**Урок 31-32.**

Тема: «Оперативные процессы на торговом предприятии.»

Сделать конспект в рабочую тетрадь.

Оперативные процессы на торговых предприятиях – это совокупность операций по доведению товаров от производителя до потребителя.

Оперативные процессы:

Разгрузка транспорта с товаром., Приёмка товаров по количеству и качеству., Хранение товаров., Подготовка товаров к продаже, Реклама товаров, Размещение и выкладка товаров в торговом зале., Продажа товаров, Оказание дополнительных услуг покупателям, Изучение покупательского спроса, Оформление договоров на поставку товаров.

Операции обслуживания покупателей:

-Встреча покупателя, приветствие.

-Выявление спроса.

-Показ или демонстрация товаров покупателю

-Консультации покупалеля.

-Выбор товаров покупателем.

-Расчёт за товары.

-Упаковка купленных товаров.

-Выдача купленных товаров.

-Оказание дополнительных услуг покупателю.

-Доставка купленных товаров по заказу покупателя.

Тема: «Основы товароснабжения».

Товароснабжение – это система мероприятий по завозу, поставке товаров.

Для товароснабжения и завоза товаров необходимы:

-изучение и прогнозирование покупательского спроса,

- выявление источников поступления товаров(базы, склады, заводы),

-разработка и заключение договоров поставки.

-учёт и контроль за выполнением договоров поставки.

Договор поставки.

Договор поставки – это соглашение, согласно которому один из его участников, именуенмый далее поставщик, принимает на себя обязательства по передаче определённых товаров, предназначенных для хозяйственных целей, другому учпастнику договора – покупателю.

Условия договора поставки:

1.Перед подписанием договора стороны согласовывают условия.

2.Договор заключается в письменной форме.

3.Предусматривается гарантия качества товаров.

4.Оговариваются сроки , и объем поставки, процедура проверки их соответствия договору, штрафы и другие санкции за нарушение условий договора.

5.Оговариваютсмя доставка, сроки и особенности приёмки товаров по количеству и качеству, требования к маркировке, таре, упаковке.

6.Стороны договариваются об условиях платежа, арбитраже, обстоятельствах непреодолимой силы. И др.

По договору поставки поставщик – продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в условный срок товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности.

Коммерческие документы:

Накладная - основной сопроводительный документ, в котором содержатся сведения об отправителе, получателе, скорости перевозки, указываются наименования, количество мест в и масса груза, объявленная отправителем ценность груза, подписи и юридические адреса.

Коммерческий счет – требования продавца к покупателю об уплате суммы за поставленный товар. Указываются цены за единицу товара, общая сумма счета, базисные условия поставки, способ платежа и форма расчета, сведения об оплате стоимость и перевозки, страхование груза.

Документы по платёжно-банковским операциям.

-инструкция по банковскому переводу.

Страховые документы.

-страховой полис, страховой сертификат.

Транспортные документы.

Экспедиторское свидетельство о получении груза.

**Урок 33-34.**

Тема: «Методы и формы товароснабжения».

Централизованная доставка- это доставка, при которой поставщики завозят товары своим транспортом.

Децентрализованный – товары доставляются собственным транспортом

Завозы бывают:

Маятниковые – завоз товара только в один магазин по одному маршруту.

Кольцевой – когда одним маршрутом товары подвозят в несколько магазинов

Небольшими партиями.

Принципы товароснабжения:

-Планомерность

-Ритмичность

-оперативность

-экономичность

Технологичность.

Частота завоза товаров зависит от:

Физико-химических с-в товара.

-сроков хранения

-размера товарных запасов в магазине

-ёмкости подсобных помещений.

Стоимость доставки товаров зависит:

От вида транспортного тсредства,

Метода и формы доставки, маршрутов.

Форма товароснабжения:

-Транзитная(прямая поставка от производителя)

-складская(товар поступает со склада, оптоваго предприятия).