



Самарівський кооперативний фаховий коледж  
Циклова комісія комерційних та економічних дисциплін

ЗАТВЕРДЖУЮ

Заступник директора з навчальної роботи  
Юлія СКЛЯРЕНКО

“ 29 ” серпня 2025 року

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ**

Дисципліна            Навчальна практика у навчальному магазині з  
набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах

Галузь знань        07 Управління та адміністрування

Спеціальність      076 Підприємництво та торгівля

відділення         комерційне

**Робоча програма навчальної практики Навчальна практика у навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах**

Галузі знань 07 Управління та адміністрування

Спеціальності 076 Підприємництво та торгівля

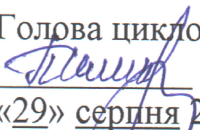
Робоча програма складена на підставі програми наскрізної програми практики фахового молодшого бакалавра з Навчальної практики у навчальному магазині з набуття навичок роботи на РТП, затвердженої НМЦ «Укоопосвіта» 27 травня 2022 р.

Розробник:

Ольга ДІДІКОВА – викладач вищої категорії

Робоча програма затверджена на засіданні циклової комісії комерційних та економічних дисциплін

Протокол № 1 від «29» серпня 2025 року

Голова циклової комісії комерційних та економічних дисциплін  
 Наталя ПЛАСТУН  
«29» серпня 2025 року

### Опис навчальної практики

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-професійний ступінь	Характеристика практики	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів 3	Галузь знань <u>07 Управління та адміністрування</u> (шифр і назва)	<u>Нормативна</u> (за вибором)	
Індивідуальне науково-дослідницьке завдання		Семестр	
Загальна кількість годин		I -й	II -й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – <u>48 год.</u> самостійної роботи студента – 42 год.	Освітньо-професійний ступінь: <u>Фаховий молодший бакалавр</u>	Лекції	
		Практичні	
		<u>48 год.</u>	
		Самостійна робота	
		<u>42 год.</u>	
		Вид контролю: - <u>диференційований залік</u>	

## **1. Мета та завдання Навчальної практики з обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині**

*Метою* Навчальної практики в навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах є формування та розвиток у студентів первинних професійних умінь для оволодіння робітничою професією продавця-консультанта.

*Предметом* вивчення Навчальної практики в навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах є практичні вміння і навички з організації торговельно-технологічного процесу на роздрібному торговельному підприємстві.

*Основні завдання* Навчальної практики в навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах:

- підготовка студентів до проходження навчальної практики в діючих роздрібних торговельних підприємствах;
- закріплення та поглиблення знань і умінь, отриманих при вивченні навчальних дисциплін;
- отримання умінь і первинних навичок із робітничої професії продавця-консультанта;
- розвиток інтересу до обраної спеціальності;
- виховання професійних якостей майбутнього фахівця шляхом залучення студентів до реальної професійної праці.

Навчальна практика проводиться в аудиторіях, навчальних магазинах, на підприємствах (екскурсії, заняття на виробництві).

**1. Перелік загальних (ЗК) і спеціальних компетентностей (СК)  
випускника відповідно до Освітньо-професійних програм підготовки  
фахового молодшого бакалавра:**

- ЗК 1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

- ЗК 2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця в загальній системі знань про природу і суспільство та в розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

- ЗК 3. Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях.

- ЗК 4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

- ЗК 5. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

- 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.

- 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, торговельній та біржовій діяльності.

- СК 5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

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

## **2. Нормативний зміст підготовки здобувачів фахової передвищої освіти, сформульований у термінах результатів навчання відповідно до Освітньо-професійних програм підготовки фахового молодшого бакалавра:**

- 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, торговельній та біржовій діяльності із професійною метою.
- РН 3. Володіти державною та іноземною мовами в професійній діяльності.
- РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.
- РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.
- РН 6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети.
- РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання в практичній діяльності.
- РН 10. Визначати характеристику товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.
- РН 11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати їх на практиці.
- РН 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

### 3. Інформаційний обсяг навчальної практики

№ теми	Тема	Кількість годин				
		усього	аудиторні заняття			самостійна робота
			разом	лекції	практичні	
1	Технологія приймання товарів у магазині	16	10	-	10	6
2	Підготовка товарів до продажу	16	10	-	10	6
3	Розміщення та викладка товарів у торговельних залах магазинів	20	10	-	10	10
4	Технологія роздрібного продажу товарів	38	18	-	18	20
<b>Разом</b>		<b>90</b>	<b>48</b>	<b>-</b>	<b>48</b>	<b>42</b>

**Форма підсумкового контролю результатів навчання – диференційований залік.**

#### 4. Теми лекційних занять

#### 5. Теми практичних занять

№ з/п	№ заняття	Назва теми дисципліни та практичного заняття	Кількість годин
<b>Тема 1. Технологія приймання товарів у магазині</b>			
1	1	<b>Практичне заняття 1.</b> Ознайомлення з пакетом супровідних документів.	2
2	2	<b>Практичне заняття 2.</b> Технологія приймання наявних товарів у навчальному магазині.	2
3	3	<b>Практичне заняття 3.</b> Технологія приймання наявних товарів у навчальному магазині.	2
4	4	<b>Практичне заняття 4.</b> Відпрацювання порядку і технології приймання продовольчих і непродовольчих товарів у магазині за кількістю та якістю.	2
5	5	<b>Практичне заняття 5.</b> Відпрацювання порядку і технології приймання продовольчих і непродовольчих товарів у магазині за кількістю та якістю.	2
<b>Тема 2. Підготовка товарів до продажу</b>			
6	6	<b>Практичне заняття 6.</b> Устрій та організація робочого місця фасувальника.	2
7	7	<b>Практичне заняття 7.</b> Відпрацювання основних операцій та особливостей підготовки до продажу окремих груп продовольчих товарів.	2
8	8	<b>Практичне заняття 8.</b> Відпрацювання основних операцій та особливостей підготовки до продажу окремих груп непродовольчих товарів.	2
9	9	<b>Практичне заняття 9.</b> Підготовка та оформлення різних видів цінників.	2
10	10	<b>Практичне заняття 10.</b> Підбір та оформлення подарунків і святкових наборів.	2
<b>Тема 3. Розміщення та викладка товарів у торговельних залах магазинів</b>			
11	11	<b>Практичне заняття 11.</b> Розроблення схеми технологічного планування торговельної зали.	2
12	12	<b>Практичне заняття 12.</b> Оволодіння навичками розміщення і викладки продовольчих товарів в торговельній залі магазину з різними методами продажу. Засвоєння способів декоративної викладки окремих продовольчих товарів.	2
13	13	<b>Практичне заняття 13.</b> Оволодіння навичками розміщення і викладки непродовольчих товарів в торговельній залі магазину з різними методами продажу.	2
14	14	<b>Практичне заняття 14.</b> Набуття навичок складання і відтворення планограми викладки товарів на торговельному обладнанні.	2
15	15	<b>Практичне заняття 15.</b> Організація робочого місця продавця-консультанта, мерчандайзера. Аналіз розміщення та викладки товарів у магазині (екскурсія).	2

**Тема 4. Технологія роздрібного продажу товарів**

16	16	<b>Практичне заняття 16.</b> Психологічні особливості та класична техніка обслуговування покупців: встановлення контакту з потенційним покупцем (формування позитивного враження; ділова складова контакту; емоційний контакт; дві тактики початку бесіди), визначення його потреби; презентація товару (концепція В-П-В, основні стратегії спілкування), робота із запереченнями (алгоритми роботи із запереченнями; типи заперечень; робота з емоційною складовою заперечень; робота зі змістовною частиною заперечень), завершення операцій з обслуговування покупців.	2
17	17	<b>Практичне заняття 17.</b> Освоєння техніки продажу окремих груп продовольчих товарів.	2
18	18	<b>Практичне заняття 18.</b> Освоєння техніки продажу окремих груп непродовольчих товарів (підбір товарів з урахуванням індивідуальних особливостей покупця, показ товарів, відмірювання, демонстрація в дії, складання та упакування).	2
19	19	<b>Практичне заняття 19.</b> Визначення розмірних ознак готового одягу, головних уборів, взуття, панчішно-шкарпеткових виробів.	2
20	20	<b>Практичне заняття 20.</b> Відпрацювання техніки складання швейних і трикотажних виробів, тканин.	2
21	21	<b>Практичне заняття 21.</b> Відпрацювання елементів процесу продажу за різними методами обслуговування в магазинах.	2
22	22	<b>Практичне заняття 22.</b> Стандарти обслуговування.	2
23	23	<b>Практичне заняття 23.</b> Вирішення торговельних ситуацій, пов'язаних із продажем та обміном товарів.	2
24	24	<b>Практичне заняття 24.</b> Вирішення торговельних ситуацій, пов'язаних із продажем та обміном товарів.	2
		<b>Разом</b>	<b>48</b>

## 6. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	<b>Тема 1. Технологія приймання товарів у магазині</b> Документальне оформлення результатів приймання товарів у магазині за кількістю та якістю відповідно до вимог нормативно-правових документів з використанням сучасних комп'ютерних технологій. Підбір інвентарю для відкривання тари та визначення якості товарів.	6
2	<b>Тема 2. Підготовка товарів до продажу</b> Відпрацювання прийомів зважування, вимірювання товару із застосуванням різних видів вимірювальних приладів. Підготовка пакувальних матеріалів (еко, паперових). Вивчення основних реквізитів засобів маркування товарів, відпрацювання навичок маркування.	6
3	<b>Тема 3. Розміщення та викладка товарів у торговельних залах магазинів</b> Оформлення стендів окремих груп та видів товарів (тканин, килимових виробів, посудо-господарчих товарів, галантерейних товарів, годинників, електроустановчих виробів тощо). Розміщення в торговельній залі різних інформаційних засобів (оголошення, вказівники, рекламні цінники тощо). Оформлення прилавкових, віконних вітрин. Оволодіння навичками викладання товарів із застосуванням основ мерчандайзингу.	10
4	<b>Тема 4. Технологія роздрібного продажу товарів</b> Оволодіння навичками пропонування взаємозамінних і супутніх товарів, надання додаткових послуг. Складання діалогу «продавець-покупець». Відпрацювання технік продажу товарів: СПН, «робота з ціною», «Залякування», НЛП. Відпрацювання видів продажу продовольчих та непродовольчих товарів: активних, пасивних, прямих, непрямих. Формування переліку додаткових послуг відповідно до типу та рівня спеціалізації магазину. Інвентаризація товарно-матеріальних цінностей у навчальному магазині.	20
	<b>Разом</b>	<b>42</b>

## **8. Методи контролю**

Усне опитування, письмовий контроль, модульний контроль, тестовий контроль, самоконтроль, взаємоконтроль, диференційований залік.

## **9. Методичне забезпечення**

1. Тексти лекцій.
2. Завдання для практичних занять.
3. Завдання для самостійної роботи та методичні рекомендації з її виконання.
4. Тести для перевірки знань студентів.
5. Роздатковий матеріал.
6. Засоби діагностики оцінювання рівня знань здобувачів освіти.
7. Критерії оцінювання знань студентів.
8. Наочні посібники.
9. Презентаційні матеріали.
10. Електронні посібники.

## 10. Рекомендована література

### *Базова:*

1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР.
2. Закони України:
  - 2.1 «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991р. № 1023-ХІІ.
  - 2.2 «Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб» від 09.01.2025р. №4196-ІХ
  - 2.3 «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» від 06.07.1995 р. № 266/95-ВР.
  - 2.4 «Про охорону праці» від 14.10.1992 р. № 2694-ХІІ.
  - 2.5 «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» від 23.12.1997 р. № 771/97-ВР.
  - 2.6 «Про рекламу» від 03.07.1996 р. № 270/96-ВР.
  - 2.7 «Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів» від 6.12.2018 р. № 2639-VIII.
  - 2.8 «Про електронну комерцію» від 03.09.2015 р. № 675-VIII.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів» від 15.06.2006 р. № 833.
4. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України: «Про затвердження Правил роботи дрібнороздрібної торговельної мережі» від 08.07.1996р. № 369.
5. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків України «Про затвердження Правил комісійної торгівлі непродовольчими товарами» від 13.03.1995 р. № 37.
6. Наказ Міністерства державних ресурсів України: «Про затвердження Правил застосування, обігу і повернення засобів упаковки багаторазового використання і Правил повторного використання дерев'яної, картонної тари та паперових мішків» від 16.06.1992р. № 15.
7. Наказ Державного комітету України з матеріальних ресурсів: «Про внесення змін і доповнень до Правил застосування, обігу і повернення засобів упаковки багаторазового використання і Правил повторного використання дерев'яної, картонної тари та паперових мішків на Україні» від 29.03.1993 р. № 78.
8. Накази Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України:
  - 8.1. «Про затвердження Порядку збирання, сортування, транспортування, переробки та утилізації використаної тари (упаковки)» від 02.10.2001 р. № 224.
  - 8.2. «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі продовольчими товарами» від 11.07.2003 р. № 185.
9. Наказ Міністерства економіки України: «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами» від 19.04.2007 р. № 104.
10. Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України: «Про затвердження форми акта, складеного за результатами проведення планового (поза планового) заходу державного нагляду (контролю) щодо додержання суб'єктом господарювання вимог законодавства у сфері захисту прав споживачів» від 29.01.2020 р. № 94.
11. Накази Міністерства транспорту України:
  - 11.1. «Про затвердження Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні» від 14.10.1997 р. № 363.
  - 11.2. «Правила оформлення перевізних документів» від 21.11.2000 р. № 644 (у редакції наказу Міністерства інфраструктури України від 08.06.2011 р.№ 138).
12. Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики: «Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010» від 11.10.2010 р. № 457.
13. Національний стандарт України ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять», затверджений наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 05.07.2004 р. № 130.
14. Постанови Державного арбітражу при Раді Міністрів СРСР:
  - 14.1. «Інструкція Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за кількістю» від 15.06.1965 р. № П-6.
  - 14.2. «Інструкція Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і

товарів народного споживання за якістю» від 25.04.1966 р. № П-7.

15. Апопій В. В., Міщук І. П., Ребицький В. М., Рудницький С. І., Хом'як Ю. М. Організація торгівлі : підручник / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький та ін. ; за ред. В. В. Апопія. 3-тє вид. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 630 с.

16. Апопій В. В., Гуштан Т. В., Павлова М. Б. Роздрібна торгівля: концентрація, спеціалізація та типізація : монографія / В. В. Апопій, Т. В. Гуштан, М. Б. Павлова ; за ред. В. В. Апопія. Львів : Новий Світ-2000, 2023. 233 с.

17. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.

18. Семенова, Т. В. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. / Т. В. Семенова ; Укр. держ. ун-т науки і технологій. – Електрон. вид. – Дніпро : УДУНТ, 2024. – 113 с.

#### ***Допоміжна:***

1. Балджи М.Д., Однолько В.О., Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : ФОП Гуляєва В.М., 2021. - 344 с.
2. Жарікова Л. В. Інтегрований курс підготовки продавця непродовольчих товарів: підруч. для здобувач. проф. (проф.-тех.) освіти / Л. В. Жарікова, Н. П. Ломакіна. — Київ: Грамота, 2020. —176 с.
3. Жарікова Л. В. Інтегрований курс підготовки продавця продовольчих товарів: підруч. для здобувач. проф. (проф.-тех.) освіти / Л. В. Жарікова, Н. П. Ломакіна. — Київ: Грамота, 2021. —176 с.
- 4.

#### ***Інтернет-ресурси:***

1. Офіційний вебпортал парламенту України. URL: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Офіційний вебпортал парламенту України. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>
3. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. URL: [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua).
4. Офіційний сайт «Ритейл в Україні». URL: [www.ua.retail.com](http://www.ua.retail.com)