

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Куижева Саида Казбековна
Должность: Ректор
Дата подписания: 08.10.2026 22:48:05
Уникальный программный ключ:
71183e1134ef9cfa69b206d480271b3c1a975e6f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
политехнический колледж филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования «Майкопский государственный
технологический университет» в поселке Яблоновском

Предметная (цикловая) комиссия общественного питания и товароведения



УТВЕРЖДАЮ:

Врио директора филиала МГТУ
в поселке Яблоновском

 З.Х.Тляшок
« 17 » 10 2026 г.

ПРОГРАММА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Специальность
38.02.08 Торговое дело

Квалификация выпускника
специалист торгового дела

Яблоновский, 2026

Содержание

1. Общие положения
 - 1.1. Цели государственной итоговой аттестации
 - 1.2. Перечень компетенций и трудовых функций, сформированных в процессе подготовке к государственной итоговой аттестации
2. Условия проведения государственной итоговой аттестации
 - 2.1. Вид государственной итоговой аттестации
 - 2.2. Объем времени на подготовку и проведение государственной итоговой аттестации
 - 2.3. Сроки проведения государственной итоговой аттестации
3. Подготовка и проведение государственной итоговой аттестации
4. Принятие решений государственной экзаменационной комиссией
5. Порядок проведения государственной итоговой аттестации для выпускников из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья
6. Процедура подачи и рассмотрения апелляции по результатам государственной итоговой аттестации
7. Учебно-методическое и информационное обеспечение государственной итоговой аттестации

1. Общие положения

Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с:

- Федеральным законом Российской Федерации от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказом Минобрнауки России от 24 августа 2022 г. № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»; (далее – Порядок организации образовательной деятельности);
- Приказом Министерства просвещения России от 08.11.2021 года № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 г. № 548;
- Положением о государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Майкопский государственный технологический университет»;
- Положением об апелляционной комиссии по результатам государственной итоговой аттестации обучающихся среднего профессионального образования в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Майкопский государственный технологический университет»;

1.1. Цели государственной итоговой аттестации

Целью государственной итоговой аттестации является установление степени готовности обучающихся к самостоятельной профессиональной деятельности, соответствия уровня освоения знаний, умений и владения общими и профессиональными компетенциями в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

К государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.08 Торговое дело допускаются обучающиеся, не имеющие академической задолженности и в полном объеме выполнившие учебный план или индивидуальный учебный план по соответствующей образовательной программе.

На государственную итоговую аттестацию отводится 4 недели в 5 семестре обучения.

1.2. Перечень компетенций и трудовых функций, сформированных в процессе подготовке к государственной итоговой аттестации

В результате подготовки к государственной итоговой аттестации обучающийся должен закрепить следующие общие и профессиональные компетенции:

а) общие компетенции, включающие в себя способность (ОК):

- ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.
- ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
- ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
- ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
- ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

- ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

- ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;

- ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

б) профессиональные компетенции, соответствующие основным видам профессиональной деятельности и включающими способность (ПК):

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.

Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров:

- 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;

Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами:

- 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. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их

составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий;

- ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

2. Условия проведения государственной итоговой аттестации

2.1. Вид государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация выпускников среднего профессионального образования проходит в соответствии с ФГОС и ПОП-П по специальности 38.02.08 Торговое дело в форме защиты выпускной квалификационной (дипломной) работы, которая выполняется в виде дипломной работы (дипломного проекта) и демонстрационного экзамена.

2.2. Объем времени на подготовку и проведение государственной итоговой аттестации

В соответствии с учебным планом специальности 38.02.08 Торговое дело:

- объем времени на подготовку выпускной квалификационной работы составляет 2 недели;
- объем времени на защиту выпускной квалификационной работы составляет 1 неделю;
- объем времени на проведение выпускного демонстрационного экзамена составляет 1 неделю.

3. Подготовка и проведение государственной итоговой аттестации

Организация подготовки выпускной квалификационной работы

Основные этапы подготовки выпускной квалификационной работы

Выпускная квалификационная работа может выполняться обучающимися как на базе ФГБОУ ВО «МГТУ», так и в организациях и на предприятиях, являющихся базами преддипломной практики.

Последовательность выполнения обучающимися ВКР включает следующие этапы:

- выбор и обоснование, темы совместно с руководителем ВКР;
- выбор методики исследования и работы над информационными источниками;
- составление библиографического списка по теме и разработка плана выполнения ВКР;
- составление совместно с руководителем ВКР календарного графика с указанием срока завершения отдельных этапов;
- подбор материалов в соответствии с намеченным планом;
- изучение и систематизация собранных материалов;
- уточнение отдельных вопросов у руководителя ВКР;
- получение зачета по преддипломной практике;
- представление текста ВКР на проверку руководителю по мере написания отдельных разделов;
- письменное изложение результатов исследования и формулировка выводов;
- внесение исправлений и дополнений в ВКР по замечаниям руководителя;
- оформление и брошюровка работы;
- представление законченной работы на отзыв руководителю дипломного проектирования;
- представление работы на рецензию;
- подготовка к защите ВКР: написание текста выступления, отбор и оформление графического (иллюстративного) материала, выносимого на защиту;
- защита ВКР.

Примерная тематика выпускной квалификационной работы

Утверждение тем выпускной квалификационной работы

Темы выпускных квалификационных работ разрабатываются преподавателями выпускающей предметной (цикловой) комиссии гуманитарных и социально-экономических дисциплин совместно со специалистами, экспертами отраслевых предприятий и организаций, рассматриваются и утверждаются на заседании предметной (цикловой) комиссии.

Выбранная тема выпускной квалификационной работы должна соответствовать содержанию одного из профессиональных модулей.

Закрепление тем ВКР за обучающимися (с указанием руководителей) утверждается распоряжением директора филиала МГТУ в поселке Яблоновском.

Обучающимся предоставляется право выбора темы выпускной квалификационной работы из установленного перечня. Тема может быть предложена обучающимся (при обосновании целесообразности ее разработки).

Кроме того, организация (предприятие, учреждение), в котором проводится преддипломная практика, с учетом своих потребностей, может сделать заказ на разработку обучающимся определенной темы ВКР, ориентированной на конкретные вопросы производственной деятельности. Определение тематики ВКР в этом случае осуществляется работодателями.

Примерная тематика выпускных квалификационных работ:

Все темы пишутся на примере организации

1. Анализ конкурентной среды в розничной торговле.
2. Маркетинговая стратегия развития сетевой розничной торговли
3. Оценка эффективности рекламных кампаний в розничной торговле
4. Продуктовое планирование в бизнесе
5. Исследование рынка и обоснование выбора стратегии развития торгового предприятия
6. Разработка ценовой политики на примере определенной категории товаров
7. Анализ поведения потребителей и формирование мероприятий для привлечения новых покупателей
8. Разработка системы управления качеством товаров на предприятии розничной торговли
9. Исследование и сравнение действующих логистических систем на выбранном предприятии розничной торговли
10. Исследование рентабельности продаж в условиях кризиса
11. Оценка влияния сезонных факторов на продажи товаров
12. Разработка маркетинговых стратегий для увеличения продаж через интернет
13. Исследование работы кассовой зоны в торговых точках
14. Разработка концепции уникального магазина «под ключ»
15. Разработка стратегии развития торгового предприятия в регионе
16. Исследование оптимальной системы управления товарными запасами и мероприятий для ее реализации
17. Оценка уровня удовлетворенности покупателей и разработка мер по ее увеличению
18. Анализ эффективности работы торговых предприятий с использованием CRM-систем
19. Методы работы с целевой аудиторией в интернет-магазине
20. Организация системы обслуживания клиентов в современных условиях
21. Оценка конкурентоспособности и разработка плана улучшения показателей
22. Исследование платежной дисциплины на предприятии розничной торговли
23. Разработка стратегии внедрения CRM-систем в розничную торговлю
24. Анализ объемов производства и продаж продукции на предприятиях розничной торговли

25. Разработка программы лояльности покупателей на примере определенного торгового предприятия
26. Анализ возможности привлечения партнеров в деятельность торговой компании
27. Разработка и внедрение инновационных технологий в торговую деятельность
28. Исследование мнения потребителей о качестве услуг Оценка эффективности мероприятий по увеличению продаж с учетом целевой аудитории
29. Анализ мероприятий конкурентов в розничной торговле
30. Разработка и внедрение системы управления персоналом на предприятии розничной торговли
31. Оценка условий работы на местах и определение необходимости изменений
32. Исследование отношений между качеством обслуживания и удовлетворенностью клиентов
33. Разработка коммерческого предложения для убедительного представления бренда
34. Анализ факторов, влияющих на продажу товаров
35. Применение механизмов кредитования и рассрочки в торговле
36. Разработка каналов продаж для популяризации товаров
37. Оценка эффективности процедур хранения и управления складами
38. Оптимизация затрат торговой деятельности в сети магазинов
39. Влияние рекламных кампаний на психологическое состояние покупателей
40. Анализ и оценка коммуникационной стратегии торгового предприятия
41. Разработка программы дистрибуции в розничной торговле
42. Исследование качества кадров и возможностей по привлечению лучших специалистов
43. Определение оптимальной методики проведения анализа конкурентов на рынке
44. Прогнозирование развития торговой сети на средне- и долгосрочную перспективу
45. Разработка и внедрение программы электронной лояльности
46. Анализ прибыли и затрат на примере определенного предприятия розничной торговли
47. Исследование основных факторов, влияющих на уровень продаж, и разработка плана мероприятий по их снижению
48. Управление рисками в торговле: выявление, оценка и управление рисками
49. Разработка сегментации товаров для более успешной работы с целевой аудиторией
50. Оценка эффективности работы на местах розничной торговли
51. Исследование мнения клиентов о качестве обслуживания
52. Разработка программы по увеличению доли рынка товаров
53. Оценка возможности партнерства с другими компаниями для эффективной работы на рынке
54. Исследование причин оттока покупателей на предприятиях розничной торговли
55. Разработка программы по улучшению производственных процессов в сети магазинов
56. Анализ операционной деятельности предприятий розничной торговли
57. Оценка эффективности работы торговых представительств на местах
58. Исследование рынка подразделений розничной торговли в разных регионах
59. Разработка идеального магазина на примере определенного торгового предприятия
60. Анализ рекламных акций и их влияние на покупку товаров
61. Оценка эффективности портфеля продаж на предприятии розничной торговли
62. Исследование новых технологических возможностей для расширения границ розничной торговли
63. Разработка системы мотивации персонала в торговле
64. Исследование и анализ поведения покупателей в интернет-магазинах
65. Разработка складской стратегии торговой фирмы на примере определенного товара
66. Оценка активности конкурентов на местах

67. Анализ и разработка мероприятий по повышению эффективности продаж на предприятиях розничной торговли
68. Исследование раритетных и редких товаров в инвестиционном развитии торговли
69. Разработка программ мерчендайзинга и проектирование витрин на примере выбранного торгового предприятия

Функции руководителя выпускной квалификационной работы

Руководитель выпускной квалификационной работы осуществляет теоретическую и практическую помощь обучающемуся в период подготовки и написания ВКР, дает обучающемуся рекомендации по структуре, содержанию и оформлению работы, подбору литературных источников и т. д.

Работа руководителя ВКР с обучающимися над выпускной работой осуществляется в форме консультаций. В процессе совместной работы рассмотрению подлежат: постановка проблемы и задач, список литературных и информационных источников, варианты содержания, состав исходного материала, целевая направленность исследования, методы и результаты анализа состояния вопроса, пути решения поставленных задач, разделы выпускной работы по мере готовности, чертежи или графический материал к ВКР в компьютерном (слайдовом) исполнении.

Руководитель дипломного проектирования при оформлении отзыва на ВКР по каждому этапу оценивает работу обучающегося по следующим критериям:

- самостоятельность;
- активность;
- своевременность выполнения работы по этапам;
- дисциплинированность;
- глубина проработки проблемы;
- творческий подход;
- ответственность;
- научность информации;
- презентабельность (наличие схем, рисунков, таблиц, диаграмм и т.п.).

Задание на выпускную квалификационную работу

По утвержденным темам руководители выпускных квалификационных работ разрабатывают индивидуальные задания для каждого обучающегося.

Задания на выпускную квалификационную работу рассматриваются и утверждаются заместителем директора филиала университета по СПО и ВР, а также согласовываются с представителем работодателя.

Индивидуальное задание на выпускную квалификационную работу заполняется на стандартном бланке. В задании указывается тема ВКР, исходные данные к ее выполнению, перечень подлежащих разработке вопросов (обычно в виде перечня разделов работы), сроки выполнения. Здесь же приводится перечень основных расчетов, таблиц, графиков, необходимых для выполнения работы.

Задание подписывают руководитель ВКР и председатель цикловой комиссии.

Индивидуальное задание определяет весь процесс дальнейшей самостоятельной работы обучающегося по теме ВКР. На основе задания, по согласованию с обучающимся, руководитель ВКР составляет календарный график выполнения выпускной квалификационной работы.

Рецензирование выпускной квалификационной работы

ВКР подлежат обязательному рецензированию. Выпускная квалификационная работа рецензируется специалистом по профилю специальности или преподавателем профессиональных модулей, не осуществлявшим руководство ВКР обучающегося.

Рецензия на выпускную квалификационную работы выполняется согласно следующим критериям:

- соответствие ВКР заданию на нее;
- обоснование актуальности темы;

- анализ материалов теоретической части исследования;
- проработка материалов практической части исследования;
- соответствие оформления работы предъявляемым требованиям;
- презентабельность (наглядность);
- качество выполнения каждого раздела ВКР;
- достоверность полученных результатов;
- теоретическая и практическая значимость;

Рецензент выставляет оценку за работу. Содержание рецензии доводится до сведения обучающегося не позднее, чем за день до защиты ВКР.

Нормоконтроль выпускной квалификационной работы

Завершающим этапом выполнения ВКР является нормоконтроль. Его целью является соблюдение студентами всех требований СТО 02069024.101-2014 при оформлении ВКР.

Нормоконтроль проводится при полной готовности ВКР. Обучающийся представляет нормоконтролеру полностью оформленную и подписанную работу (несброшированную). При наличии замечаний ВКР должна быть доработана. После исправления замечаний обучающийся вновь представляет работу ответственному за нормоконтроль. При соответствии ВКР и представленных с ней в комплекте документов установленным требованиям, ответственный за нормоконтроль ставит свою подпись на титульном листе работы.

Допуск к защите осуществляется только в том случае, если ВКР соответствует всем требованиям к содержанию.

Защита выпускной квалификационной работы

Не позднее, чем за 2 недели до начала работы ГЭК, обучающийся представляет руководителю ВКР для проверки завершённую, полностью оформленную, с наличием рецензии выпускную квалификационную работу.

После ознакомления с отзывом руководителя ВКР и рецензией, директор филиала университета решает вопрос о допуске обучающегося к защите выпускной квалификационной работы. Приняв решение о возможности допуска обучающегося к защите, директор филиала университета подписывает титульный лист выпускной квалификационной работы и передает ее в Государственную экзаменационную комиссию.

Защита выпускной квалификационной работы является обязательным испытанием, включаемым в государственную итоговую аттестацию выпускников, завершающих обучение по образовательной программе среднего профессионального образования и преследует основной целью установление уровня подготовленности выпускника к выполнению профессиональных задач в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

В целях определения соответствия результатов освоения обучающимися образовательной программы 38.02.08 Торговое дело соответствующим требованиям ФГОС СПО, государственная итоговая аттестация проводится государственной экзаменационной комиссией.

Состав государственной экзаменационной комиссии утверждается ректором ФГБОУ ВО «МГТУ».

ГЭК формируется из педагогических работников ФГБОУ ВО «МГТУ», лиц, приглашенных из сторонних организаций, в том числе педагогических работников, представителей работодателей или их объединений, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники.

В составе ГЭК создается экспертная группа из числа лиц, приглашенных из сторонних организаций и обладающих профессиональными знаниями, навыками и опытом в сфере, соответствующей профессии или специальности СПО или укрупненной группы профессий и специальностей, по которой проводится демонстрационный экзамен.

ГЭК возглавляет председатель, который организует и контролирует деятельность ГЭК, обеспечивает единство требований, предъявляемых к выпускникам.

Председателем ГЭК утверждается лицо, не работающее в ФГБОУ ВО «МГТУ», из числа:

- руководителей или заместителей руководителей организаций, осуществляющих образовательную деятельность, соответствующую области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники;
- представителей работодателей или их объединений, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники.

Для проведения государственной итоговой аттестации предоставляется следующий перечень документов:

- федеральный государственный образовательный стандарт по специальности Торговое дело;
- Положение о государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Майкопский государственный технологический университет»;
- Программа государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.08 Торговое дело;
- приказ ректора о допуске обучающихся к государственной итоговой аттестации;
- сведения об успеваемости обучающихся за весь период обучения;
- зачетные книжки обучающихся;
- протоколы заседания Государственной экзаменационной комиссии. На защиту выпускниками предоставляется:
- ВКР (пояснительная записка, презентации, видеоматериалы);
- отзыв руководителя ВКР
- рецензия специалиста на ВКР;
- отчеты о ранее достигнутых результатах, дополнительные сертификаты, свидетельства (дипломы) олимпиад, конкурсов, творческие работы по специальности, характеристики с мест прохождения преддипломной практики.

Защита выпускных квалификационных работ проводится на открытом заседании государственной экзаменационной комиссии.

На защиту выпускной квалификационной работы отводится не более 1 академического часа.

Процедура защиты устанавливается председателем ГЭК по согласованию с членами комиссии и, как правило, включает:

- доклад обучающегося;
- чтение отзыва и рецензии;
- вопросы членов комиссии;
- ответы обучающегося.

Может быть предусмотрено выступление руководителя выпускной квалификационной работы, а также рецензента, если он присутствует на заседании государственной экзаменационной комиссии.

Регламент доклада обучающегося - 10-15 минут.

Проведение выпускного демонстрационного экзамена

Одной из форм государственной итоговой аттестации является проведение выпускного демонстрационного экзамена.

Выпускной демонстрационный экзамен проводится с целью определения у выпускников уровня знаний, умений, навыков, позволяющих вести профессиональную деятельность в определенной сфере и (или) выполнять работу по конкретной специальности.

Проведение аттестационных испытаний в формате демонстрационного экзамена - это возможность объективно оценить содержание и качество образовательной программы

38.02.08 Торговое дело, материально-техническую базу, уровень квалификации преподавательского состава, а также направления деятельности, в соответствии с которыми определить точки роста и дальнейшего развития.

Предприятия и организации, участвующие в оценке экзамена, по его результатам могут осуществить подбор лучших молодых специалистов по востребованным компетенциям, оценив на практике их профессиональные умения и навыки, а также определить вектор сотрудничества в области подготовки и обучения персонала.

В ходе выпускного демонстрационного экзамена определяется и освоение обучающимися трудовых функций.

На демонстрационном экзамене выпускник показывает свои теоретические и практические знания, умения и приобретенный опыт. Структура выпускного демонстрационного экзамена дает возможность оценить как профессиональные, так и общие компетенции выпускника. Теоретические задания профессионально значимы и носят практико-ориентированный характер, что позволяет выявить уровень квалификации выпускника и степень его готовности к выполнению работы самостоятельно, служит допуском к выполнению практической части.

Компетенция, выносимая на демонстрационный экзамен - вид деятельности, определенный через необходимые знания и умения, проверяемые в рамках выполнения задания на демонстрационном экзамене.

Выбор компетенций и комплектов оценочной документации для целей проведения демонстрационного экзамена осуществляется самостоятельно на основе анализа соответствия содержания задания задаче оценки освоения образовательной программы по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

Задание демонстрационного экзамена представляет собой практическую задачу, моделирующую профессиональную деятельность и выполняемую в реальном времени. Задания демонстрационного экзамена разрабатываются на основе заданий чемпионатов по профессиональному мастерству «Профессионалы».

Комплект оценочной документации включает требования к оборудованию и оснащению площадки проведения демонстрационного экзамена, к составу экспертных групп, участвующих в оценке заданий демонстрационного экзамена, а также инструкцию по технике безопасности.

Примерные практические работы для выпускного демонстрационного экзамена

Модуль № 1:

Организация и осуществление торговой деятельности

Для выполнения задания создать на рабочем столе компьютера/ноутбука папку «ДЭ_ФИО студента»

Текст задания:

1) Разработайте анкету для потребителей с целью выявления предпочтений по продукции на выбор.

Алгоритм выполнения работы:

а. По своему усмотрению определить объектом анкетирования любую продукцию для проведения опроса

б. Составить 10 вопросов анкеты в файле формата . doc/.docx. Имя файла с созданной анкетой - «Задание 1 Модуля 1»

в. Поместить файл «Задание 1 Модуля 1» с выполненным заданием (составленной анкетой) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука

2) Составить коммерческое предложение в свободной форме для продвижения новой продукции на ваш рынок. Представить следующие компоненты: заголовок, лид, оффер, цена, СТА.

Алгоритм выполнения работы:

а. По своему усмотрению определить объектом коммерческого предложения любую продукцию, которую планируете продвигать на вашем рынке

б. Составить коммерческое предложение в файле любого формата в зависимости от вида представления коммерческого предложения. Имя файла с созданной анкетой - «Задание 2 Модуля 1»

в. Поместить созданный файл «Задание 2 Модуля 1» с выполненным заданием (разработанным коммерческим предложением) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука

3) Составить предварительный заказ на поставку продукции, выбранной в качестве объекта коммерческого предложения в задании 2.

Алгоритм выполнения работы:

а. Составить предварительный заказ продукции в формате Excel. Имя файла с созданной анкетой - «Задание 3 Модуля 1»

б. Поместить созданный файл «Задание 3 Модуля 1» с выполненным заданием (составленным предварительным заказом) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Модуль № 2:

Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

Текст задания:

1) Сформировать клиентскую базу в формате Excel, включающую в себя 10 позиций. Имя файла - «Задание 1 Модуля 2».

В клиентской базе необходимо указать:

- ФИО клиента (взять из списка учебной группы, сформированного в подготовительный день ДЭ и представленного в день проведения ДЭ техническим экспертом);
- контактный номер телефона в формате +7 (xxx) xxx-xx-xx (комбинация любых цифр);
- адрес электронной почты (любой вымышленный адрес);
- сумма покупки (произвольные данные - на основании данных сети Интернет)

Подвести итоги по суммам, определить наиболее выгодных клиентов.

Поместить файл «Задание 1 Модуля 2» с выполненным заданием (сформированной клиентской базой, итогами по суммам и определением наиболее выгодных клиентов) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука

2) Разработать и направить самому невыгодному (по результатам выполненного задания 1 модуля 2) потенциальному клиенту коммерческое предложение в свободной форме на приобретение определенной продукции, производимой в вашем регионе.

Составить диалог телефонного разговора, ведущего к предварительному заключению сделки. При составлении соблюдать правила деловой беседы и ее этапы.

Прописать диалог в Word. Имя файла с созданной анкетой - «Задание 2 Модуля 2».

Поместить созданный файл «Задание 2 Модуля 2» с выполненным заданием (разработанным диалогом телефонного разговора, ведущего к предварительному заключению сделки) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука

3) Составить матрицу мероприятий (в Word) для увеличения продаж продукции вашего региона (не менее 10 мероприятий). Имя файла с созданной матрицей мероприятий - «Задание 3 Модуля 2»

В матрице мероприятий указать:

- сроки;
- ответственных лиц;
- ожидаемый результат (эффект).

Поместить созданный файл «Задание 3 Модуля 2» с выполненным заданием (разработанной матрицей мероприятий для увеличения продаж продукции в регионе) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука

4) Разработать маркетинговую программу, включающую в себя не менее 10 позиций, для повышения лояльности клиентов. Выбрать торговую точку, функционирующую в регионе Вашего проживания.

Имя файла с разработанной маркетинговой программой - «Задание 4 Модуля 2»

Задание выполняется в Word. Имя файла с разработанной программой лояльности - «Задание 4 Модуля 1».

Поместить созданный файл «Задание 4 Модуля 2» с выполненным заданием (разработанной маркетинговой программой) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука

5) По состоянию на 01.03.2024г. имеются следующие остатки товарной продукции:

- молочные продукты - 40000 руб.;
- мясные и рыбные консервы - 90000 руб.;
- крупы и сахар - 110000 руб.;
- чай пакетированный, рассыпной - 70000 руб.;
- кофе растворимый - 600000 руб.;
- кофе в зернах и молотый - 100000 руб.;
- иные товары - 210000 руб.

Составить сводную таблицу в Word, с разбивкой каждой группы товаров с указанием:

- производителя;
- срока годности;
- партии товаров;
- необходимости закупки на ближайший месяц.

Подвести итоговые суммы и сделать выводы о необходимости заказа на следующий период (неделю).

Имя файла с созданной таблицей - «Задание 5 Модуля 2»

Поместить созданный файл с выполненным заданием (созданной таблицей, итоговыми суммами и выводами о необходимости заказа на следующий период) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука

6) С регионального рынка ушел поставщик основной группы товаров для вашей торговой сети.

Предложите три альтернативных варианта с обоснованием задачи. Пропишите их в Word.

Имя файла с альтернативными вариантами - «Задание 6 Модуля 2»

Поместите созданный файл «Задание 6 Модуля 2» с выполненным заданием (предложенные альтернативные варианты с обоснованием задачи) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука

Модуль № 3:

Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

Текст задания:

1) Используя ГОСТ Р 51074-2003 Продукты пищевые проанализировать маркировку выбранных продуктов. Определить ассортиментную принадлежность.

2) На основании ГОСТ (Приложение 1) органолептическим методом определить качество предложенной продукции. Количество предложенной продукции определить методом взвешивания.

Система перевода полученного количества баллов за демонстрационный экзамен в оценку

Максимальный балл	«2»	«3»	«4»	«5»
Сумма максимальных баллов 50	0 - 9,99	10,0-19,99	20,0-34,99	35,0-50,0

Участник при сдаче ДЭ должен иметь при себе документ, удостоверяющий личность.

Перед началом экзамена членами Экспертной группы производится проверка на предмет обнаружения материалов, инструментов или оборудования, запрещенного в соответствии с техническим описанием, включая содержимое инструментальных ящиков. Каждому участнику предоставляется время на ознакомление с экзаменационным заданием, письменные инструкции по заданию, а также разъяснения правил поведения во время ДЭ. Экзаменационные задания выдаются участникам непосредственно перед началом экзамена. На изучение материалов и дополнительные вопросы выделяется время, которое не включается в общее время проведения экзамена. Если задание состоит из модулей, то члены Экспертной группы обязаны выдавать участникам задание перед началом каждого модуля или действовать согласно техническому описанию.

К выполнению экзаменационных заданий участники приступают после указания Главного эксперта. В ходе проведения экзамена участникам запрещаются контакты с другими участниками или членами Экспертной группы без разрешения Главного эксперта. В случае возникновения несчастного случая или болезни участника, об этом немедленно уведомляется Главный эксперт, которым, при необходимости, принимается решение о назначении дополнительного времени для участника. В случае отстранения участника от дальнейшего участия в экзамене ввиду болезни или несчастного случая, ему начисляются баллы за любую завершённую работу. При этом, должны быть предприняты все меры к тому, чтобы способствовать возвращению участника к процедуре сдачи экзамена и к компенсированию потерянного времени. Вышеуказанные случаи подлежат обязательной регистрации в установленном порядке.

4. Принятие решений государственной экзаменационной комиссией

По результатам выпускного демонстрационного экзамена принимается решение о присвоении выпускникам квалификации «специалист торгового дела».

Решение о присвоении квалификации и выдаче соответствующих документов об образовании объявляется приказом ректора ФГБОУ ВО «МГТУ».

Председатель ГЭК по итогам ГИА выпускников по специальности 38.02.08 Торговое дело проводит анализ результатов сдачи демонстрационного экзамена. Материалы анализа оформляются в виде отчета о результатах за подписью председателя ГЭК (в табличной форме и сопровождаются текстовой пояснительной запиской).

5. Порядок проведения государственной итоговой аттестации для выпускников из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

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

При проведении государственной итоговой аттестации обеспечивается соблюдение следующих общих требований:

- проведение государственной итоговой аттестации для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в одной аудитории совместно с выпускниками, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для выпускников при прохождении государственной итоговой аттестации;

- присутствие в аудитории ассистента, оказывающего выпускникам необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей (занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, общаться с членами Государственной экзаменационной комиссии);

- пользование необходимыми выпускникам техническими средствами при прохождении государственной итоговой аттестации с учетом их индивидуальных

особенностей;

- обеспечение возможности беспрепятственного доступа выпускников в аудитории, туалетные и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, при отсутствии лифтов аудитория должна располагаться на первом этаже, наличие специальных кресел и других приспособлений).

6. Процедура подачи и рассмотрения апелляции по результатам государственной итоговой аттестации

По результатам государственной итоговой аттестации (далее - ГИА) обучающийся имеет право подать в апелляционную комиссию письменное заявление о нарушении, по его мнению, установленной процедуры проведения государственной итоговой аттестации и (или) несогласия с результатом ГИА.

Для рассмотрения апелляций по результатам ГИА в ФГБОУ ВО «МГТУ» создается апелляционная комиссия по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Состав апелляционной комиссии утверждается приказом ректора Университета одновременно с утверждением состава ГЭК.

Апелляционная комиссия состоит из председателя апелляционной комиссии, не менее пяти членов апелляционной комиссии и секретаря апелляционной комиссии из числа педагогических работников образовательной организации, не входящих в данный учебном году в состав ГЭК. Председателем апелляционной комиссии может быть назначено лицо из числа руководителей или заместителей руководителей организаций, осуществляющих образовательную деятельность, соответствующую области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники, представителей организаций-партнеров или их объединений, включая экспертов, при условии, что направление деятельности данных представителей соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники, при условии, что такое лицо не входит в состав ГЭК.

В целях организации работы апелляционной комиссии назначается ее секретарь.

Работа апелляционной комиссии осуществляется путем проведения заседаний. Заседание апелляционной комиссии правомочно, если в нем участвуют не менее двух третей от числа членов комиссии.

На заседание апелляционной комиссии приглашается председатель соответствующей ГЭК, а также главный эксперт демонстрационного экзамена.

Решение апелляционной комиссии принимается простым большинством голосов членов соответствующей комиссии, участвующих в заседании. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании апелляционной комиссии является решающим.

При рассмотрении апелляции о нарушении государственной итоговой аттестации апелляционная комиссия принимает одно из следующих решений:

- об отклонении апелляции, если изложенные в ней сведения о нарушении государственной итоговой аттестации обучающегося не подтвердились и (или) не повлияли на результат государственной итоговой аттестации;

- об удовлетворении апелляции, если изложенные в ней сведения о нарушении государственной итоговой аттестации обучающегося подтвердились и повлияли на результат государственной итоговой аттестации.

Решение апелляционной комиссии доводится до сведения обучающегося, подавшего апелляцию, в течение 3-х рабочих дней со дня заседания апелляционной комиссии. Факт ознакомления обучающегося с решением апелляционной комиссии удостоверяется подписью обучающегося, подавшего апелляцию.

Решение апелляционной комиссии по специальности 38.02.08 Торговое дело

является окончательным и пересмотру не подлежит.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение государственной итоговой аттестации

а) основная литература:

1. Борисова, О. В., Финансово-экономический механизм государственных закупок : учебник / О. В. Борисова, М. А. Ажмуратова, М. Н. Прокофьев. — Москва : КноРус, 2024.. — URL: <https://book.ru/book/952688>
17. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — URL: <https://urait.ru/bcode/541305>
2. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2024. — 350 с.. - URL: <https://znanium.ru/catalog/document?id=446618>
3. Заволокина, Л. И. Мировая экономика : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — 2-е изд., 27 перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 233 с. — URL: <https://urait.ru/bcode/543531>
- 4/Замедлина, Е. А. Товароведение и экспертиза товаров: учебное пособие / Е.А. Замедлина. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2022. — 156 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9557-0269-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862604> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке
5. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176>
6. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с.. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176>
7. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник для среднего профессионального образования / Г. М. Кадырова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин ; под редакцией С. Е. Прокофьева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 392 с. — URL: <https://urait.ru/bcode/542347>
8. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 478 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5- 534-12041-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491121>
9. Кнутов, А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Кнутов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 316 с. — URL: <https://urait.ru/bcode/535015>
10. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497818>
11. Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 291 с. — URL: <https://urait.ru/bcode/541978>
12. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталев, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 304 с. - URL:

<https://znanium.com/catalog/product/1077649>

13. Николаева, М. А. Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров: учебник / М.А. Николаева, М.А. Положишникова. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 461 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016019-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077751> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.

14. Николаева, М. А. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров: учебник для среднего профессионального образования / М. А. Николаева, Л. В. Карташова. - Москва: Норма: ИНФРА-М, 2021. - 320 с.: ил. - (Ab ovo). - ISBN 978-5-91768-939-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1174607> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.

15. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 394 с. — URL: <https://urait.ru/bcode/538301>

16. Рамендик, Д. М. Психология делового общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 196 с. — URL: <https://urait.ru/bcode/537436>

17. Саталкина, Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов. Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с.. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439>

18. Янушевская, М. Н. Аудит систем качества и сертификация: учебное пособие для СПО / М. Н. Янушевская. — Саратов: Профобразование, 2021. — 102 с. — ISBN 978-5-4488-0926-2. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/99923>

б) дополнительная литература:

1. Карашук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию: учебное пособие для среднего профессионального образования / О. С. Карашук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 143 с. — URL: <https://urait.ru/bcode/544829>

2. Сакерина, А. В. Торговое дело. Производственное обучение : учебное пособие / А. В. Сакерина, Ю. Л. Курганович, Ю. А. Усеня. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 314 с.. — URL: <https://profspo.ru/books/93400>

3. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 89 с. — URL: <https://profspo.ru/books/121367>

4. Пахомова, Н. Г. Организация и технология розничной торговли: учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 63 с.— URL: <https://profspo.ru/books/121368>

в) Интернет-ресурсы:

1.Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии <http://www.gost.ru>

2.Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии. <http://www.interstandart.ru>

3.Официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество».

www.stq.ru

4.Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей
«www.spros.ru

Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза <http://www.znaytovar.ru>.

5.<http://www.falshivkam.net>.