

Чернігів - 2025

Робоча програма з дисципліни «Організація і технологія торговельних процесів» складена на основі освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність спеціальності D7 Торгівля. – «25» серпня 2025 р. — 24 с.

Розробник: **Наталія ЄРЕМЕНКО**
викладач вищої кваліфікаційної категорії

Робоча програма затверджена на засіданні циклової комісії маркетингу та торгівлі

Протокол №1 від «27» серпня 2025 року

Голова циклової комісії



Тетяна ПРИМАЧЕНКО

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійний ступінь	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма навчання
Кількість кредитів — 4	Галузь знань D Бізнес, адміністрування та право	Обов’язкова
Змістових модулів — 8	Спеціальність: D7 Торгівля	Рік підготовки:
Загальна кількість годин — 120		На основі БСО - 2-й На основі ПЗСО - 1-й
		Семестр
		На основі БСО - 3-й На основі ПЗСО - 1-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних — 4 самостійної роботи здобувача фахової передвищої освіти — 3,5	Освітньо-професійний ступінь: фаховий молодший бакалавр	Лекції
		34 год.
		Практичні, семінарські
		26 год.
		Лабораторні заняття
		4 год.
		Самостійна робота*
		56 год.
		Вид контролю:
Екзамен		

*для здобувачів фахової передвищої освіти на основі ПЗСО

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни: надання знань з організації роботи торговельного підприємства, основних технологічних процесів у торгівлі.

Передумови вивчення дисципліни «Організація і технологія торговельних процесів».

До початку вивчення дисципліни здобувачі фахової передвищої освіти повинні мати загальні знання зі «Вступу до фаху».

Завдання навчальної дисципліни: вивчення основних питань, пов'язаних з розвитком торгівлі в умовах ринкових відносин, особливості роботи підприємств в умовах конкуренції, типізації і спеціалізації роздрібно-торгівельної мережі, основних видів обладнання підприємств торгівлі, технологічних рішень підприємств торгівлі, організацію торгово-технологічних процесів підприємств, формами і методами роздрібного продажу та з організацією контролю за дотриманням правил, інструкцій та інших нормативних документів, які регламентують діяльність торговельних підприємств.

На основі знань, здобутих при вивченні дисципліни «Організація і технологія торговельних процесів», у здобувачів фахової передвищої освіти формуються наступні *компетентності*:

ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 9. Здатність працювати в команді.

СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.

СК 4. Здатність визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності.

СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 8. Здатність визначати і задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку.

СК 10. Здатність використовувати логістичні схеми у підприємницькій та торговельній діяльності.

3. Очікувані результати навчання

Під час вивчення дисципліни здобувачі фахової передвищої освіти мають досягти або вдосконалити наступні програмні результати навчання, передбачені освітньо-професійною програмою:

РН 1. Знати свої права як члена суспільства, цінності громадянського суспільства, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина України.

РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій та торговельній діяльності із професійною метою.

РН 3. Володіти державною та іноземною мовами у професійній діяльності.

РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва та торгівлі діяльності.

РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємницької та торговельної діяльності для подальшого використання у практичній діяльності.

РН 8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проектів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.

РН 11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур і застосовувати їх на практиці.

РН 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.

РН 14. Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у підприємницькій та торговельній діяльності.

РН 16. Використовувати логістичні схеми у підприємницькій та торговельній діяльності.

У підсумку здобувачі фахової передвищої освіти повинні

знати:

- організацію і технологію торговельних процесів у роздрібній торгівлі та шляхи удосконалення її в умовах конкуренції;
- улаштування роздрібно-торговельної мережі;
- основні види обладнання підприємств торгівлі;
- організацію торгово-технологічного процесу на роздрібних та оптових підприємствах;
- форми роздрібного продажу товарів і методи обслуговування покупців;
- основні нормативно-правові документи, які регламентують діяльність підприємства в умовах ринкових відносин;
- організацію і технологію складських операцій, тарних операцій та організацію перевезення вантажів.

вміти:

- керуватися положеннями нормативно-правової бази, що регламентує діяльність підприємств торгівлі;
- організовувати торговельно-технологічні процеси у роздрібній і оптовій торгівлі;
- оформляти товарні і транспортні документи;
- творчо підходити до вирішення різноманітних ситуацій, що виникають при обслуговуванні покупців;
- обґрунтувати свої висновки і розробляти відповідні рекомендації щодо удосконалення організації обслуговування покупців в умовах конкуренції.

4. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Улаштування роздрібної торгівельної мережі

Тема 1. Роль і завдання роздрібної і оптової торгівлі в умовах ринкової економіки. Основні функції торгівлі. Поняття роздрібної торгівельної мережі і її функції (РН 2, РН 7, РН 11)

Тема 2. Класифікація, спеціалізація і типізація торгівельної мережі. (РН 2, РН 7)

Тема 3. Вимоги, які пред'являються до улаштування магазинів. Склад і взаємозв'язок приміщень магазину (РН 5, РН 11, РН 12)

Тема 4. Улаштування і основи технологічного планування магазинів. Санітарно-технічне влаштування магазинів. (РН 5, РН 11, РН 12)

Тема 5. Фірмовий стиль і інтер'єр магазинів. Рекламне та інформаційне оформлення підприємств торгівлі. Проектування підприємств торгівлі. (РН 3, РН 8, РН 12)

Змістовий модуль 2. Характеристика основних видів обладнання, які використовуються у торгово-технологічному процесі

Тема 6. Меблі та реманент для підприємств торгівлі (РН 8)

Тема 7. Ваговимірювальне обладнання (РН 8)

Тема 8. Реєстратори розрахункових операцій (РН 4, РН 8)

Тема 9. Обладнання для підготовки товарів до продажу (РН 8)

Тема 10. Холодильне обладнання (РН 8)

Тема 11. Підйомно-транспортне обладнання (РН 8)

Змістовий модуль 3. Організація торгово-технологічного процесу на роздрібних підприємствах

Тема 12. Поняття торгово-технологічного процесу, структура та його зміст. Приймання товарів за кількістю і якістю (РН 3, РН 4, РН 7)

Тема 13. Організація і технологія зберігання і підготовки товарів до продажу. Види товарних втрат і заходи щодо їх скорочення (РН 4, РН 8)

Тема 14. Розміщення і викладка товарів у торговому залі магазину. Організація додаткових послуг у магазині (РН 2, РН 8)

Тема 15. Поняття та складові культури торгівлі. Основні елементи культури обслуговування покупців. Критерії і показники рівня культури торговельного обслуговування (РН 1, РН 11, РН 12)

Змістовий модуль 4. Форми і методи продажу товарів та особливості формування раціонального асортименту на роздрібному підприємстві

Тема 16. Класифікація форм і методів продажу товарів. Методи продажу товарів і умови їх застосування. Позамагазинні форми продажу товарів. Методи активізації продажу товарів (РН 5, РН 12)

Тема 17. Формування раціонального асортименту у роздрібному торговельному підприємстві. Товаропостачання магазину (РН 14, РН 16)

Тема 18. Ліцензування і патентування торговельної діяльності (РН 11)

Змістовий модуль 5. Організація і технологія торговельних процесів на підприємствах оптової торгівлі

Тема 19. Оптове підприємство як основний суб'єкт оптового ринку, його організаційна структура і характеристика інших суб'єктів оптового ринку (РН 2)

Тема 20. Інфраструктура оптового ринку. Комерційні служби суб'єктів оптового ринку. Форми оптового продажу товарів. Організація та методи продажу товарів із складів оптових баз (РН 2, РН 5, РН 12)

Тема 21. Передумови формування ринку оптових послуг, їх класифікація. Організаційне забезпечення торгівлі послугами на оптовому ринку (РН 2, РН 12)

Змістовий модуль 6. Улаштування товарних складів оптових підприємств

Тема 22. Поняття про складське господарство оптової торгівлі. Призначення і функції складів. Класифікація складів, їх характеристика, технологічні та загально-технічні вимоги до улаштування складів (РН 7, РН 12)

Тема 23. Визначення потреб у складській площі і ємності складів. Технічне обладнання складів (РН 2, РН 4)

Змістовий модуль 7. Технологія складських і тарних операцій на оптових підприємствах

Тема 24. Зміст і принципи організації технологічних процесів на складах. Особливості технології операцій з надходження товарів на склад (РН 4, РН 11)

Тема 25. Організація і технологія приймання товарів з кількості і якості на складі. Товарні збитки на складах та порядок їх відшкодування (РН 4, РН 7)

Тема 26. Організація і технологія відпуску товарів зі складу. Техніко-економічні показники роботи складів. Структура апарату складу та функції його працівників (РН 4, РН 7)

Тема 27. Роль упаковки і тари у торгово-технологічному процесі. Класифікація і характеристика основних видів тари. Особливості приймання тари і її розкриття (РН 2, РН 8)

Змістовий модуль 8. Організація перевезення вантажів і її особливості

Тема 28. Роль і функції транспорту у системі товаропостачання. Характеристика основних видів транспортних засобів (РН 12, РН 16)

Тема 29. Особливості організації перевезення вантажів залізничним, автомобільним, водним і повітряним транспортом (РН 12, РН 16)

Тема 30. Особливості перевезення вантажів в контейнерах і пакетах. Транспортно-експедиційне обслуговування торговельних підприємств (РН 12, РН 16)

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин				
	денна форма				
	усього	у тому числі			
л		п/с	лаб	с.р.	
Змістовий модуль 1. Улаштування роздрібно́ї торгівельної мережі					
1. Роль і завдання роздрібно́ї і оптової торгівлі в умовах ринкової економіки. Основні функції торгівлі. Поняття роздрібно́ї торгівельної мережі і її функції.	2	2			
2. Класифікація, спеціалізація і типізація торгівельної мережі.	4		2		2*
3. Вимоги, які пред'являються до улаштування магазинів. Склад і взаємозв'язок приміщень магазину.	4		2		2*
4. Улаштування і основи технологічного планування магазинів. Санітарно-технічне влаштування магазинів.	6	2	2		2*
5. Фірмовий стиль і інтер'єр магазинів. Рекламне та інформаційне оформлення підприємств торгівлі. Проектування підприємств торгівлі.	2				2*
Разом за змістовим модулем 1	18	4	6		8*
Змістовий модуль 2. Характеристика основних видів обладнання, які використовуються у торгово-технологічному процесі					
6. Меблі та реманент для підприємств торгівлі.	2	2			

7. Ваговимірвальне обладнання.	6		2	2	2*
8. Реєстратори розрахункових операцій.	4	2		2	
9. Обладнання для підготовки товарів до продажу.	4	2			2*
10. Холодильне обладнання.	4	2			2*
11. Підйомно-транспортне обладнання.	4	2			2*
Разом за змістовим модулем 2	24	10	2	4	8*
Змістовий модуль 3. Організація торгово-технологічного процесу на роздрібних підприємствах					
12. Поняття торгово-технологічного процесу, структура та його зміст. Приймання товарів за кількістю і якістю.	2	2			
13. Організація і технологія зберігання і підготовки товарів до продажу. Види товарних втрат і заходи щодо їх скорочення.	4	2	2		
14. Розміщення і викладка товарів у торговому залі магазину. Організація додаткових послуг у магазині.	2	2			
15. Поняття та складові культури торгівлі. Основні елементи культури обслуговування покупців. Критерії і показники рівня культури торговельного обслуговування.	2		2		
Разом за змістовим модулем 3	10	6	4		
Змістовий модуль 4. Форми і методи продажу товарів та особливості формування раціонального асортименту на роздрібному підприємстві					
16. Класифікація форм і методів продажу товарів. Методи продажу товарів і умови їх застосування. Позамагазинні форми продажу товарів. Методи активізації продажу товарів.	4	2	2		
17. Формування раціонального асортименту у роздрібному торговельному підприємстві. Товаропостачання магазину.	2		2		
18. Ліцензування і патентування торговельної діяльності.	2				2*
Разом за змістовим модулем 4	8	2	4		2*
Змістовий модуль 5. Організація і технологія торговельних процесів на підприємствах оптової торгівлі					

19. Оптове підприємство як основний суб'єкт оптового ринку, його організаційна структура і характеристика інших суб'єктів оптового ринку.	4	2	2		
20. Інфраструктура оптового ринку. Комерційні служби суб'єктів оптового ринку. Форми оптового продажу товарів. Організація та методи продажу товарів із складів оптових баз.	2	2			
21. Передумови формування ринку оптових послуг, їх класифікація. Організаційне забезпечення торгівлі послугами на оптовому ринку.	2				2*
Разом за змістовим модулем 5	8	4	2		2*
Змістовий модуль 6. Улаштування товарних складів оптових підприємств					
22. Поняття про складське господарство оптової торгівлі. Призначення і функції складів. Класифікація складів, їх характеристика, технологічні та загально-технічні вимоги до улаштування складів.	2	2			
23. Визначення потреб у складській площі і ємності складів. Технічне обладнання складів.	4		2		2*
Разом за змістовим модулем 6	6	2	2		2*
Змістовий модуль 7. Технологія складських і тарних операцій на оптових підприємствах					
24. Зміст і принципи організації технологічних процесів на складах. Особливості технології операцій з надходження товарів на склад.	2	2			
25. Організація і технологія приймання товарів з кількості і якості на складі. Товарні збитки на складах та порядок їх відшкодування.	2	2			
26. Організація і технологія відпуску товарів зі складу. Техніко-економічні показники роботи складів. Структура апарату складу та функції його працівників.	2		2		
27. Роль упаковки і тари у торгово-технологічному процесі. Класифікація і характеристика основних видів тари. Особливості приймання тари і її розкриття.	2		2		

5. Структура навчальної дисципліни

6. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Класифікація, спеціалізація і типізація торгівельної мережі.	2
2	Вимоги, які пред'являються до улаштування магазинів. Склад і взаємозв'язок приміщень магазину.	2
3	Улаштування і основи технологічного планування магазинів. Санітарно-технічне влаштування магазинів.	2
4	Організація і технологія зберігання і підготовки товарів до продажу. Види товарних втрат і заходи щодо їх скорочення.	2
5	Поняття та складові культури торгівлі. Основні елементи культури обслуговування покупців. Критерії і показники рівня культури торговельного обслуговування.	2
6	Класифікація форм і методів продажу товарів. Методи продажу товарів і умови їх застосування.	2
7	Формування раціонального асортименту у роздрібному торгівельному підприємстві. Товаропостачання магазину.	2
8	Визначення потреб у складській площі і ємності складів. Технічне обладнання складів.	2

Разом	16
--------------	-----------

7. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Улаштування і основи технологічного планування магазинів. Санітарно-технічне влаштування магазинів.	2
2	Ваговимірювальне обладнання.	2
3	Організація і технологія зберігання і підготовки товарів до продажу. Види товарних втрат і заходи щодо їх скорочення.	2
4	Оптове підприємство як основний суб'єкт оптового ринку, його організаційна структура і характеристика інших суб'єктів оптового ринку.	2
5	Особливості організації перевезення вантажів залізничним, автомобільним, водним і повітряним транспортом.	2
Разом		10

8. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Класифікація, спеціалізація і типізація торгівельної мережі.	2
2	Вимоги, які пред'являються до улаштування магазинів. Склад і взаємозв'язок приміщень магазину.	2
3	Улаштування і основи технологічного планування магазинів. Санітарно-технічне влаштування магазинів.	2
4	Фірмовий стиль і інтер'єр магазинів. Рекламне та інформаційне оформлення підприємств торгівлі. Проектування підприємств торгівлі.	2
5	Ваговимірювальне обладнання.	2
6	Обладнання для підготовки товарів до продажу.	2
7	Холодильне обладнання.	2
8	Підйомно-транспортне обладнання.	2
9	Ліцензування і патентування торгівельної діяльності.	2
10	Передумови формування ринку оптових послуг, їх класифікація. Організаційне забезпечення торгівлі послугами на оптовому ринку.	2
11	Визначення потреб у складській площі і ємності складів. Технічне	2

	обладнання складів.	
12	Роль і функції транспорту у системі товаропостачання. Характеристика основних видів транспортних засобів.	2
13	Особливості перевезення вантажів в контейнерах і пакетах. Транспортно-експедиційне обслуговування торговельних підприємств.	2
Підготовка до екзамену		30
Разом		56

9. Перелік питань до екзамену

1. Торгівля як галузь народного господарства України.
2. Роль і завдання роздрібної і оптової торгівлі в умовах ринкової економіки.
3. Класифікація торгових будівель.
4. Склад і взаємозв'язок приміщень магазину.
5. Улаштування і планування торгового залу магазину.
6. Функції роздрібної торговельної мережі.
7. Фірмовий стиль і дизайн магазину.
8. Основні поняття, терміни і визначення роздрібної торгівлі.
9. Види роздрібної торговельної мережі.
10. Типізація і спеціалізація магазину.
11. Основні принципи розміщення роздрібної торговельної мережі.
12. Вимоги, які пред'являються до торгових будівель.
13. Зовнішнє оформлення магазину.
14. Інтер'єр магазину.
15. Зміст і структура торгово-технологічного процесу в магазині.
16. Особливості приймання товарів за кількістю.
17. Особливості приймання товарів за якістю.
18. Основні правила зберігання товарів.
19. Способи укладки товарів на зберігання.
20. Види товарних втрат і заходи для їх скорочення.
21. Види товарних запасів.
22. Поняття розміщення товарів і загальні вимоги до розміщення.
23. Поняття викладки товарів і способи викладки.
24. Суть і значення додаткових послуг у магазині.
25. Види додаткових послуг у магазині.
26. Методи вивчення попиту споживачів у магазині.
27. Основи формування торгового асортименту.
28. Види діяльності, які підлягають обов'язковому ліцензуванню.
29. Порядок отримання ліцензії.
30. Основні поняття Закону «Про патентування деяких видів торговельної діяльності».

31. Особливості пільгових торгових патентів.
32. Порядок видачі торгових патентів.
33. Особливості патентування при здійсненні діяльності з надання побутових послуг.
34. Відповідальність за порушення вимог Закону «Про патентування деяких видів торговельної діяльності».
35. Основні принципи раціонального товаропостачання.
36. Складання заявок на завезення товарів.
37. Характеристика централізованої доставки в магазини.
38. Поняття та складники культури торгівлі.
39. Основні елементи культури обслуговування покупців.
40. Критерії і показники рівня культури торговельного обслуговування.
41. Характеристика позамагазинних форм продажу товарів.
42. Методи активізації продажу товарів.
43. Правила торгівлі на ринках.
44. Характеристика суб'єктів оптового ринку.
45. Організаційна структура оптового торговельного підприємства.
46. Оптово-посередницькі господарські формування.
47. Комерційні служби суб'єктів оптового ринку.
48. Форми оптового продажу товарів.
49. Організація та методи продажу товарів зі складів оптових баз.
50. Класифікація послуг у оптовій торгівлі.
51. Призначення і функції складів.
52. Класифікація і характеристика складів.
53. Зміст і принципи організації технологічних процесів на складах.
54. Товарні збитки на складах та порядок їх відшкодування.
55. Структура апарату складу та функції його працівників.
56. Класифікація і характеристика основних видів тари.
57. Особливості приймання, розкриття і зберігання тари.
58. Особливості організації перевезення вантажів залізничним і автомобільним транспортом.
59. Особливості перевезення вантажів водним і повітряним транспортом.
60. Значення торгових меблів і реманенту у торгово-технологічному процесі.
61. Вимоги, які пред'являються до торгових вагів.
62. Характеристика основних видів обладнання для нарізання продуктів.
63. Характеристика основних видів торгового холодильного обладнання.
64. Види і значення підйомно-транспортного обладнання, яке використовується у підприємстві торгівлі.
65. Опишіть порядок проведення розрахунків у вузлі розрахунку.

10. Методи навчання

1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності: лекції, бесіди; ілюстрація, демонстрація; індукція, дедукція; репродуктивні,

проблемно-пошукові; аудиторні заняття, самостійна робота, дискусія, розгляд творчо-аналітичних завдань, розгляд ситуаційних завдань.

2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності: навчальна дискусія, створення ситуації у процесі викладання, опора на життєвий досвід здобувача освіти.

3. Методи контролю і самоконтролю у навчанні: усний, письмовий, тестовий, самоконтроль і самооцінка.

4. Інноваційні методи: гостьові лекції, ділові ігри, метод «мозковий штурм» тощо.

11. Засоби діагностики результатів навчання

Поточний:

- усний контроль (опитування фронтальне, групове, індивідуальне, комбіноване);
- письмовий контроль (підсумкові письмові контрольні роботи за змістовими модулями);
- тестовий контроль (тести відкритої і закритої форми);
- самоконтроль.

Підсумковий контроль: екзамен.

Для реалізації принципу диференціації та індивідуалізації навчання контроль проводиться з використанням різнорівневих завдань.

12. Критерії оцінювання знань здобувачів освіти

Навчальні досягнення здобувачів фахової перед вищої освіти II року навчання на основі базової середньої освіти оцінюються за 12-бальною шкалою.

Навчальні досягнення здобувачів фахової перед вищої освіти I року навчання на основі повної загальної середньої освіти оцінюються за 4-бальною шкалою.

На семінарських (практичних) заняттях здобувач освіти отримує оцінку (на основі БСО):

Рівень навчальних досягнень здобувачів освіти	Бал	Критерій оцінювання навчальних досягнень здобувача освіти
I . Початковий	1	Здобувач освіти не має жодних знань, пов'язаних із умовами провадження торгово-технологічного процесу, участь у обговоренні відсутня.
	2	Завдання здобувачем освіти виконані неправильно або зовсім не виконані. Відсутні базові знання, термінологія невідома.
	3	Здобувач освіти володіє лише елементарними знаннями, які не дозволяють виконувати завдання. Відповіді неповні, з численними помилками. Професійну термінологію практично не знає, знання літератури відсутні.

II. Середній	4	Здобувач освіти виконує лише найпростіші завдання, демонструє фрагментарні знання програмного матеріалу. Відповіді шаблонні, без прояву розуміння або самостійності.
	5	Здобувач освіти має уявлення про програмний матеріал, але відповіді поверхневі та несистематизовані. Завдання виконані частково або з численними помилками. Знання потребують подальшого вдосконалення через досвід роботи, але він застосовує навички під керівництвом у контрольованому середовищі.
	6	Здобувач освіти володіє програмним матеріалом, але переважно на рівні заучування. Завдання виконані, але з істотними недоліками. Здобувач освіти демонструє базові знання термінології, проте не здатний до аналізу та обґрунтування.
III. Достатній	7	Здобувач освіти має загальні знання, пов'язані з відмінними особливостями асортименту, споживними властивостями товарів, сировиною, умовами та термінами зберігання окремих груп товарів, принципами розміщення та викладки товарів, основними видами торговельного обладнання, правилами підготовки і його експлуатації, елементами процесу обслуговування споживачів. Завдання виконані з помітними помилками, які частково виправляються за допомогою викладача.
	8	Здобувач освіти мають базові знання, пов'язані з правилами продажу та обміну товарів, правилами торговельного обслуговування населення. Здобувач освіти має поверхові базові знання, пов'язані з відмінними особливостями асортименту, споживними властивостями товарів, сировиною, умовами та термінами зберігання окремих груп товарів, принципами розміщення та викладки товарів, основними видами торговельного обладнання, правилами підготовки і його експлуатації, елементами процесу обслуговування споживачів, але відповідям бракує широти викладу.
	9	Здобувач освіти має широкі загальні знання, пов'язані з асортиментом усіх груп товарів та їх виробниками, правилами користування виробничим інвентарем, інструментом у торгово-технологічному процесі, правилами продажу та обміну товарів, правилами торговельного обслуговування населення. Здобувач освіти демонструє достатній рівень творчої самостійності та знань літератури, але не виявляє повної впевненості у своїх судженнях.
IV. Високий	10	Здобувач освіти має досить змістовні теоретичні знання з організації торгівлі, знає правила продажу, обміну, торговельного обслуговування споживачів. Здобувач освіти має широкі загальні знання, пов'язані з асортиментом усіх груп товарів та їх виробниками, правилами користування виробничим інвентарем, інструментом в торгово-технологічному процесі, правилами продажу та обміну товарів, правилами торговельного обслуговування населення. Здобувач освіти має поверхові базові знання, пов'язані з принципами розміщення та викладки товарів, основними видами торговельного обладнання, правилами підготовки і його експлуатації, елементами процесу обслуговування покупців.

	11	Здобувач освіти має значні конкретні теоретичні знання з організації торгівлі, знає правила продажу, обміну, торговельного обслуговування покупців. Здобувач освіти має широкі загальні знання, пов'язані з асортиментом усіх груп товарів та їх виробниками, правилами користування виробничим інвентарем, інструментом в торгово-технологічному процесі, правилами продажу та обміну товарів, правилами торговельного обслуговування населення.
	12	Здобувач освіти має конкретні широкі базові знання, пов'язані з відмінними особливостями асортименту, споживними властивостями товарів, сировиною, умовами та термінами зберігання окремих груп товарів, принципами розміщення та викладки товарів, основними видами торговельного обладнання, правилами підготовки і його експлуатації, елементами процесу обслуговування покупців, самостійно і компетентно вирішує проблеми, приймає ефективні управлінські рішення, а також оцінює та використовує отриману інформацію.

На семінарських (практичних) заняттях здобувач освіти отримує оцінку (на основі ПЗСО):

Рівень навчальних досягнень здобувачів освіти	Бал	Критерій оцінювання навчальних досягнень здобувача освіти
I початковий	2	Здобувачі фахової передвищої освіти мають нечіткі уявлення про об'єкт вивчення, відтворюють частину навчального матеріалу, за допомогою викладача виконують елементарні завдання.
II середній	3	Здобувачі фахової передвищої освіти відтворюють основний навчальний матеріал, здатні з помилками й неточностями дати визначення понять, сформулювати правило. Вміють застосовувати знання при виконанні завдань за зразком
III Достатній	4	Знання здобувачів фахової передвищої освіти є достатніми. Здобувачі фахової передвищої освіти застосовують вивчений матеріал у стандартних ситуаціях, намагаються аналізувати, встановлювати найсуттєвіші зв'язки і залежність між явищами, фактами, робити висновки. Відповіді їх логічні, хоч і мають неточності та незначні помилки.
IV високий	5	Здобувачі фахової передвищої освіти мають повні, глибокі знання в обсязі та в межах вимог навчальних програм, усвідомлено використовують їх у стандартних та нестандартних ситуаціях. Уміють самостійно аналізувати, оцінювати, узагальнювати опанований матеріал, самостійно користуватися джерелами інформації, приймати рішення

Критерії оцінювання екзамену.

На екзамені виставляються такі бали (на основі БСО):

Високий рівень

12 балів

- здобувач освіти має конкретні широкі базові знання, пов'язані з відмінними особливостями асортименту, споживними властивостями товарів, сировиною, умовами та термінами зберігання окремих груп товарів, принципами розміщенням та викладки товарів, основними видами торговельного обладнання, правилами підготовки і його експлуатації, елементами процесу обслуговування покупців.
- самостійно і компетентно вирішує проблеми.
- приймає ефективні управлінські рішення, а також оцінює та використовує отриману інформацію.

11 балів

- здобувач освіти має значні конкретні теоретичні знання з організації торгівлі.
- знає правила продажу, обміну, торговельного обслуговування покупців.
- здобувач освіти має широкі загальні знання, пов'язані з асортиментом усіх груп товарів та їх виробниками, правилами користування виробничим інвентарем, інструментом в торгово-технологічному процесі, правилами продажу та обміну товарів, правилами торговельного обслуговування населення.

10 балів

- здобувач освіти має досить змістовні теоретичні знання з організації торгівлі.
- знає правила продажу, обміну, торговельного обслуговування споживачів.
- здобувач освіти має широкі загальні знання, пов'язані з асортиментом усіх груп товарів та їх виробниками, правилами користування виробничим інвентарем, інструментом в торгово-технологічному процесі, правилами продажу та обміну товарів, правилами торговельного обслуговування населення.
- здобувач освіти має поверхові базові знання, пов'язані з принципами розміщенням та викладки товарів, основними видами торговельного обладнання, правилами підготовки і його експлуатації, елементами процесу обслуговування покупців.

Достатній рівень

9 балів

- здобувач освіти має широкі загальні знання, пов'язані з асортиментом усіх груп товарів та їх виробниками, правилами користування виробничим інвентарем, інструментом у торгово-технологічному процесі, правилами продажу та обміну товарів, правилами торговельного обслуговування населення.
- здобувач освіти демонструє достатній рівень творчої самостійності та знань літератури, але не виявляє повної впевненості у своїх судженнях.

8 балів

- здобувач освіти мають базові знання, пов'язані з правилами продажу та обміну товарів, правилами торговельного обслуговування населення.
- здобувач освіти має поверхові базові знання, пов'язані з відмінними особливостями асортименту, споживними властивостями товарів, сировиною, умовами та термінами зберігання окремих груп товарів, принципами розміщенням та викладки товарів, основними видами торговельного обладнання, правилами підготовки і його експлуатації, елементами процесу обслуговування споживачів, але відповідям бракує широти викладу.

7 балів

- здобувач освіти має загальні знання, пов'язані з відмінними особливостями асортименту, споживними властивостями товарів, сировиною, умовами та термінами зберігання окремих груп товарів, принципами розміщення та викладки товарів, основними видами торговельного обладнання, правилами підготовки і його експлуатації, елементами процесу обслуговування споживачів.
- завдання виконані з помітними помилками, які частково виправляються за допомогою викладача.

Середній рівень**6 балів**

- здобувач освіти володіє програмним матеріалом, але переважно на рівні заучування. Завдання виконані, але з істотними недоліками.
- демонструє базові знання термінології, проте не здатний до аналізу та обґрунтування.

5 балів

- здобувач освіти має уявлення про програмний матеріал, але відповіді поверхневі та несистематизовані. Завдання виконані частково або з численними помилками.
- знання потребують подальшого вдосконалення через досвід роботи, але він застосовує навички під керівництвом у контрольованому середовищі.

4 бали

- здобувач освіти виконує лише найпростіші завдання, демонструє фрагментарні знання програмного матеріалу.
- відповіді шаблонні, без прояву розуміння або самостійності.

Початковий рівень**3 бали**

- здобувач освіти володіє лише елементарними знаннями, які не дозволяють виконувати завдання. Відповіді неповні, з численними помилками.
- професійну термінологію практично не знає, знання літератури відсутні.

2 бали

- завдання здобувачем освіти виконані неправильно або зовсім не виконані.
- відсутні базові знання, термінологія невідома.

1 бал

- здобувач освіти не має жодних знань, пов'язаних із умовами провадження торгово-технологічного процесу, участь у обговоренні відсутня.

На екзамені виставляються такі оцінки (на основі ПЗСО):**Високий рівень**

Оцінка «відмінно» - здобувач освіти, бездоганно володіючи теоретичними знаннями, має конкретні практичні навички з виконання операцій торгово-технологічного процесу, які передбачені вимогами кваліфікаційної характеристики. Прості проблемні ситуації вирішує самостійно, виявляє пізнавальний інтерес. Усвідомлено та самостійно здатний виконати всі операції з підготовки робочого місця та товарів до продажу, обслуговування покупців з урахуванням всіх елементів та правил продажу та обміну товарів, перевірки сортності товарів. Здатний виконувати завдання під керівництвом, пов'язані з

розміщенням товарів з урахуванням частоти попиту, проведенням заключних операцій, визначення результатів роботи за день, оформленням прилавкових вітрин, підготовкою товарів до інвентаризації.

Достаній рівень

Оцінка «добре» – здобувач освіти має базові навички пов'язані з розпізнаванням асортименту з урахуванням ознак класифікації, здатний виконувати завдання середньої складності: надавати товарам товарного вигляду, перевіряти терміни придатності товарів, отримувати і готувати пакувальний матеріал, прибирати нереалізовані товари і тару з дотриманням правил з охорони праці і організації робочого місця продавця. Навички здобувача освіти потребують структурованої підтримки.

Середній рівень

Оцінка «задовільно» - здобувач освіти має обмежений обсяг знань з досить звуженими можливостями відтворення основних операцій торгово-технологічного процесу, знання потребують подальшого удосконалення через досвід роботи, але він вміє застосовувати навички під керівництвом у контрольованому середовищі.

Початковий рівень

Оцінка «незадовільно» - здобувач освіти не має жодних знань, пов'язаних із умовами провадження торгово-технологічного процесу, участь у обговоренні відсутня. Здобувач освіти не орієнтується у спеціальній літературі, не вміє робити висновки та аргументовано захищати власну позицію.

13. Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті в рамках окремих тем освітнього компонента, здійснюється викладачем за зверненням здобувача освіти та представлення документів, які підтверджують результати навчання (сертифікати, свідоцтва тощо).

Рішення про визнання та оцінка за відповідну частину освітнього компонента приймається викладачем за результатами співбесіди зі здобувачем освіти.

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті в рамках цілого освітнього компонента, здійснюється за процедурою, яка визначена Порядком визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти у Відокремленому структурному підрозділі «Фаховий коледж економіки і технологій Національного університету «Чернігівська політехніка».

14. Методичне забезпечення

1. Методичні вказівки до практичних занять з дисципліни «Організація і технологія торговельних процесів» для здобувачів фахової передвищої освіти освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / Укл.: Наталія ЄРЕМЕНКО. – Чернігів: ВСП «ФКЕТ НУ «Чернігівська

політехніка», 2021. - 36 с.

2. Методичні вказівки до семінарських занять з дисципліни «Організація і технологія торговельних процесів» для здобувачів фахової передвищої освіти освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / Укл.: Наталія ЄРЕМЕНКО. – Чернігів: ВСП «ФКЕТ НУ «Чернігівська політехніка», 2021. - 10 с.

3. Методичні вказівки до самостійної роботи здобувачів освіти з дисципліни «Організація і технологія торговельних процесів» для здобувачів фахової передвищої освіти освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / Укл.: Наталія ЄРЕМЕНКО. – Чернігів: ВСП «ФКЕТ НУ «Чернігівська політехніка», 2021. - 28 с.

4. Методичні вказівки до лабораторних занять з дисципліни «Організація і технологія торговельних процесів» для здобувачів фахової передвищої освіти освітньо-професійної програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / Укл.: Єременко Н.М. – Чернігів, ВСП «ФКЕТ НУ «Чернігівська політехніка», 2023 р. - 7 с.

5. Пакет завдань для поточного оцінювання результатів навчання здобувачів фахової передвищої освіти освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / Укл.: Наталія ЄРЕМЕНКО.

6. Екзаменаційні білети для підсумкового контролю знань здобувачів фахової передвищої освіти освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / Укл.: Наталія ЄРЕМЕНКО.

15. Рекомендована література

а) базова

1. Закон України «Про власність» від 7 лютого 1991 р.
2. Закон України «Про підприємництво» №698-ХІІ, від 07 лютого 1991 р.
3. Закон України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» від 23 березня 1996 р.
4. Закон України «Про захист прав споживачів» від 01 січня 2007 р.
5. Закон України «Про рекламу» від 11 липня 2003 р.
6. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01 червня 2000 р.
7. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування населення» № 833 від 15 червня 2006 р.
8. Наказ Міністерства економіки «Про затвердження Правил торгівлі на ринках» № 57/188/84/105 від 26.02.2002 р.

9. Наказ Міністерства ЗЕЗ і торгівлі України «Про затвердження Правил роботи дрібнороздрібної торговельної мережі» №369 від 08 липня 1996 р.
10. Наказ Міністерства ЗЕЗ і торгівлі України «Про затвердження Правил комісійної торгівлі непродовольчими товарами» № 37 від 13 березня 1995 р.
11. Постанова КМУ «Про затвердження правил торгівлі у розстрочку» №997 від 01 липня 1998 р.
12. Наказ Міністерства ЗЕЗ і торгівлі України «Про затвердження Правил продажу товарів на замовлення та вдома у покупців» № 199 від 29 березня 1999 р.
13. Наказ Міністерства ЗЕЗ і торгівлі України «Про затвердження Правил продажу товарів поштою» № 153/48 від 17 березня 1999 р.
14. Наказ МСГПУ «Про затвердження Ветеринарно-санітарних правил для ринків» №23 від 04 червня 1996 р.
15. Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування і послуг» №265/95-ВР від 06 липня 1995 р.
16. Правила продажу продовольчих товарів
17. Правила продажу непродовольчих товарів
18. Постанова КМУ «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі алкогольними напоями» №854 від 30 липня 1996 р.
19. Постанова КМУ «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі тютюновими виробами» №503 від 03 серпня 1996 р.
20. Наказ Міністерства ЗЕЗ і торгівлі України «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі картоплею та плодоовочевою продукцією» № 344 від 08 липня 1997 р.
21. Постанова КМУ «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі ювелірними та іншими виробами з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння» №460 від 25 березня 1999 р.
22. Наказ МЕРСЕ «Про затвердження Правил торгівлі антикварними речами» №322/795 від 29 грудня 2001 р.
23. Наказ МЕРСЕ «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі транспортними засобами і номерними агрегатами» №228 від 31 липня 2002 р.
24. Наказ ДКБАЖПУ «Про затвердження Типових правил розміщення малих архітектурних форм для здійснення підприємницької діяльності» №227 від 13 жовтня 2000 р.
25. Положення про постачання товарів народного споживання.
26. Інструкція про порядок прийому продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання з кількості П-6.
27. Інструкція про порядок прийому продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання з якості П-7.
28. Апопій В.В., Міщук І.П., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Теорія та практика торговельного обслуговування: Навчальний посібник// За ред. В.В. Апопія.-К.: Центр навчальної літератури, 2005.-496 с.

29. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник; 2-ге вид., перероб. та доп./ за редакцією Апопія В.В.-К.: Центр навчальної літератури, 2005.-616 с.
30. Бозуленко О.Я. Організація торгівлі: навчальний посібник (для студ. вищ. навч. закл.). Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.

б) допоміжна

1. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник; 3-тє вид./ за редакцією Апопія В.В.-К.: Центр учбової літератури, 2009.-632 с.
2. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва: Навчальний посібник.-Київ: Центр навчальної літератури, 2006.-780 с.
3. Усе про РРО/Ред. Я. Кавторєва. – 5-те вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2009. – 352 с.
4. Корольков І.І. Організація торгівлі продовольчими товарами, К.: Вища школа, 1987 р.
5. Прокопенко Щ.В., Школа В.Ю., Дегтяренко О.О., Махнуша С.М. Інфраструктура товарного ринку. Навчальний посібник.- К.: Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.
6. О.Д. Добрянська, М.Я. Дісяк, "Електронні контрольно-касові апарати", Чернівці.
7. Обладнання підприємств сфери торгівлі: навч. посібник/ Черевко О.І., Новікова О.В., Потапов В.О. – К.:Ліра-К,2010. – 648 с.

16. Інформаційні ресурси

1. <http://kontrakty.com.ua/> - Інтернет - видання «Контракти»
2. <http://almamater.com.ua/> - освіта і наука в Україні
3. <http://zakon2.rada.gov.ua/> - Законодавство України
4. <http://me.gov.ua/> - Міністерство економічного розвитку і торгівлі України