

**Правительство Республики Хакасия  
Министерство образования и науки Республики Хакасия  
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение  
Республики Хакасия «Аграрный техникум»**

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ГИА  
по специальности 38.02.08 Торговое дело  
Квалификация: специалист торгового дела**

Шира, 2024 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ГИА.....	3
2. СТРУКТУРА ПРОЦЕДУР ДЭ И ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ.....	8
3. ТИПОВОЕ ЗАДАНИЕ ДЛЯ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА.....	10
4. ПОРЯДОК ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ЗАЩИТЫ ДИПЛОМНОГО ПРОЕКТА (РАБОТЫ).....	15

# 1. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ГИА

## 1.1 Особенности образовательной программы

Оценочные материалы разработаны для специальности 38.02.08 Торговое дело.

В рамках специальности СПО предусмотрено освоение квалификации: специалист торгового дела.

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен быть готов к выполнению видов деятельности, перечисленных в таблице 1.

Таблица 1 - Виды деятельности

<b>Код и наименование вида деятельности (ВД)</b>	<b>Код и наименование профессионального модуля (ПМ), в рамках которого осваивается ВД</b>
1	2
ВД 01. Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ 01. Организация и осуществление торговой деятельности
ВД 02. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПМн.02. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
ВД 02. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПМн.02. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
ВД 03. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	ПМн.03. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)
ВД 03. Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	ПМн.03. Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)
ВД 03. Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	ПМн.03. Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)
ВД 03. Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	ПМн.03. Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)
ВД 03. Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)	ПМн.03. Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)

## 1.2. Требования к проверке результатов освоения образовательной программы

Результаты освоения основной профессиональной образовательной программы, демонстрируемые при проведении ГИА представлены в таблице 2.

Для проведения демонстрационного экзамена (далее – ДЭ) применяется комплект оценочной документации (далее - КОД), разрабатываемый оператором согласно п. 21 Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования (утв. Министерством просвещения

Российской Федерации 8 ноября 2021 г. № 800) с указанием уровня проведения (базовый/профильный).

Таблица 2 - Перечень проверяемых требований к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы

ФГОС СПО 38.02.08 Торговое дело		
Перечень проверяемых требований к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы		
Трудовая деятельность (основной вид деятельности)	Код проверяемого требования	Наименование проверяемого требования к результатам
1	2	3
ВД 01.	Вид деятельности 01. Организация и осуществление торговой деятельности	
	ПК 1.1	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
	ПК 1.2	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
	ПК 1.3	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
	ПК 1.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
	ПК 1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
	ПК 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
ВД 02. (н.1-3)	Вид деятельности 02. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	
	ПК 2.1	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
	ПК 2.2	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров;
	ПК 2.3	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров;
	ПК 2.4	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров
	ПК 2.5	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий
ВД 02.	Вид деятельности 02. Организация и осуществление	

(н.4-5)	предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	
	ПК 2.1	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
	ПК 2.2	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации
	ПК 2.3	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий
	ПК 2.4	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках
	ПК 2.5	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов
	ПК 2.6	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов
	ПК 2.7	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности
	ПК 2.8	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы
ВД 03. н.1.	Вид деятельности 03. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	
	ПК 3.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
	ПК 3.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров
	ПК 3.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
	ПК 3.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
	ПК 3.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
	ПК 3.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
	ПК 3.7	Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
	ПК 3.8	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ВД 03 н.2.	Вид деятельности 03. Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	
	ПК 3.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных

		клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
	ПК 3.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров
	ПК 3.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
	ПК 3.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
	ПК 3.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
	ПК 3.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
	ПК 3.7	Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
	ПК 3.8	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ВД 03. н.3.	Вид деятельности 03. Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	
	ПК 3.1	Осуществлять сопровождение базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
	ПК 3.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров
	ПК 3.3	Осуществлять подготовку коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам
	ПК 3.4	Организовывать поставки и сопровождение отгрузки инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих
	ПК 3.5	Консультировать клиентов по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих
	ПК 3.6	Осуществлять контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
	ПК 3.7	Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ВД 03.	Вид деятельности 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга	

н.4.	(по выбору)	
	ПК 3.1	Определять готовность веб-сайта к продвижению
	ПК 3.2	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»
	ПК 3.3	Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет
	ПК 3.4	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;
	ПК 3.5	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика
	ПК 3.6	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
ВД 03. н.5.	Вид деятельности 03 Организация и осуществление выставочной деятельности.(по выбору)	
	ПК 3.1	Осуществлять формирование, ведение клиентской базы, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок и их актуализацию, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
	ПК 3.2	Оформлять маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках
	ПК 3.3	Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки
	ПК 3.4	Составлять аналитические отчеты о ходе реализации различных этапов организации торгово-промышленной выставки, в том числе с применением программных продуктов
	ПК 3.5	Организовывать проведение торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соблюдением требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения
	ПК 3.6	Осуществлять контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке
	ПК 3.7	Консультировать участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия

Для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и выпускников из числа детей-инвалидов и инвалидов проводится ГИА с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких выпускников (далее - индивидуальные особенности).

Общие и дополнительные требования, обеспечиваемые при проведении ГИА для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья, детей-инвалидов и инвалидов приводятся в комплекте оценочных материалов с учетом особенностей разработанного задания и используемых ресурсов.

Длительность проведения государственной итоговой аттестации по основной профессиональной образовательной программе по специальности 38.02.08 Торговое дело определяется ФГОС СПО. Часы учебного плана (календарного учебного графика), отводимые на ГИА, определяются применительно к нагрузке обучающегося. В структуре времени, отводимого ФГОС СПО по основной профессиональной образовательной программе по специальности 38.02.08 Торговое дело на государственную итоговую аттестацию, образовательная организация самостоятельно определяет график проведения демонстрационного экзамена.

## **2. СТРУКТУРА ПРОЦЕДУР ДЭ И ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ**

### **2.1. Структура и задания для процедуры ГИА в форме ДЭ**

Для выпускников, осваивающих ППССЗ государственная итоговая аттестация проводится в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломной работы.

Демонстрационный экзамен направлен на определение уровня освоения выпускником материала, предусмотренного образовательной программой, и степени сформированности профессиональных умений и навыков путем проведения независимой экспертной оценки выполненных выпускником практических заданий в условиях реальных или смоделированных производственных процессов.

Задание демонстрационного экзамена – комплексная практическая задача, моделирующая профессиональную деятельность и выполняемая в реальном времени.

Задания, выносимые на демонстрационный экзамен, разрабатываются на основе требований к квалификации выпускников, устанавливаемых Федеральными государственными образовательными стандартами с учетом требований опорного работодателя, профессиональных объединений (при наличии), требований профессиональных стандартов, положений Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС).

Комплект оценочной документации (КОД) – задание демонстрационного экзамена и комплекс требований к выполнению заданий демонстрационного экзамена, включающий минимальные требования к оборудованию и оснащению центров проведения демонстрационного экзамена, к составу экспертных групп, участвующих в оценке заданий демонстрационного экзамена.



Базовый уровень демонстрационного экзамена – проводится с использованием комплекта оценочной документации, содержащего варианты заданий и критерии оценивания, разработанные и утвержденные образовательной организацией (или федеральным оператором) по профессии/специальности среднего профессионального образования или по отдельным видам деятельности с учетом требований ФГОС к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы.

Профильный уровень демонстрационного экзамена – проводится с использованием комплекта оценочной документации, содержащего варианты заданий и критерии оценивания, разработанные федеральным оператором по 38.02.08. Торговое дело среднего профессионального образования, или по отдельным видам деятельности с учетом требований ФГОС и может учитывать требования предприятий, профессиональных, отраслевых и международных стандартов и иные требования к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы

## **2.2. Порядок проведения процедуры ГИА в форме ДЭ**

Демонстрационный экзамен проводится в соответствии с требованиями Приказа Министерства Просвещения от 08 ноября 2021 г. № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования».

Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования (далее соответственно - Порядок, ГИА) устанавливает правила организации и проведения организациями, осуществляющими образовательную деятельность по образовательным программам среднего профессионального образования (далее - образовательные организации), ГИА студентов (далее - выпускники), завершающей освоение имеющих государственную аккредитацию основных профессиональных образовательных программ среднего профессионального образования (программ подготовки квалифицированных рабочих, служащих и программ подготовки специалистов среднего звена) (далее - образовательные программы среднего профессионального образования), включая формы ГИА, требования к использованию средств обучения и воспитания, средств связи при проведении ГИА, требования, предъявляемые к лицам, привлекаемым к проведению ГИА, порядок подачи и рассмотрения апелляций, изменения и (или) аннулирования результатов ГИА, а также особенности проведения ГИА для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья, детей-инвалидов и инвалидов.

Длительность проведения государственной итоговой аттестации по основной профессиональной образовательной программе по 38.02.08 Торговое дело определяется ФГОС

СПО. Часы учебного плана (календарного учебного графика), отводимые на ГИА, определяются применительно к нагрузке обучающегося. В структуре времени, отводимого ФГОС СПО по основной профессиональной образовательной программе по специальности 38.02.08 Торговое дело на государственную итоговую аттестацию, образовательная организация самостоятельно определяет график проведения демонстрационного экзамена.

### **3 ТИПОВОЕ ЗАДАНИЕ ДЛЯ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА**

#### **3.1 Структура и содержание типового задания**

3.1.1 Задание демонстрационного экзамена включает комплексную практическую задачу, моделирующую профессиональную деятельность и выполняемую в режиме реального времени. Задание состоит из практического блока и теоретического блока.

Примерное практическое задание по специальности 38.02.08 Торговое дело включает:

- 1 Лист задания.
- 2 Лист оценивания операций.
- 3 Необходимые приложения.

В подготовительный день в личном кабинете цифровой платформы Главный эксперт получает вариант задания и схему оценки для проведения демонстрационного экзамена в конкретной экзаменационной группе. В день экзамена Главный эксперт выдает экзаменационные задания каждому участнику в бумажном виде, исходные данные, лист оценивания (если приемлемо), дополнительные инструкции к ним (при наличии).

#### **3.1.2 Условия выполнения практического задания:**

Демонстрационный экзамен организуется и проводится по нормативной документации, размещенной в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» на сайте федерального оператора.

Задание практического блока включает в себя следующие разделы:

1. Технологическая карта.
2. Лист оценивания операций.
3. Необходимые приложения.

#### *Практический блок демонстрационного экзамена*

Экзаменуемые в ходе демонстрационного экзамена должны подтвердить наличие практических навыков и умений, указанных в КОД.

Состав возможных работ, выполняемых в ходе выполнения задания:

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.

Исходные данные в тестовом виде:

## 1. Организация и осуществление торговой деятельности

### Модуль 1: Организация и осуществление торговой деятельности

#### Задание модуля 1:

**1. На основании исходных** необходимо разработать договор поставки косметических товаров и спецификацию.

**2.** Документальное оформление приемки косметических товаров по количеству.

**3.** Работа с торгово-технологическим оборудованием. Т

*Текст задания:*

#### **1. Исходные данные для разработки договора поставки:**

Договор № 98 от 12 мая текущего года

Продавец ООО «Парус» г. Воронеж, директор Маньков Д.Ю., учредительный документ организации – Устав.

Реквизиты сторон:

г. Воронеж, ул. Рабочая, д. 14

т/ф 21-31-65, e-mail: [parus@mail.ru](mailto:parus@mail.ru)

р/с 40702810407000101894 к/с 30101810100000000633, БИК 041403633 ИНН 3123062066 Покупатель ООО «Тинко» г. Белгород, директор Петрова Н. И., учредительный документ организации – Устав.

Реквизиты сторон: г Белгород ул. Почтовая, 27 т/ф 21-32-81, e-mail: [TINKO@mail.ru](mailto:TINKO@mail.ru)

р/с 40702810900130000020 к/с 30101810700000000711 ИНН 3127007161 БИК 041424711 Товар – косметические товары, в том числе:

—Шампунь для волос – 100 шт., цена за ед. – 320 руб.

—Лак для волос – 100 шт., цена за единицу – 650 руб.

—Мусс для укладки волос – 100 шт., цена за ед. 450 руб.

—Бальзам для волос – 100 шт., цена за ед. 340 руб.

Срок действия договора – 1 год, период поставки по декадам.

Оплата товара – 100% предоплата

Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно.

Типовую форму договора поставки и спецификацию обучающийся находит используя ресурсы сети Интернет (рекомендуется использовать информационно-справочные системы КонсультантПлюс и Гарант)

**2. Исходные данные для заполнения Акта «Об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей»**

В соответствии с заключенным договором поставки № 98 от 12 мая текущего года ООО «Парус» г. Воронежа 14 июня текущего года отправил косметические товары в адрес

ООО «Тинко» г. Белгорода.

Товар прибыл в ООО «Тинко» 14 июня в 12.00 в исправном автомобиле с неповрежденными пломбами поставщика и, выдан получателю 14 июня без проверки количества груза в 12.30 ч.

В процессе приемки товаров в ООО «Тинко» 14 июня в 13.00 работниками магазина установлено, что фактическое количество поступивших мест (ящиков) не соответствует количеству, указанному в транспортной накладной и в счете-фактуре поставщика. Поступившая с товаром тара была в исправном состоянии, маркировка нанесена отправителем. При сплошной проверке количества товаров была обнаружена недостача 10 муссов для укладки волос, о чем работники магазина составили акт и в 14.00 приостановили приемку. Мусс для укладки волос разместили отдельно от других товаров и обеспечили его сохранность.

В тот же день, 14 июня, ООО «Тинко» была направлена телеграмма № 78 поставщику с уведомлением об установленной недостаче и с просьбой направить представителя для участия в окончательной приемке товара.

Руководство магазина организовало приемку товаров в соответствии с действующим порядком и оформило ее необходимыми документами. Оформите двусторонний Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей, используя исходные данные:

- товарно-транспортная накладная серия № 411386 от 14 июня
- автомобиль марки Газель, государственный номер Е 013 КХ.
- пломба отправителя с оттиском «431».

— упаковка – ящики картонные —

товар – Косметические товары

— счет-фактура № 736 от 14 июня

Количество и цена товара по документам поставщика:

—Шампунь для волос -5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего — 100 шт., цена за ед. – 320 руб.

—Лак для волос — 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике Всего — 100 шт., цена за единицу – 650 руб.

—Мусс для укладки волос — 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике, всего 100 шт., цена за ед. 450 руб.

—Бальзам для волос — 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике Всего — 100 шт., цена за ед. 340 руб.

*Данные о результатах окончательной приемки*

В результате окончательной приемки поступившего товара 17 июня комиссией в составе председателя Петрова Н. И. – директора ООО «Тинко», зав. складом Макаровой Т.В. ООО «Тинко», экономистом Савиной М.М. установлено следующее его количество:

—Шампунь для волос -5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего – 100 шт.;

—Лак для волос – 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего – 100 шт.;

—Мусс для укладки волос – 5 ящиков по 18 шт в каждом ящике, всего – 90 шт.

—Бальзам для волос – 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего – 100 шт.

Недостача мусса для укладки волос произошла по вине отправителя, причина образования – недовложение товара. Комиссия дала заключение о допоставке товара и предъявление претензии поставщику.

В окончательной приемке принимал участие представитель поставщика – менеджер по продажам ООО «Парус» Уваров А.Н., которому было выдано удостоверение № 31/2 от 17 июня. Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно.

В произвольной форме составить претензию поставщику.

Форма Акта «Об установленном расхождении по количеству и качеству при

приемке товарно-материальных ценностей» доступна на сайте информационно-справочной системы КонсультантПлюс.

3. Добавить принятые косметические товары в базу данных ООО «Тинко» для цели их дальнейшей розничной продажи с использованием функций и возможностей торговотехнологического оборудования. При этом внести следующие данные: наименование и другие отличительные признаки (например, бренд, объем, состав и т.д.), код товара, штрих-код, артикул, количество принятого товара, цену. (образцы получить у преподавателя).

## 2. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

### Модуль 2 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

Задание модуля 2: Рассчитайте недостающие показатели в таблице 1, сформулируйте выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) мусса для укладки волос ООО «Тинко».

*Текст задания*

Таблица 1

Торговую деятельность ООО «Тинко» характеризуют следующие данные:

Наименование изделия	Цена за единицу, Руб	Количество продаж в отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Шампунь для волос	320	120	122				
Лак для волос	350	120	125				
Мусс для укладки волос	450	112	110				
Бальзам для волос	340	145	145				
Итого:	-	-	-				

## Модуль 3 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами



### **Условия выполнения практического задания:**

Для проведения демонстрационного экзамена базового уровня могут приглашаться представители организации-работодателя.

Для проведения демонстрационного экзамена профильного уровня обязательно приглашаются представители организации-работодателя.

Демонстрационный экзамен по ППССЗ проводится в течение *двух* дней, продолжительностью не более 8 ак. часов. В первый день выполняются задания практического блока, во второй день – презентация выполненного задания.

### **3.2 Порядок перевода баллов в систему оценивания**

Максимальное количество баллов, которые возможно получить за выполнение практического задания демонстрационного экзамена при выполнении различных операций, принимается за 100 баллов. Максимальное количество баллов, которые возможно получить за выполнение заданий теоретического блока демонстрационного

экзамена при выполнении различных операций, также принимается за 100 баллов.

С учетом применения весовых коэффициентов максимальное количество баллов за оба блока также составит 100 баллов.

При разработке системы перевода баллов в оценку необходимо учитывать сложность разработанных заданий.

Рекомендуемая шкала перевода баллов в оценку приведена в таблице 3. Таблица 7 - Рекомендуемая шкала перевода баллов в оценку

ОЦЕНКА ГИА	"2"	"3"	"4"	"5"
Итоговая оценка выполнения заданий демонстрационного экзамена, ИП	0,00 - 19,99	20,00- 39,99	40,00 - 69,99	70,00 - 100,00

#### **4. ПОРЯДОК ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ЗАЩИТЫ ДИПЛОМНОГО ПРОЕКТА (РАБОТЫ)**

Программа организации проведения защиты дипломного проекта (работы) как часть программы ГИА должна включать:

##### **4.1 Общие положения**

Дипломная работа направлена на систематизацию и закрепление знаний выпускника по специальности, а также определение уровня готовности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности. Дипломная работа предполагает самостоятельную подготовку (написание) выпускной работе, демонстрирующего уровень знаний выпускника в рамках выбранной темы, а также сформированность его профессиональных умений и навыков.

##### **4.2 Примерная тематика дипломных работ по специальности 38.02.08 Торговое дело**

<b>№ п/п</b>	<b>Тема дипломной работы</b>
1.	Совершенствование управления работой коммерческого предприятия
2.	Развитие материально-технической базы предприятия оптовой торговли.
3.	Совершенствование финансово-кредитного механизма коммерческого предприятия.
4.	Формирование ценовой стратегии и политики предприятия.
5.	Лизинговые операции и повышение эффективности инвестиционной деятельности.
6.	Организационно-экономические основы деятельности торгово- промышленной палаты в регионе.
7.	Проблемы укрепления финансового состояния коммерческого предприятия.
8.	Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях оптовой (розничной) торговли.

9.	Оценка конкурентоспособности коммерческого предприятия на внутреннем (внешнем) рынке.
10.	Организация и каналы распространения коммерческой информации.
11.	Применение маркетинга в области информационных технологий.
12.	Маркетинг в развитии коммерческой деятельности розничного предприятия.
13.	Формирование и использование прибыли коммерческого предприятия.
14.	Состояние и перспективы развития рекламно-информационного бизнеса.
15.	Повышение эффективности использования основных фондов коммерческого предприятия.
16.	Образование и использование доходов коммерческого предприятия.
17.	Комплексная оценка эффективности результатов деятельности коммерческого предприятия.
18.	Финансовый анализ коммерческой деятельности предприятия.
19.	Финансовые риски коммерческого предприятия.
20.	Организация и планирование сбыта товаров на потребительском рынке.
21.	Анализ и оценка эффективности сбытовой деятельности коммерческого предприятия.
22.	Организация рекламы и ее влияние на результативность коммерческой деятельности предприятия.
23.	Определение стратегии коммерческой деятельности торгового предприятия на рынке потребительских товаров.
24.	Применение франчайзинга в розничной торговле в условиях российского рынка.
25.	Стратегии развития сетей оптовой и розничной торговли.
26.	Обеспечение конкурентоспособности отдельного магазина в условиях расширения деятельности розничных сетей.
27.	Система организации и управления продажами в оптово-розничных компаниях.
28.	Управление логистикой сети магазинов, объединенных франчайзинговой моделью.
29.	Информационные технологии как инструмент повышения конкурентоспособности торгового предприятия.
30.	Развитие торговых центров на российском рынке.
31.	Рекламные стратегии розничных сетей (независимых магазинов).
32.	Использование результатов маркетинговых исследований для управления коммерческой деятельностью предприятия.
33.	Использование информационных технологий в торговых сетях.
34.	Использование маркетинга банковских продуктов на розничном рынке.
35.	Совершенствование системы управления персоналом на коммерческом предприятии.



36.	Использование факторинга как способа финансирования развивающихся компаний.
37.	Проблемы управления предприятиями розничной торговли различных форматов (гипермаркетов, супермаркетов и дискаунтеров).
38.	Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия формата федеральных торговых сетей, например Cash&Carry.
39.	Финансовое обеспечение коммерческой деятельности фирм на потребительском рынке.
40.	Исследование и оптимизация ассортимента товаров для формирования ассортиментной политики предприятия.
41.	Планирование и организация закупок товаров торговым предприятием.
42.	Организация коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров.
43.	Анализ и оценка коммерческого риска деятельности торгового предприятия.
44.	Стимулирование продаж и его роль в коммерческой деятельности фирмы.
45.	Анализ сезонных колебаний продаж товаров в торговом предприятии.
46.	Организация торговли в Internet-сети.
47.	Бизнес-планирование коммерческой деятельности фирмы.
48.	Маркетинг информационно-посреднических услуг.
49.	Управление издержками торгового предприятия.
50.	Формирование и развитие бюджета коммерческого предприятия.
51.	Организация торговли научно-техническими разработками, изобретениями, «ноу-хау» по лицензионным договорам.
52.	Система налогообложения коммерческого предприятия и ее влияние на эффективность коммерческой работы.
53.	Реклама в коммерческой деятельности и оценка ее эффективности.
54.	Исследование новых форм розничной продажи товаров.
55.	Формирование товарного ассортимента в сфере торговли и оценка его эффективности
56.	Организация коммерческой работы оптовых предприятий на основе кооперации.
57.	Формирование и развитие маркетинговой деятельности на предприятии.
58.	Особенности маркетинговой деятельности промышленного предприятия.
59.	Разработка стратегии конкурентных преимуществ фирмы на основе маркетинговых исследований
60.	Использование маркетинга в коммерческой деятельности торгового предприятия
61.	Анализ и совершенствование маркетинговой деятельности торговой фирмы.
62.	Особенности комплекса маркетинга и его использование на коммерческом предприятии
63.	Продвижение продукции на рынке потребительских товаров.
64.	Маркетинговые принципы формирования и реализации коммерческой стратегии предприятия
65.	Логистический подход к процессу (снабжения) закупок на коммерческом предприятии
66.	Оптимизация уровня запасов на предприятии.
67.	Оптимизация логистических издержек
68.	Оценка эффективности деятельности предприятия, как логистической системы.
69.	Разработка системы логистического сервиса на предприятии.
70.	Оптимизация складского хозяйства предприятия
71.	Совершенствование системы складирования фирмы
72.	Использование логистического моделирования в пассажирских перевозках.
73.	Использование интегрированной логистики в сбытовой деятельности фирмы.

74.	Использование информационных технологий в логистической деятельности фирмы.
75.	Логистический подход к повышению конкурентоспособности предприятия.
76.	Совершенствование сбытовой деятельности коммерческого предприятия с использованием информационных технологий.
77.	Совершенствование организации сбыта на коммерческом предприятии.
78.	Организация продаж на коммерческом предприятии.
79.	Совершенствование сбыта продукции на коммерческом предприятии.
80.	Совершенствование системы сбыта продукции на предприятии.
81.	Совершенствование системы управления сбытом коммерческого предприятия.
82.	Организация сбыта готовой продукции на коммерческом предприятии
83.	Формирование стратегического товарного ассортимента коммерческого предприятия.
84.	Совершенствование управления работой коммерческого предприятия
85.	Развитие материально-технической базы предприятия оптовой торговли.
86.	Совершенствование финансово-кредитного механизма коммерческого предприятия.

### **4.3 Структура и содержание дипломной работы**

Дипломная работа (проект) имеет определенную структуру, составные части. Как правило, они состоят из:

- титульного листа,
- содержания,
- введения,
- основной части состоящей как правило из 2-х глав (разделов)
- заключения,
- библиографии (список источников),
- приложений.

Содержание дипломной работы должно соответствовать названию ее темы. В ней должны быть рассмотрены все проблемы и вопросы, предусмотренные индивидуальным заданием на выполнение работы. Темы могут быть сформулированы по одному или нескольким профессиональным модулям.

#### **Титульный лист**

Титульный лист является первым листом дипломной работы и заполняется по установленной форме.

#### **Задание на выполнение дипломной работы**

Задание на выполнение дипломной работы помещается на второй и третьей странице (если имеется) работы. В задании указываются вопросы, требующие разработки.

#### **Содержание**

Содержание включает наименование всех разделов, подразделов и пунктов (если они имеют наименование) с указанием номеров страниц, на которых размещается начало материала разделов, подразделов и пунктов.

## **Введение**

Во введении раскрывается актуальность выбранной темы; формулируется проблема, которую выпускник должен решить в данной работе; определяются цели и задачи, решение которых необходимо для достижения данной цели; определяются объект и предмет исследования

## **Основная часть**

Основная часть состоит из двух глав. В первой главе дипломной работы (проекта) рассматриваются теоретические вопросы по теме работы, дается обзор литературных источников (книг, журналов, монографий, газетных статей, материалов конференций и т.д.), освещаются законодательно-нормативные акты. Обзор литературы должен показать знание выпускником специальной литературы, его умение систематизировать источники, критически их рассматривать, выделять существенное, оценивать ранее сделанное другими исследователями, представлять современное состояние изученности темы.

В первой главе следует создать основу (базу) для последующих глав, которые будут конкретизировать теоретические положения работы. Объем первой главы дипломной работы составляет не менее 15 -20 страниц.

Вторая глава носит аналитический, исследовательский характер. В ней приводится краткая характеристика объекта исследования в динамике, раскрываются особенности функционирования объекта. К числу их, как правило, относятся: общая характеристика объекта исследования (организации, структуры, законодательства, нормативных актов, практики деятельности и т.п., в зависимости от целей ВКР), целевые ориентиры и стратегии деятельности, результаты рыночного анализа, организационная структура управления, система внешних и внутренних организационных, экономических и информационных связей, стратегическая позиция организации, анализ финансового состояния организации, предприятия. Проводится общая оценка достижений и выявляются проблемы, имеющиеся в объекте исследования. В заключении второй главы обучающийся определяет конкретную проблему, которую он разрабатывает (решает), пути и методы ее решения.

В ходе анализа могут использоваться аналитические таблицы, расчеты, формулы, схемы, диаграммы и графики.

Объем второй главы примерно составляет не менее 20-30 страниц.

В главах работы допускаются параграфы. Каждый параграф начинается с задачи и заканчивается выводом.

Каждая глава содержит обобщения в виде выводов, которые имеют конкретные

формулировки.

### **Заключение**

В заключении последовательно излагаются теоретические и практические результаты и суждения, к которым пришел обучающийся в результате исследования. Они должны быть краткими, четкими, дающими полное представление о содержании, значимости, обоснованности и эффективности работы. Результаты (выводы) исследования должны соответствовать поставленным цели и задачам.

### **Библиографии (список источников)**

Перечень использованных источников должен включать, как правило, не менее 15 источников, в том числе нормативные акты.

### **Приложения**

В приложение следует относить вспомогательный материал, который при включении его в основную часть работы загромождает текст. К вспомогательному материалу относят: первичные и сводные бухгалтерские регистры, таблицы вспомогательных данных, инструкции, иллюстрации и др. Объем дипломной работы должен быть не менее 40-55 страниц печатного текста формата А4 (исключая приложения). Дипломная работа должна быть представлена руководителю в бумажном и электронном варианте.

#### **4.4 Порядок оценки результатов дипломной работы.**

**Оценка «отлично»** ставится при соблюдении следующих условий:

- представленная на ГИА дипломная работа выполнена в полном соответствии с заданием, имеет подписи выпускника, руководителя дипломной работы (проекта), консультантов по разделам дипломной работы (проекта), оформление дипломной работы должно соответствовать требованиям программы;

- изложение (доклад) поставленной задачи и способов ее решения в представленной к защите дипломной работы дано обучающимся грамотно, четко и аргументировано;

- на все поставленные по тематике данной дипломной работы вопросы даны исчерпывающие ответы. При этом речь обучающегося отличается логической последовательностью, четкостью, прослеживается умение делать выводы, обобщать знания и практический опыт;

- во время защиты обучающийся демонстрирует знание проблемы, раскрывает пути решения производственных задач, имеет свои суждения по различным аспектам представленной дипломной работы.

**Оценка «хорошо»** ставится при соблюдении следующих условий:

- представленная на ГИА дипломная работа выполнена в полном соответствии с заданием, имеет подписи выпускника, руководителя дипломной работы, консультантов по разделам дипломной работы, оформление выпускной квалификационной работы должно соответствовать требованиям программы;

- изложение (доклад) поставленной задачи и способов ее решения в представленной на защите дипломной работы дано обучающимся грамотно, четко и аргументировано;

- на все поставленные по тематике данной дипломной работы вопросы даны ответы. При этом речь обучающегося отличается логической последовательностью, четкостью, прослеживается умение делать выводы, обобщать знания и практический опыт;

- возможны некоторые упущения при ответах, однако основное содержание вопроса раскрыто полно.

**Оценка «удовлетворительно»** ставится при соблюдении следующих условий:

- представленная на ГИА дипломная работа выполнена в полном соответствии с заданием, имеет подписи выпускника, руководителя дипломной работы (проекта), консультантов по разделам дипломной работы, оформление дипломной работы (проекта) должно соответствовать требованиям программы;

- доклад на тему представленной на защите дипломной работы не раскрывает сути поставленной задачи и не отражает способов ее решения;

- на поставленные по тематике данной дипломной работы вопросы даны неполные, слабо аргументированные ответы;

- не даны ответы на некоторые вопросы, требующие элементарных знаний учебных дисциплин;

- отказ от ответов демонстрирует не умение обучающегося применять теоретические знания при решении производственных задач.

**Оценка «неудовлетворительно»** ставится в том случае, если:

- представленная на ГИА дипломная работа выполнена в полном соответствии с заданием, имеет подписи выпускника, руководителя дипломной работы (проекта), консультантов по разделам дипломной работы, оформление выпускной квалификационной работы должно соответствовать требованиям программы;

- отсутствует анализ практического материала;

- не содержатся конкретные выводы и предложения по исследуемой проблеме;
- работа не носит самостоятельного характера, представляет компиляцию литературных источников;
- доклад на тему представленной на защите дипломной работы не раскрывает сути поставленных задач и не отражает способов их решения;
- обучающийся не понимает вопросов по тематике данной дипломной работы и не знает ответы на теоретические вопросы, требующие элементарных знаний учебных дисциплин, профессиональных модулей, освоенных профессиональных компетенций.

#### **4.5 Порядок оценки защиты дипломной работы.**

отлично» - выставляется при условии выполнения следующих требований:

- доклад студента по всем показателям демонстрирует в полном объеме овладение общими и профессиональными компетенциями, предусмотренными ФГОС, учебными программами дисциплин и профессиональных модулей, отражает умения и навыки в соответствии с требованиями государственных образовательных стандартов;

- студент готов к конкретным видам профессиональной деятельности базовой подготовки;

- студент ориентируется во всех дополнительных вопросах.

- «хорошо» - выставляется при условии выполнения следующих требований:

- доклад студента показывает хорошее усвоение теоретического материала, овладение общими и профессиональными компетенциями, предусмотренными ФГОС, учебными программами дисциплин и профессиональных модулей;

- студент готов к конкретным видам профессиональной деятельности техника базовой подготовки;

- студент ориентируется во всех дополнительных вопросах, при этом возможны некоторые неточности.

- «удовлетворительно» - выставляется в случае, если выполняются следующие условия:

- студент показывает неполное усвоение теоретического материала, овладение общими и профессиональными компетенциями, предусмотренными ФГОС, учебными программами дисциплин и профессиональных модулей, отвечает не на все дополнительные вопросы;

- «неудовлетворительно» - выставляется в случае полного несоответствия

дипломной работы установленным требованиям, в процессе защиты студент не владеет теоретическим и практически материалом.