комплект КОС внесены следующие изменения:

---

---

---

---

Дополнения и изменения в комплекте КОС обсуждены на заседании цикловой комиссии \_\_\_\_\_

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ г. (протокол № \_\_\_\_\_).