

УЧРЕЖДЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КОЛЛЕДЖ «ТИСБИ»

Согласовано:
Зам.директора по УР
В.К.Сафина





Утверждаю:

Директор
Т.Т.Федорова

20 24 г.

**ПРОГРАММА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ
по специальности**

Специальность: 38.02.08 Торговое дело

Профиль: социально-экономический

Квалификация выпускника: специалист торгового дела

Форма обучения: очная

Рассмотрено на заседании ПЦК

Протокол № 7 от 15.03.24

Зав. отделением  Р.Ш. Ахмирова

СОДЕРЖАНИЕ

1.Общее положение.....	4
2.Паспорт программы государственной итоговой аттестации.....	4
3. Структура и содержание ГИА.....	6
3.1 Форма, вид и условия проведения ГИА.....	6
4 Выпускная квалификационная работа.....	6
4.1 Организация работы государственной аттестационной комиссии.....	8
4.2 Оценивание защиты ВКР.....	9
4.3 Порядок подачи и рассмотрения апелляции.....	13
4.4 Примерная тематика выпускных квалификационных работ.....	14
5. Демонстрационный экзамен.....	17
6. Типовые контрольные задания-вопросы, необходимые для оценки уровня освоения компетенций.....	25

1. Общие положения

В соответствии с Законом Российской Федерации «Об образовании» итоговая аттестация выпускников, завершающих обучение по программе среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 «Торговое дело» в образовательных учреждениях среднего профессионального образования, является обязательной.

Программа государственной итоговой аттестации выпускников по специальности является частью основной профессиональной образовательной программы УПО Колледж «ТИСБИ».

Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с Положением об итоговой государственной аттестации выпускников образовательных учреждений среднего профессионального образования в Российской Федерации, утвержденным Приказом Министерства образования и науки РФ от 16 августа 2013 г. N 968.

Целью государственной итоговой аттестации является установление соответствия уровня и качества подготовки выпускника Федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования в части государственных требований к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников, дополнительным требованиям образовательного учреждения по специальности и готовности выпускника к профессиональной деятельности.

Программа государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.08 «Торговое дело» ежегодно разрабатывается цикловой комиссией экономических дисциплин и утверждается директором. Программа государственной итоговой аттестации доводится до сведения студента не позднее, чем за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации.

Государственная итоговая аттестация осуществляется государственной экзаменационной комиссией, организуемой в образовательном учреждении.

Основными функциями государственной экзаменационной комиссии являются:

- комплексная оценка уровня подготовки выпускника и соответствия его подготовки требованиям федерального государственного образовательного стандарта;
- принятие решения о присвоении квалификации по результатам государственной аттестации и выдаче выпускнику соответствующего диплома о среднем профессиональном образовании;
- выработка рекомендаций и предложений по совершенствованию подготовки выпускников по специальности 38.02.08 «Торговое дело».

2. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Программа государственной итоговой аттестации является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 «Торговое дело» в части реализации требований ФГОС СПО к уровню подготовки выпускников, степень достижения которых подлежит оценке в ходе ГИА по специальности.

В программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 «Торговое дело» базовой подготовки предусматривается подготовка по следующим видам деятельности (ВД):

- ВД 1. Организация и осуществление торговой деятельности;
- ВД 2. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору);
- ВД 3. Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору);

Результаты освоения ППССЗ определяются приобретаемыми выпускником общими и профессиональными компетенциями, его способностью применять полученный практический опыт, знания и умения в соответствии с задачами профессиональной деятельности.

Выпускник по специальности 38.02.08 «Торговое дело» в соответствии с целями образовательной программы и задачами профессиональной деятельности в результате

освоения данной образовательной программы должен обладать следующими общими и профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности, предусмотренными ФГОС СПО освоенной им ППСЗ:

ВПД.1 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.

ВПД.2 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

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.

ВПД.3 Организация и осуществление интернет-маркетинга (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. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки.

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".

3. Структура и содержание ГИА

3.1 Форма, вид и условия проведения ГИА

Государственная итоговая аттестация по основной образовательной программе среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 «Торговое дело»

включает защиту дипломной работы и государственный экзамен (демонстрационный экзамен). Эти виды испытаний позволяют наиболее полно проверить уровень сформированности профессиональных компетенций у выпускника, готовность выпускника к выполнению видов деятельности, предусмотренных ФГОС СПО, профессиональным стандартом.

Сроки проведения итоговой государственной аттестации определяются образовательным учреждением в соответствии с его учебным планом и графиком учебного процесса.

К выполнению и защите дипломной работы допускаются студенты, полностью выполнившие учебный план по всем видам теоретического и производственного обучения, успешно прошедшие все предшествующие испытания, предусмотренные учебным планом.

3.2 Объем времени на подготовку и проведение государственной итоговой аттестации

Всего –6 недель, в том числе:

подготовка к государственной итоговой аттестации (выполнение дипломной работы) - 4 недели, проведение демонстрационного (государственного) экзамена –1 неделя, защита дипломной работы –1 неделя.

4 Дипломная работа

Темы дипломных работ разрабатываются преподавателями УПО Колледж «ТИСБИ» совместно со специалистами предприятий и организаций, заинтересованных в разработке данных тем, с учетом специфики и мест прохождения практики, рассматриваются на заседании отделения экономических дисциплин, утверждаются заместителем директора по учебной работе и являются частью настоящей Программы .

Тема дипломная работа может быть предложена студентом при условии обоснования им целесообразности ее разработки.

Темы дипломных работ должны отвечать современным требованиям развития науки, техники, производства, экономики, культуры и образования.

Директор колледжа назначает руководителей дипломной работы.

Темы дипломных работ закрепляются (с указанием руководителя) за студентом, что оформляется приказом директора УПО Колледж «ТИСБИ».

После утверждения Программы итоговой государственной аттестации выпускников специальности 38.02.08 «Торговое дело» и тематики дипломных работ руководители дипломных работ разрабатывают индивидуальные задания.

Индивидуальные задания для выполнения дипломных работ разрабатываются руководителями выпускных квалификационных работ по утвержденным темам для каждого студента.

Индивидуальные задания рассматриваются на заседании отделения экономических дисциплин, подписываются руководителем дипломной работы, заведующим отделением и утверждаются заместителем директора по учебной работе.

Выдача заданий на выполнение дипломной работы осуществляется на консультации, в ходе которой разъясняются назначение, цели и задачи, структура, объем работы, принципы разработки и требования к оформлению, примерное распределение времени на выполнение отдельных частей дипломной работы. На консультации студентам выдаются методические рекомендации по выполнению дипломной работы.

Выполнение дипломной работы осуществляется в соответствии с графиком, в котором отражаются этапы выполнения работы.

Консультирование (индивидуальное и групповое) осуществляется в соответствии с расписанием.

Дипломная работа - завершающий этап обучения, который аккумулирует знания и умения, приобретенные в процессе обучения, и позволяет студентам продемонстрировать профессиональную компетентность.

ФГОС СПО определяет следующее требование к выпускнику по итогам освоения основной профессиональной образовательной программы:

- готовность к выполнению производственно-технологической, организационно-управленческой деятельности в соответствии с квалификационной характеристикой.

Выпускник должен быть готов к профессиональной деятельности как будущий специалист – менеджер по продажам, который сможет применить полученные теоретические знания и практические умения для анализа результатов деятельности по данным отчетности работы хозяйствующих субъектов различной отраслевой направленности независимо от их организационно-правовых форм.

Дипломная работа представляет собой законченную квалификационную работу, содержащую результаты самостоятельной деятельности студента в период преддипломной практики и дипломного проектирования в соответствии с утвержденной темой.

Требования к дипломной работе в соответствии с ФГОС СПО:

- Дипломная работа представляет собой квалификационную работу, содержащую совокупность результатов, выдвигаемых автором для защиты, имеющую внутреннее единство, свидетельствующее о способности автора находить технические решения, используя теоретические знания и практические навыки;

- Дипломная работа является законченным исследованием, в котором содержится решение задачи, имеющей практическое значение для соответствующего направления;

- Дипломная работа должна содержать обоснование выбора темы исследования, её актуальность, обзор опубликованной литературы по выбранной теме, изложение полученных результатов, их анализ и обсуждение, выводы, список использованной литературы и оглавление;

- Дипломная работа должна показать умение автора кратко, лаконично и аргументировано излагать материал, ее оформление должно соответствовать правилам оформления научных публикаций.

Дипломная работа должна иметь актуальность и практическую значимость.

Требования к содержанию, объему, структуре дипломной работы приводятся в методических рекомендациях по ее написанию.

Обсуждение дипломной работы (предзащита) проводится на специальном заседании цикловой комиссии не позднее, чем за 1 месяц до проведения процедуры защиты.

На заседании цикловой комиссии по обсуждению дипломных работ:

- студент представляет доклад, отражающий основное содержание работы;
- руководитель характеризует деятельность студента по выполнению работы;
- преподаватели и студенты учебной группы задают вопросы по содержанию работы;
- присутствующие могут принять участие в обсуждении работы.

По итогам обсуждения студенту выдаются рекомендации по улучшению содержания работы.

Дипломные работы рецензируются специалистами из числа работников предприятий, организаций, преподавателей образовательного учреждения, владеющих вопросами, связанными с тематикой дипломных работ.

Рецензенты дипломных работ назначаются приказом директора УПО «Колледж «ТИСБИ».

Внесение изменений в дипломную работу, после получения рецензии не допускается.

Защита дипломных работ проводится на открытом заседании Государственной экзаменационной комиссии.

4.1. Организация работы государственной аттестационной комиссии

Для проведения итоговой государственной аттестации создается государственная аттестационная комиссия (далее ГЭК) численностью не менее 5 человек.

ГЭК возглавляет Председатель, который организует и контролирует деятельность комиссии, обеспечивает объективность и единство требований, предъявляемых к выпускникам.

Состав членов ГЭК утверждается директором колледжа.

График проведения государственной итоговой аттестации выпускников утверждается директором колледжа и доводится до сведения студентов не позднее, чем за две недели до начала ГЭК.

Допуск студентов к государственной итоговой аттестации объявляется приказом по УПО Колледжа «ТИСБИ».

На заседания ГЭК представляются следующие документы:

- государственные требования к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников;
- Программа итоговой государственной аттестации;
- приказ директора колледжа о допуске студентов к итоговой государственной аттестации;
- приказ директора колледжа об утвержденных темах дипломных работ;
- сведения об успеваемости студентов ;
- выпускная квалификационная работа;
- зачетные книжки студентов;
- книга протоколов заседаний ГЭК.

Результаты защиты дипломной работы оцениваются по пятибалльной системе и объявляются в день проведения защиты .

На защиту дипломной работы отводится до 30 минут. Процедура защиты устанавливается председателем государственной экзаменационной комиссии по согласованию с членами комиссии и включает доклад студента (не более 10 минут), чтение отзыва и рецензии, вопросы членов комиссии, ответы студентов. Может быть предусмотрено выступление руководителя дипломной работы, а также рецензента, если он присутствует на заседании.

4.2.Оценивание защиты дипломной работы

Обсуждение окончательных (итоговых) оценок защиты дипломных работ проводится государственной экзаменационной комиссией в отсутствие защищаемого выпускника.

В случае возникновения спорной ситуации при выставлении итоговой оценки, мнение голос председателя считается решающим.

Критерии оценки дипломных работ

1. Оценка содержания и результатов работы

Оценка	Характеристика содержания и результатов работы
3 (удовлетворительно)	1. Сформулированная цель работы достигнута <u>в значительной степени</u> . 2. В процессе анализа литературы отобраны источники. 3. Приведенный пример (ситуация) из практики позволяет проверить <u>небольшую часть</u> выводов, сделанных по результатам теоретического анализа; выводы по результатам анализа <u>приведенной ситуации согласуются с небольшой частью теоретических выводов и подтверждают их</u> .
4 (хорошо)	1. Сформулированная цель работы достигнута <u>почти</u>

	<p><u>полностью.</u></p> <p>2. Проведен отбор <u>источников</u> и их <u>детальный анализ.</u></p> <p>3. Приведенный пример (ситуация) из практики позволяет проверить <u>большинство</u> выводов, сделанных по результатам теоретического анализа; выводы по результатам анализа приведенной ситуации <u>согласуются с большей частью</u> теоретических выводов, <u>подтверждают</u> их.</p>
5 (отлично)	<p>1. Сформулированная цель работы реализована <u>полностью.</u></p> <p>2. Проведен отбор <u>источников</u> и их <u>детальный анализ.</u></p> <p>3. Приведенный пример (ситуация) из практики <u>позволяет</u> проверить выводы, сделанные по результатам теоретического анализа; выводы по результатам анализа приведенной ситуации <u>согласуются</u> с теоретическими выводами, <u>подтверждают</u> их.</p>

2. Соответствие содержания работы заявленной теме

Оценка	Характеристика
3 (удовлетворительно)	Содержание работы <u>частично соответствует</u> заявленной теме
4 (хорошо)	Содержание работы <u>почти полностью соответствует</u> заявленной теме
5 (отлично)	Содержание работы <u>полностью соответствует</u> заявленной теме

3. Оценка методологических характеристик работы

Оценка	Требования к методологическим характеристикам работы
3 (удовлетворительно)	<p><i>Во введении:</i></p> <p>1. <u>В основном обоснована</u> практическая актуальность темы для данной организации (ситуации) и соответствующим образом сформулирована проблема.</p> <p>2. Цель исследования <u>фиксирует ожидаемые результаты</u> работы, <u>адекватна</u> теме и предмету.</p> <p>3. Последовательность поставленных задач <u>в целом позволяет</u> достичь цели; структура работы (оглавление) <u>в целом адекватна</u> поставленным задачам.</p> <p><i>В заключении:</i></p> <p>1. Результаты работы сформулированы как управленческие решения, позволяющие решить проблему.</p>
4 (хорошо)	<p><i>Во введении:</i></p> <p>1. <u>Обоснована</u> практическая актуальность темы для данной организации (ситуации), на основе анализа степени разработанности вопроса в литературе <u>в основном обоснована</u> теоретическая актуальность темы и соответствующим образом сформулирована проблема.</p> <p>2. Цель исследования <u>фиксирует ожидаемые результаты</u> работы, <u>адекватна</u> теме и предмету.</p> <p>3. Последовательность поставленных задач <u>в основном позволяет</u> достичь цели; структура работы (оглавление) <u>в основном адекватна</u> поставленным задачам.</p> <p><i>В заключении:</i></p> <p>1. В выводах представлены как некоторые <u>результаты</u></p>

	<u>теоретического характера, так и управленческие решения.</u>
5 (отлично)	<p><u>Во введении:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Обоснована</u> практическая актуальность темы для данной организации (ситуации), на основе анализа степени разработанности вопроса в литературе аргументированно <u>обоснована</u> теоретическая актуальность темы и соответствующим образом сформулирована проблема. 2. Цель исследования <u>фиксирует ожидаемые результаты</u> работы, адекватна теме и предмету. 3. Последовательность поставленных задач <u>позволяет</u> достичь цели рациональным способом; структура работы (оглавление) <u>полностью адекватна</u> поставленным задачам. <p><u>В заключении:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. В выводах полностью представлены как <u>результаты</u> теоретического характера, так и <u>управленческие решения.</u>

4. Оценка оформления работы

Оценка	Требования к оформлению работы
3 (удовлетворительно) ставится за оформление работы, в целом отвечающее представленным требованиям, но при наличии отдельных отступлений не более <u>чем по трем</u> требованиям	<p>Работа выполнена на стандартных листах бумаги формата А4, шрифт Times New Roman, кегль 14, интервал полуторный, форматирование текста – по ширине.</p> <p>Поля: верхнее, нижнее – 2,0 см, левое – 3,5 см, правое – 1,0 см.</p> <p>Страницы пронумерованы арабскими цифрами, номер по центру вверху страницы, титульный лист не пронумерован.</p> <p>Заголовки расположены по центру строк, написаны прописными буквами. В заголовках отсутствуют переносы. В конце заголовков отсутствует точка. Заголовки от текста не отрываются.</p> <p>Знаки препинания проставлены непосредственно после последней буквы слова и отделены от следующего слова пробелом.</p> <p>Абзацы напечатаны с красной строки, при этом от левого поля имеется отступ.</p> <p>Все таблицы, рисунки, формулы имеют нумерацию и названия (над таблицей - справа, под рисунком - по центру).</p> <p>На все таблицы, рисунки, формулы даны ссылки в тексте.</p> <p>При использовании заимствованного материала применены ссылки причем однотипные (либо постраничные, либо концевые).</p> <p>Оформление списка использованных источников и литературы соответствует ГОСТ 7.1. – 2003.</p>
4 (хорошо) ставится за оформление работы, в целом отвечающее представленным требованиям, но при наличии отдельных отступлений не более <u>чем по двум</u> требованиям	
5 (отлично) ставится за оформление работы, <u>полностью</u> отвечающее представленным требованиям	

5. Оценка доклада (открытой защиты) ВКР

Оценка	Характеристика
3 (удовлетворительно)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Упрощенное изложение материала. 2. Достаточное знание и понимание основной сущности темы выпускной квалификационной работы. 3. Проявление невысокого уровня специальной подготовки,

	<p>умение применять их к решению практических задач с затруднениями.</p> <p>4. Ответы на вопросы упрощенные, по наводящим вопросам.</p> <p>5. Наличие электронной презентации.</p>
4 (хорошо)	<p>1. Связанное и обоснованное, грамотное изложение материала.</p> <p>2. Знание и понимание сущности темы выпускной квалификационной работы.</p> <p>3. Проявление хорошего уровня специальной подготовки, умения применять полученные знания к решению практических задач.</p> <p>4. В основном правильные ответы на вопросы.</p> <p>5. Наличие электронной презентации.</p>
5 (отлично)	<p>1. Последовательное, связанное, обоснованное и уверенное, грамотное изложение материала.</p> <p>2. Детальное знание и понимание сущности темы выпускной квалификационной работы.</p> <p>3. Проявление высокого уровня специальной подготовки, умения применять полученные знания к решению практических задач.</p> <p>4. Четкие, аргументированные, безошибочные ответы на вопросы.</p> <p>5. Наличие электронной презентации.</p>

6. Оценка сформированности ОК

Оценка	Характеристика
Допустимый уровень 3 (удовлетворительно)	В процессе выполнения ВКР обучающийся демонстрирует минимальный уровень владения 60% ОК ФГОС по специальности
Оптимальный уровень 4 (хорошо)	В процессе выполнения ВКР обучающийся демонстрирует уровень владения 70% -80% ОК ФГОС по специальности
Высокий уровень 5 (отлично)	В процессе выполнения ВКР обучающийся демонстрирует сформированность всех ОК ФГОС по специальности

Заседание государственной экзаменационной комиссии протоколируются. В протоколе записываются:

- итоговая оценка дипломной работы;
- присуждение квалификации;
- особые мнения членов комиссии.

ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА ПО ВКР выставляется членами ГЭК в соответствии с критериями, с учетом оценки руководителя работы на основе заполнения итоговой таблицы.

ИТОГОВАЯ ТАБЛИЦА ОЦЕНКИ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

ФИО обучающегося

Критерии оценивания	Члены комиссии				
	ФИО	ФИО	ФИО	ФИО	ФИО
1. Оценка <i>содержания</i> и <i>результатов</i> работы, полученных автором дипломной работы (проекта)					
2. Соответствие <i>содержания</i> работы заявленной теме дипломной работы (проекта)					
3. Оценка <i>методологических характеристик</i> дипломной работы (проекта)					
4. Оценка <i>оформления</i> дипломной работы (проекта)					
5. Оценка <i>доклада (открытой защиты)</i>					
6. Сформированность ОК					
Итоговая оценка					
Решение комиссии					

Протоколы заседаний государственной экзаменационной комиссии подписываются председателем, заместителем председателя, ответственным секретарем и членами комиссии.

Студенты, выполнившие дипломную работу, но получившие при защите оценку «неудовлетворительно», имеют право на повторную защиту. В этом случае ГЭК может признать целесообразным повторную защиту студентом той же квалификационной работы, либо вынести решение о закреплении за ним нового задания на выпускную квалификационную работу и определить срок повторной защиты, но не ранее, чем через год.

Студентам, не проходившим итоговых аттестационных испытаний по уважительной причине, может быть продлен срок обучения директором колледжа следующего периода работы ГЭК, но не более, чем на один год.

Решение ГЭК о присвоении квалификации выпускникам, прошедшим государственную итоговую аттестацию, и выдаче диплома об образовании объявляется приказом директора колледжа.

4.3 Порядок подачи и рассмотрения апелляции

По результатам государственной экзаменационной выпускник, участвовавший в государственной итоговой аттестации, имеет право подать в апелляционную комиссию письменное апелляционное заявление о нарушении, по его мнению, установленного порядка проведения государственной итоговой аттестации и (или) несогласии с ее результатами (далее - апелляция).

Апелляция подается лично выпускником или родителями (законными представителями) несовершеннолетнего выпускника в апелляционную комиссию образовательной организации.

- Апелляция *о нарушении порядка проведения* государственной итоговой аттестации подается непосредственно в день проведения государственной итоговой аттестации.

- Апелляция *о несогласии с результатами* государственной итоговой аттестации подается не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственной итоговой аттестации.

Апелляция рассматривается апелляционной комиссией не позднее трех рабочих дней с момента ее поступления.

Состав апелляционной комиссии утверждается колледжем одновременно с утверждением состава государственной экзаменационной комиссии.

Апелляционная комиссия формируется в количестве не менее пяти человек из числа преподавателей колледжа, имеющих высшую или первую квалификационную категорию, не входящих в данном учебном году в состав государственных экзаменационных комиссий. Председателем апелляционной комиссии является директор колледжа либо лицо, исполняющее обязанности руководителя на основании распорядительного акта.

Апелляция рассматривается на заседании апелляционной комиссии с участием не менее двух третей ее состава.

На заседание апелляционной комиссии приглашается председатель соответствующей государственной экзаменационной комиссии.

Выпускник, подавший апелляцию, имеет право присутствовать при рассмотрении апелляции.

Выпускник должен иметь при себе документ, удостоверяющий личность.

Рассмотрение апелляции не является передачей государственной итоговой аттестации.

При рассмотрении апелляции *о нарушении порядка проведения* государственной итоговой аттестации апелляционная комиссия устанавливает достоверность изложенных в ней сведений и выносит одно из решений:

- об отклонении апелляции, если изложенные в ней сведения о нарушениях порядка проведения государственной итоговой аттестации выпускника не подтвердились и/или не повлияли на результат государственной итоговой аттестации;

- об удовлетворении апелляции, если изложенные в ней сведения о допущенных нарушениях порядка проведения государственной итоговой аттестации выпускника подтвердились и повлияли на результат государственной итоговой аттестации.

В последнем случае результат проведения государственной итоговой аттестации подлежит аннулированию, в связи с чем протокол о рассмотрении апелляции не позднее следующего рабочего дня передается в государственную экзаменационную комиссию для реализации решения комиссии. Выпускнику предоставляется возможность пройти государственную итоговую аттестацию в дополнительные сроки, установленные колледжем.

Для рассмотрения апелляции *о несогласии с результатами* государственной итоговой аттестации, полученными при защите выпускной квалификационной работы, секретарь государственной экзаменационной комиссии не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию выпускную квалификационную работу, протокол заседания государственной экзаменационной комиссии и заключение председателя государственной экзаменационной комиссии о соблюдении процедурных вопросов при защите подавшего апелляцию выпускника.

Для рассмотрения апелляции *о несогласии с результатами* государственной итоговой аттестации, полученными при сдаче государственного экзамена, секретарь государственной экзаменационной комиссии не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию протокол заседания государственной экзаменационной комиссии, письменные ответы выпускника (при их наличии) и заключение председателя государственной экзаменационной комиссии о соблюдении процедурных вопросов при проведении государственного экзамена.

В результате рассмотрения апелляции *о несогласии с результатами* государственной итоговой аттестации апелляционная комиссия принимает решение об отклонении апелляции и сохранении результата государственной итоговой аттестации либо об удовлетворении апелляции и выставлении иного результата государственной итоговой аттестации. Решение апелляционной комиссии не позднее следующего рабочего дня

передается в государственную экзаменационную комиссию. Решение апелляционной комиссии является основанием для аннулирования ранее выставленных результатов государственной итоговой аттестации выпускника и выставления новых.

Решение апелляционной комиссии принимается простым большинством голосов. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании апелляционной комиссии является решающим.

Решение апелляционной комиссии доводится до сведения подавшего апелляцию выпускника (под роспись) в течение трех рабочих дней со дня заседания апелляционной комиссии.

Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

Решение апелляционной комиссии оформляется протоколом, который подписывается председателем и секретарем апелляционной комиссии и хранится в архиве колледжа.

4.4 Примерная тематика дипломных работ

ВД 1. Организация и осуществление торговой деятельности

1. Актуальные проблемы и перспективы развития торгового бизнеса на современном этапе.
2. Современные тенденции и перспективы развития торговых организаций малого бизнеса России
3. Развитие розничных торговых сетей на современном этапе.
4. Развитие розничной торговли на основе франчайзинга.
5. Анализ торгово-сбытовой деятельности в сфере оптовой торговли.
6. Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере оптовой торговли.
7. Анализ торгово-сбытовой деятельности в сфере розничной торговли
8. Сущность и роль розничной торговли как подсистемы торговой отрасли.
9. Организация розничной торговли однородными группами товаров (на примере конкретной товарной группы).
10. Товарооборот как важнейший показатель коммерческой деятельности торгового предприятия.
11. Товарная политика торговых организаций в современных условиях.
12. Ассортиментная политика на предприятиях торговли.
13. Управление товарными запасами в торговом предприятии.
14. Ресурсы торговой организации как основа торговотехнологического процесса.
15. Совершенствование организации хозяйственных связей в торговле.
16. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере торговли.
17. Нормативно-правовое регулирование торговой деятельности в Российской Федерации.
18. Электронная коммерция и перспективы ее развития в России.
19. Механизм франчайзинговых связей в сфере торгового предпринимательства.
20. Развитие современных форматов торговых организаций на потребительском рынке
21. Влияние прогрессивных методов и форм продаж на результаты коммерческой деятельности.
22. Методы стимулирования продаж в розничной торговле.
23. Мерчендайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю.
24. Организация и совершенствование процессов товародвижения в сфере торговли.
25. Организация и совершенствование торгово-технологических процессов и операций в торговле.

26. Влияние способов размещения и выкладки товаров в торговом зале на формирование спроса покупателей
27. Организация и технология приемки товаров в магазине.
28. Влияние планировки торгового зала магазина на поведение покупателей.
29. Совершенствование технического оснащения торговых организаций торгово-технологическим оборудованием
30. Роль торгового оборудования в обеспечении эффективности торгово-технологического процесса.
31. Актуальные проблемы и перспективы развития выставочно –ярмарочной деятельности в России
32. Влияние инновационных процессов на развитие торговой деятельности.

ВД 2. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

1. Инструменты и методы маркетинга промышленных предприятий, отраслей, комплексов.
2. Разработка маркетинговой стратегии торгово-сбытового предприятия.
3. Инновационная деятельность и ее влияние на конкурентоспособность продукции.
4. Маркетинговая деятельность коммерческого предприятия и пути ее совершенствования.
5. Разработка и управление инновационным предложением предприятия.
6. Организация исследовательской деятельности на предприятии.
7. Оценка влияния маркетинговой стратегии предприятия на формирование структуры управления.
8. Разработка маркетингового плана предприятия.
9. Разработка рекламной кампании на предприятии.
10. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность торгового предприятия розничной торговли.
11. Формирование оптимального торгового ассортимента предприятия розничной торговли.
12. Роль франчайзинга в организации коммерческой деятельности фирмы.
13. Исследование ассортимента и конкурентоспособности товаров предприятия.
14. Маркетинговый анализ конкурентоспособности товаров и услуг конкретной фирмы.
15. Формирование фирменного стиля предприятия.
16. Маркетинговое исследование товарно-ценовой политики предприятия.
17. Управление маркетинговой деятельностью на предприятии и пути ее совершенствования.
18. Управление ассортиментом в торговом предприятии.
19. Применение методов анализа ассортимента в целях совершенствования товарной политики предприятия (на примере компании).
20. Анализ и повышение финансовых результатов деятельности торговой организации
21. Анализ и пути снижения затрат торговой организации
22. Анализ состояния и повышение эффективности использования основных средств торговой организации
23. Анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации
24. Обоснование оптимального способа ценообразования торговой организации
25. Организация системы бюджетирования на торговом предприятии
26. Организация и оптимизация оплаты труда в торговой организации
27. Повышение экономического потенциала торговой организации
28. Повышение экономической эффективности использования ресурсов торговой организации

29. Повышение эффективности использования имущества торговой организации
30. Повышение эффективности управления затратами торговой организации
31. Повышение эффективности управления запасами торговой организации
32. Повышение экономических показателей деятельности торговой организации
33. Разработка системы ключевых показателей эффективности деятельности торговой организации
34. Экономическая оценка эффективности деятельности торговой организации и разработка мероприятий по ее повышению

ВД 3 Организация и осуществление интернет-маркетинга

1. Товарный ассортимент как важнейший показатель насыщенности потребительского рынка
2. Факторы, обеспечивающие качество и безопасность товаров и услуг на потребительском рынке.
3. Анализ рынка однородных групп товаров (продовольственных или непродовольственных).
4. Товарная информация и ее значение в условиях конкуренции.
5. Обеспечение продовольственной безопасности в сфере торговли.
6. Организация контроля качества и количества товарных партий (на примере торговой организации).
7. Товарные потери: сущность и меры по их предупреждению и снижению.
8. Упаковка как фактор конкурентоспособности и сохранности потребительских свойств товаров.
9. Роль упаковки и тары в торгово---технологическом процессе.

5. Демонстрационный экзамен

Государственный (демонстрационный) экзамен направлен на проверку обучающимся, освоенных в ходе обучения общих и профессиональных компетенций при решении профессиональных задач.

Организация и проведение демонстрационного экзамена реализуется с учетом базовых принципов объективной оценки результатов подготовки рабочих кадров. На демонстрационный экзамен выносятся профессиональные задачи, которые отражают основные виды деятельности по специальности 38.02.08 Торговое дело. Для проведения демонстрационного экзамена используется комплект оценочной документации, размещаемый на сайте info@firpo.ru. Комплект оценочной документации - это комплекс требований для проведения демонстрационного экзамена по компетенции, включающий требования к оборудованию и оснащению, застройке площадки, составу экспертных групп, а также инструкцию по технике безопасности. Задание демонстрационного экзамена является частью комплекта оценочной документации.

Процедура выполнения заданий экзамена и их оценки осуществляется на площадках, аккредитованных в качестве центров проведения экзамена (далее – ЦПДЭ). Все участники экзамена и эксперты регистрируются в электронной системе для чего каждый участник и эксперт создает и заполняет/подтверждает личный профиль не позднее, чем за 21 календарный день до начала экзамена. Экзамен проводится в соответствии с Планом, утвержденным Главным экспертом. Продолжительность демонстрационного экзамена – не более 4 час.

Оценку выполнения заданий экзамена осуществляют эксперты, прошедшие подтверждение в электронной базе. За каждым ЦПДЭ закрепляется Главный эксперт.

Главный эксперт назначается не позднее, чем за 12 календарных дней до начала экзамена из числа сертифицированных экспертов. Главный эксперт осуществляет свои функции и полномочия в рамках подготовки и проведения демонстрационного экзамена в соответствии с порядком, установленным ИРПО. Оценка выполнения заданий экзамена осуществляется Экспертной группой, формируемой ЦПДЭ или образовательной организацией, состав которой подтверждается Главным экспертом. Экспертная группа формируется из числа сертифицированных экспертов и/или экспертов с правом проведения чемпионатов и/или с правом участия в оценке экзамена.

В обязательном порядке за сутки до начала экзамена проводится Подготовительный день. В этот день Главным экспертом осуществляется:

- контрольная проверка и прием площадки в соответствии критериями аккредитации;
- сверка состава Экспертной группы с подтвержденными в системе данными на основании документов, удостоверяющих личность;
- сверка состава сдающих демонстрационный экзамен со списками в системе и схемы их распределения по экзаменационным группам;
- распределение рабочих мест участников на площадке в соответствии с жеребьевкой;
- ознакомление состава сдающих с рабочими местами и оборудованием;
- ознакомление состава сдающих с графиком работы на площадке.

По результатам проверки ЦПДЭ заполняется протокол, форма которого устанавливается ИРПО

Техническим экспертом проводится инструктаж по охране труда и технике безопасности для участников и членов Экспертной группы под роспись в протоколе, форма которого устанавливается ИРПО.

Итоги жеребьевки и ознакомления с рабочими местами фиксируются в протоколе, форма которого устанавливается ИРПО. Участники знакомятся с подробной информацией о плане проведения экзамена с обозначением обеденных перерывов и времени завершения экзаменационных заданий/модулей, ограничениях времени и условий допуска к рабочим местам, включая условия, разрешающие участникам покинуть рабочие места и площадку, информацию о времени и способе проверки оборудования, информацию о пунктах и графике питания, оказании медицинской помощи, о характере и диапазоне санкций, которые могут последовать в случае нарушения правил и плана проведения экзамена.

В Подготовительный день не позднее 8 часов в личном кабинете в электронной системе Главный эксперт получает вариант задания для проведения демонстрационного экзамена и организует ознакомление сдающих с заданием. При проведении демонстрационного экзамена Главным экспертом выдаются экзаменационные задания каждому участнику в бумажном виде, а также разъясняются правила поведения во время демонстрационного экзамена. По завершению процедуры ознакомления с заданием участники подписывают протокол, форма которого устанавливается ИРПО. К выполнению экзаменационных заданий участники приступают после указания Главного эксперта.

Главный эксперт не участвует в оценке выполнения заданий демонстрационного экзамена. Процедура оценивания результатов выполнения экзаменационных заданий осуществляется в соответствии с правилами, предусмотренными оценочной документацией по компетенции и методикой проведения оценки. Баллы выставляются членами Экспертной группы вручную с использованием предусмотренных в электронной системе форм и оценочных ведомостей, затем переносятся из рукописных ведомостей в систему Главным экспертом, после чего блокируются. К сверке результатов демонстрационного экзамена привлекается член ГЭК. Итоговый протокол подписывается Главным экспертом и членами Экспертной группы, заверяется членом ГЭК. Итоговый

протокол передается в образовательную организацию, копия – Главному эксперту для включения в пакет отчетных материалов.

Результаты экзамена, выраженные в баллах, обрабатываются в электронной системе и удостоверяются Паспортом компетенций (SkillsPassport) – электронным документом, формируемым в личном профиле каждого участника в системе на русском и английском языках. Форма паспорта устанавливается Союзом.

Результаты государственной итоговой аттестации в форме демонстрационного экзамена определяются оценками "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно" и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний государственных экзаменационных комиссий. Баллы за выполнение заданий демонстрационного экзамена выставляются в соответствии со схемой начисления баллов, приведенной в комплекте оценочной документации. Осуществляется перевод полученного количества баллов в оценки "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно". Перевод полученного количества баллов в оценки осуществляется государственной экзаменационной комиссией с обязательным участием главного эксперта.

Максимальное количество баллов, которое возможно получить за выполнение задания демонстрационного экзамена, принимается за 100%.

Требование к продолжительности демонстрационного экзамена

Продолжительность демонстрационного экзамена (не более) ¹	02:30:00
--	----------

Требования к содержанию

№ п/п	Модуль задания (вид деятельности, вид профессиональной деятельности)	Перечень оцениваемых ПК (ОК)	Перечень оцениваемых умений и навыков / практического опыта
1	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	Навыки: - поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; - проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; - обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); - составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; - подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;

			<ul style="list-style-type: none"> - проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; - подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; - проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; - анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; - создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; - составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; - обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; - требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного
--	--	--	--

			<p>документооборота;</p> <ul style="list-style-type: none"> - стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.
2		<p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; - мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; - установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; - составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; - осуществлять выбор поставщиков; - оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; - составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств; - создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; - обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; - работать в единой информационной системе. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; - структуры и содержания

			<p>договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;</p> <ul style="list-style-type: none"> - поиска и методов отбора поставщиков; - методов и инструментов работы с базами больших данных; - требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, - схем электронного документооборота.
		<p>ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; - составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; - осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; - публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); - публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; - организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а

		<p>также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; - составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; - обосновывать начальную (максимальную) цену закупки; - описывать объект закупки; - разрабатывать закупочную документацию; - работать в единой информационной системе; - взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; - анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; - формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; - проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями). <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; - особенностей составления закупочной документации; - методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.
--	--	--

		<p>ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</p>	<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки; – нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; – международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; – международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции; – стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции; – методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков; – методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках; – основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций; – документооборота внешнеторговых сделок; – условий внешнеторгового контракта; <p>норм этики и делового общения с иностранными партнерами.</p>
		<p>ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; – сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому

			<p>контракту;</p> <ul style="list-style-type: none"> – разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; – мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; – документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; <p>подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта; – осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать
--	--	--	--

			<p>уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;</p> <ul style="list-style-type: none"> – обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; <p>осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.</p> <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – правил оформления документации по внешнеторговому контракту; – порядка документооборота в организации; <p>основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.</p>
		<p>ПК 1.6. Организовывать выполнение торговых-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – выполнения торговых-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; – организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; – приемки товаров по количеству и качеству; <p>соблюдения правил охраны труда.</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; – осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; – проводить анализ

			<p>перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</p> <ul style="list-style-type: none"> – осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); – использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; – применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; – применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; – управления полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF; – оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; – применять электронный документооборот; – осуществлять торговые-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; – применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; – оформлять заказы на поставку товаров с применением
--	--	--	---

			<p>компьютерных программ;</p> <ul style="list-style-type: none"> – осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; <p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</p> <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – видов торговых структур; – форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; – средств, методов, инноваций в отрасли; – организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; – требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; – основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли; – требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; <p>правил торговли;</p>
2.	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – выявления проблем и формулирования целей исследования; – планирования проведения маркетингового исследования; – определения маркетинговых инструментов, с помощью

			<p>которых будут получены комплексные результаты исследования;</p> <ul style="list-style-type: none"> – подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования; – поиска первичной и вторичной маркетинговой информации; – подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования; <p>проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования; – определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования; – составлять комплексный план проведения маркетингового исследования; – составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования; <p>проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга</p> <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; – методов изучения рынка, анализа окружающей среды; – этапов маркетинговых исследований, их результат; – методы проведения маркетингового исследования; <p>психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.</p>
--	--	--	--

		<p>ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации; – применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации; <p>применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; <p>использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.</p> <p>Знания:</p> <p>средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.</p>
		<p>ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий; <p>проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.</p> <p>Умения:</p> <p>обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных</p> <p>Знания:</p> <p>порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен</p>
		<p>ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара</p>	<p>Навыки:</p> <p>установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и</p>

		на внутреннем и внешних рынках	внешних рынках. Умения: анализировать текущую рыночную конъюнктуру Знания: – видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности; методов оценки конкурентной среды
		ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	Навыки: – применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; – использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана; разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов. Умения: – применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; – развивать идеи до бизнес-предложений; – оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; – оценивать риски, связанные с бизнесом; – анализировать бизнес-концепции; – предлагать идеи для дальнейшего развития; – применять методы принятия оптимальных решений; – находить аргументы в пользу идей; – принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; – обосновывать и оценивать

			<p>цели и ценности;</p> <ul style="list-style-type: none"> – представлять идеи, дизайн, видения и решения; – применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты; <p>использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии</p> <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; – роли и значения бизнес-плана; – основных функций бизнес-плана; – классификации основных типов бизнес-планов; – методологии и процессов развития бизнес-идеи; <p>порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью</p>
		<p>ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p>Навыки: расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; – использовать методы экономического анализа; – анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов; <p>оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами</p> <p>Знания:</p>

			<ul style="list-style-type: none"> – принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий; – методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений; – методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов; – методов, способов и приемов для решения задач по анализу; – типов факторных моделей; – схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа; <p>методику анализа эффективности использования производственных ресурсов</p>
		<p>ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности</p>	<p>Навыки: определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда; – оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации; <p>предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации.</p> <p>Знания:</p>

			<ul style="list-style-type: none"> – методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации; – спектра специализированных программных продуктов; – интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации; – инновационных средств и устройств информатизации; <p>порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.</p>
		ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	<p>Навыки: сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – собирать информацию о бизнес-проблемах; <p>анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.</p> <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – рисков: понятия и видов; – методов оценки риска, связанных с бизнесом; – мер снижения риска, связанных с бизнесом; – методов оценки выполнимости бизнес-идеи; – основных способов анализа и оценки рисков; <p>состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.</p>
3	Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – проведения технического анализа аудируемого веб-сайта; – проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта; <p>проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – выявлять технические ошибки в работе веб-сайта;

			<ul style="list-style-type: none"> – документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта; – формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити); – выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов; – выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины; <p>использовать инструменты для проведения технического аудита</p> <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов; – основы веб-технологии; – основы веб-дизайна; – основы компьютерной грамотности; – методы обработки текстовой информации; – правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов; – основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита; – правил составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации; – основ оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; – способов корректировки внутренних ошибок веб-сайта; – особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов; – особенности функционирования современных поисковых машин;
--	--	--	--

			<p>правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта</p>
		<p>ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализа поисковой выдачи; – анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи; – анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; – определения стратегии поискового продвижения; – проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении; <p>анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче; – составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи; – актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; – анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины; – составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; – анализировать релевантность

			<p>составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта; анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию.</p> <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок; – особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов; – правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний; – стандартов делового общения в письменной и устной форме; – особенностей функционирования современных поисковых машин; – правил формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта; – правил формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы); – методов обработки текстовой и графической информации; <p>основ копирайтинга и веб-райтинга</p>
		<p>ПК 3.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет</p>	<p>Навыки: определения стратегии продвижения в социальных сетях.</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – определять маркетинговые стратегии; – составлять smm-стратегии; – составлять контент-планы;

			<ul style="list-style-type: none"> – создавать стратегии продвижения; <p>сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов.</p> <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна; <p>правил реферирования, аннотирования и редактирования текстов</p>
		<p>ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;</p>	<p>Навыки:</p> <p>размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;</p> <p>размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – разрабатывать уникальные торговые предложения; – разрабатывать рекламные модули; – создавать стратегии продвижения; – сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов; – обосновывать выбор целевой аудитории; <p>создавать тексты и рекламные слоганы</p> <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет; <p>особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.</p>
		<p>ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями</p>	<p>Навыки:</p> <p>разработки лендинга.</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – создания текстов для

		заказчика	<p>социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций;</p> <ul style="list-style-type: none"> – различать виды текстов; – рассчитать бюджет на создание лендинга; – писать технические задания на создание лендинга для сторонних организаций; – определять СТА для лендингов; – работать с бесплатными сервисами создания лендингов; – создавать уникального торгового предложения для определенных задач; <p>работать с сервисами рассылок.</p> <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – основ разработки и поддержки сайтов/лендингов; – основ гипертекстовой разметки; – стандартов верстки веб-сайтов; – принципиальных отличий лендингов от сайтов; <p>сервисов для автоматизации рассылок.</p>
		ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы; – анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании; <p>составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – составлять информационно-аналитические справки; <p>оформлять отчетные документы.</p> <p>Знания:</p> <p>методов обработки текстовой</p>

		информации и графической информации.
--	--	--------------------------------------

Рекомендуемая схема перевода результатов демонстрационного экзамена из стобальной шкалы в пятибалльную:

Оценка (пятибалльная шкала)	«2»	«3»	«4»	«5»
1	2	3	4	5
Оценка в баллах (стобальная шкала)	0,00 – 19,99	20,00 – 39,99	40,00 – 69,99	70,00 - 100,00

6. Типовые контрольные задания-вопросы, необходимые для оценки уровня освоения компетенций

Оценивание качества защиты дипломной работы, выполненной в рамках компетентностно-ориентированной программы среднего профессионального образования предполагает следующий алгоритм действий:

Оценка общих (ОК) и профессиональных компетенций (ПК) может быть представлена формулой интеграла двух показателей:

Вид профессиональной деятельности = ПК * ОК, где:

ПК – обеспечивают выпускнику способность успешно действовать на профессиональном поприще; ОК – обеспечивают успешность выпускника.

Код	Наименование результата обучения	Типовые контрольные задания-вопросы
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	1) Раскройте Ваше понимание понятия «социальная значимость профессии». 2) Каким образом Вы предполагаете внести профессиональный вклад в социальное развитие общества? 3) Какие действия следует предпринять для повышения значимости будущей профессии в обществе? 4) Какую профессиональную информацию Вы изучаете для повышения интереса к профессии?
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной	1) Охарактеризуйте область профессиональной деятельности менеджера по продажам. 2) Охарактеризуйте профессиональные задачи, которые вы должны быть

	деятельности;	готовы решать, как специалист среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело Аргументируйте ваш ответ. 3) Какие цели и задачи были поставлены в ходе дипломного проектирования и какие методы и способы их выполнения были выбраны Вами?
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	1) Какие нестандартные ситуации в торговой организации Вам известны? 2) Какие решения можно принять при возникновении нестандартной ситуации? 3) Какие последствия принятия решений при возникновении нестандартной ситуации были выявлены в ходе дипломного проектирования? 4) Охарактеризуйте стандартные ситуации, возникающие в торговой организации. Какие решения можно принять в таких ситуациях?
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	1) Какие профессиональные задачи были поставлены перед Вами во время дипломного проектирования? 2) Какая информация была вам необходима для выполнения конкретных профессиональных задач? 3) Какие способы поиска и анализа информации были применены для выполнения поставленных задач? 4) На основании каких нормативных документов, статистических и аналитических данных были решены поставленные задачи? 5) Какая информация была Вами использована для личностного развития?
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию	1) Какие основные информационные источники

	на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	<p>были использованы в процессе дипломного проектирования?</p> <p>2) Какие умения в рамках информационно-коммуникационных технологий были развиты и углублены в результате дипломного проектирования ?</p> <p>3) Какими информационными технологиями Вы пользовались? Охарактеризуйте их преимущества и недостатки. Перечислите методы поиска, сбора и обработки информации</p>
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;	<p>1) Охарактеризуйте корпоративную политику предприятия розничной или оптовой торговли (базы для написания выпускной квалификационной работы).</p> <p>2) Какие коммуникационные способы были вами применены для эффективного взаимодействия с коллективом в период прохождения преддипломной практики?</p> <p>3) Какими навыками эффективного взаимодействия Вы овладели при общении с коллегами, руководством и покупателями торговой организации?</p>
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;	<p>1) Как вы представляете в перспективе планирование и реализацию своего профессионального и личностного развития?</p> <p>2) Каким образом можно повысить свое личное имиджевое воздействие на коллег, руководство и покупателей торговой организации Можно ли планировать собственное профессиональное развитие самостоятельно, или это является задачей организации, в которой вы работаете? Аргументируйте ваш ответ.</p>

ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;	<p>1) Что относится к средствам физической культуры? Что более важно для укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности оздоровительно-рекреативная физическая культура или профессиональные занятия каким-либо видом спорта? Обоснуйте ваше мнение.</p> <p>2) Каково значение использования средств физической культуры в повышении работоспособности специалиста банка (финансово-кредитной организации)?</p> <p>3) Раскройте понятие «физическая подготовленность». Какое значение имеет поддержание необходимого уровня физической подготовки для профессиональной деятельности? Аргументируйте свой ответ.</p>
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	<p>1) Какие современные коммуникации можно применить для организации своей профессиональной деятельности в иноязычной среде? Аргументируйте свой ответ.</p> <p>2) Почему для устных деловых коммуникаций особое значение имеет соблюдение правил этики делового общения? Аргументируйте свой ответ.</p> <p>3) О каких возможностях использования иноязычных инфокоммуникационных ресурсов Сети для работы с профессиональной документацией Вы знаете? Аргументируйте свой ответ.</p>

Профессиональные компетенции		
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	<ol style="list-style-type: none"> 1) Какие методы и инструменты работы с базами данных на рынке вы знаете? 2) Какие требования предъявляются к заполнению и ведению рабочей документации 3) Какие требования предъявляются к заполнению и ведению схем электронного документооборота 4) Раскройте основные требования внешних
ПК 1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	<ol style="list-style-type: none"> 1) Раскройте особенности ведения переговорного процесса с деловыми партнерами. Аргументируйте ваш ответ. 2) Охарактеризуйте порядок заключения договоров. 3) Обоснуйте условия поиска и критерии выбора поставщиков 4) Назовите этапы работы с поставщиками товаров. 5) Выявите виды и формы документального оформления договорных отношений. 6) В каких случаях и в какой форме предъявляются претензии и санкции. 7) Охарактеризуйте организацию, порядок и сроки заключения договоров поставки, купли-продажи
ПК 1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	<ol style="list-style-type: none"> 1) Как понимаете значение контрактной системы в сфере закупок товаров 2) Перечислите особенности составления закупочной документации 3) Назовите методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта 4) Назовите основные

		составляющие определения начальной цены контракта
ПК 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	<ol style="list-style-type: none"> 1) В чем преимущество основных технических характеристик и особенностей продукции, поставляемой на внешнем рынке 2) Перечислите основные нормативные акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность 3) Назовите основные термины, применяемые в области внешней торговли 4) Перечислите основные стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции 5) Какие существуют методы разработки рекламной информации для внешних рынков 6) Назовите Инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках 7) Перечислите основные условия внешнеторгового контракта
ПК 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	<ol style="list-style-type: none"> 1) Назовите основные правила оформления документации по внешнеторговому контракту 2) Какой существует порядок документооборота в организации; 3) Назовите основные риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	<ol style="list-style-type: none"> 1) Назовите виды торговых структур; 2) Какие существуют формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности: материально-технической базы

		<p>торговли; инфраструктуры потребительского рынка;</p> <p>3) Перечислите средства, методы, инноваций в отрасли;</p> <p>4) Какая существует организация торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</p> <p>5) Перечислите основные требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</p> <p>6) Какие существуют требования законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;</p> <p>7) Перечислите основные правила торговли;</p> <p>8) Какие существуют показатели оценки эффективности торговой деятельности.</p>
<p>ПК 2.1.</p>	<p>Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга</p>	<p>1) Какие существуют составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;</p> <p>2) Перечислите методы изучения рынка, анализа окружающей среды;</p> <p>3) Назовите этапы маркетинговых исследований, их результат;</p> <p>4) Перечислите методы проведения маркетингового исследования;</p> <p>5) Какие существуют психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных</p>

		ситуациях..
ПК 2.2	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	1) Какие существуют средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.
ПК 2.3.	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	1) Какой существует порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен. 2) Как правильно проводить анализ информации о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных
ПК 2.4.	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	1) Какой существует порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен 2) Каким способом проводится установление конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках 3) Перечислите виды конкуренции и показатели конкурентоспособности 4) Назовите основные методы оценки конкурентной среды
ПК 2.5.	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	1) Назовите нормы законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; 2) Какова роль и значение бизнес-плана в предпринимательской деятельности; 3) Назовите основные функции бизнес-плана; 4) Какая существует классификация основных

		<p>типов бизнес-планов;</p> <p>5) Назовите методологию процессов развития бизнес-идеи;</p> <p>6) Какой существует порядок разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.</p>
ПК 2.6.	<p>Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p>1) Назовите методику расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов</p> <p>2) Какие используются методы экономического анализа;</p> <p>3) Каким образом оформляются результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.</p> <p>4) Назовите принципы и методы управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий</p>
ПК 2.7.	<p>Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности</p>	<p>1) Какие используются методические материалы по планированию, учету и анализу деятельности организации;</p> <p>2) Назовите спектры специализированных программных продуктов;</p> <p>3) Назовите интерфейс автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации;</p> <p>4) Какие существуют инновационные средства и устройства информатизации; порядок их</p>

		применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.
ПК 2.8.	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	<ol style="list-style-type: none"> 1) Какие существуют риски: понятия и видов; 2) Перечислите методы оценки риска, связанных с бизнесом; 3) Какие существуют меры снижения риска, связанных с бизнесом; 4) Назовите методы оценки выполнимости бизнес-идеи; 5) Перечислите основные способы анализа и оценки рисков;
ПК 3.1.	Определять готовность веб-сайта к продвижению	<ol style="list-style-type: none"> 1) Какие существуют основы веб-технологии; 2) Каковы основы веб-дизайна; 3) Каковы основы компьютерной грамотности; 4) Перечислите методы обработки текстовой информации; 5) Какие существуют правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов; 6) Какие применяются основы письменной деловой коммуникации 7) Назовите основные правила составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации; 8) Перечислите основы оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;
ПК 3.2.	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	<ol style="list-style-type: none"> 1) Какие существуют способы устранения ошибок; 2) Назовите главные особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов; 3) Перечислите правила

		<p>составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний;</p> <p>4) Каковы особенности функционирования современных поисковых машин;</p> <p>5) Какие применяются методы обработки текстовой и графической информации;</p>
ПК 3.3.	Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет	<p>1) Какие существуют основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна;</p> <p>2) Назовите правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов.</p>
ПК 3.4.	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;	<p>1) Какие существуют механизмы показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет;</p> <p>2) Перечислите особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.</p>
ПК 3.5.	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика	<p>1) Назовите основы разработки и поддержки сайтов/лендингов;</p> <p>2) Назовите основы гипертекстовой разметки;</p> <p>3) Перечислите стандарты верстки веб-сайтов;</p> <p>4) Какие существуют принципиальные отличия лендингов от сайтов;</p>
ПК 3.6.	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	<p>1) Назовите методы обработки текстовой информации и графической информации</p> <p>2) Какие требования предъявляются при оформлении отчетных документов</p>