

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ
(ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ)**

для специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

**квалификация выпускника – Менеджер по продажам
базовой подготовки**

**Москва
2023**

Фонд оценочных средств программы государственной итоговой аттестации (итоговой аттестации) разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Минобрнауки России № 539 от 15.05.2014 г. (зарегистрирован в Минюсте России 25.06.2014 г. N 32855).

РАССМОТРЕНО:

на заседании предметной (цикловой) комиссией профессионального учебного цикла.
Протокол № __ от «__» _____ 202_ г.

РАССМОТРЕНО:

на заседании Педагогического совета с участием. председателя ГЭК
Протокол № __ от «__» _____ 202_ г.

СОГЛАСОВАНО с представителем работодателя

ООО «_____» _____

(наименование предприятия, организации)

(ФИО, должность)

(подпись, печать)

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1. Наименование специальности: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

1.2. Уровень образования: базовый

1.3. Присваиваемая квалификация: Менеджер по продажам

1.4. Срок обучения: 1 год 10 мес. (на базе среднего общего образования)

1.5. Цель и задачи ФОС

Текущая и промежуточная аттестация обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям основной профессиональной образовательной программы специальности (оценка знаний, умений и освоенных компетенций).

Для достижения поставленной цели сформирован комплект нормативно-методической документации, регламентирующий содержание, организацию образовательного процесса и оценку качества подготовки студентов и выпускников по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

1.6. Итоговые образовательные результаты по ПСССЗ

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать следующими общими компетенциями (далее - 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 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

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 общечеловеческих 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

Менеджер по продажам, освоивший образовательную программу, должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации;

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем;

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов;

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату;

ПК.2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров;

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации;

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений;

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации;

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

ПМ.03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю

Воспитание обучающихся при освоении ими образовательной программы осуществляется на основе включаемых в образовательную программу рабочей программы воспитания и календарного плана воспитательной работы:

Требования к формированию личностных результатов

<p align="center">Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)</p>	<p align="center">Код личностных результатов реализации программы воспитания</p>
<p>Осознающий себя гражданином России и защитником Отечества, выражающий свою российскую идентичность в поликультурном и многоконфессиональном российском обществе и современном мировом сообществе. Сознательный свое единство с народом России, с Российским государством, демонстрирующий ответственность за развитие страны. Проявляющий готовность к защите Родины, способный аргументированно отстаивать суверенитет и достоинство народа России, сохранять и защищать историческую правду о Российском государстве</p>	<p align="center">ЛР 1</p>
<p>Проявляющий активную гражданскую позицию на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан, уважения к историческому и культурному наследию России. Осознанно и деятельно выражающий неприятие дискриминации в обществе по социальным, национальным, религиозным признакам; экстремизма, терроризма, коррупции, антигосударственной деятельности. Обладающий опытом гражданской социально значимой деятельности (в студенческом самоуправлении, добровольчестве, экологических, природоохранных, военно-патриотических и др. объединениях, акциях, программах). Принимающий роль избирателя и участника общественных отношений, связанных с взаимодействием с народными избранниками</p>	<p align="center">ЛР 2</p>
<p>Демонстрирующий приверженность традиционным духовно-нравственным ценностям, культуре народов России, принципам честности, порядочности, открытости. Действующий и оценивающий свое поведение и поступки, поведение и поступки других людей с позиций традиционных российских духовно-нравственных, социокультурных ценностей и норм с учетом осознания последствий поступков. Готовый к деловому взаимодействию и неформальному общению с представителями разных народов, национальностей, вероисповеданий, отличающий их от участников групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие социально опасного поведения окружающих и предупреждающий его. Проявляющий уважение к людям старшего поколения, готовность к участию в социальной поддержке нуждающихся в ней</p>	<p align="center">ЛР 3</p>
<p>Проявляющий и демонстрирующий уважение к труду человека, осознающий ценность собственного труда и труда других людей. Экономически активный, ориентированный на осознанный выбор сферы профессиональной деятельности с учетом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, российского общества. Выражающий осознанную готовность к получению профессионального образования, к непрерывному образованию течение жизни Демонстрирующий позитивное отношение к регулированию трудовых отношений. Ориентированный на самообразование и профессиональную переподготовку в условиях смены технологического уклада и сопутствующих социальных перемен. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа»</p>	<p align="center">ЛР 4</p>
<p>Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, народу, малой родине, знания его истории и культуры, принятие традиционных ценностей многонационального народа России. Выражающий свою этнокультурную идентичность, сознающий себя патриотом народа России, деятельно выражающий чувство причастности к многонациональному народу России, к Российскому Отечеству. Проявляющий ценностное отношение к историческому и культурному наследию народов России, к национальным символам, праздникам, памятникам, традициям народов, проживающих в России, к соотечественникам за рубежом, поддерживающий их заинтересованность в сохранении общероссийской культурной идентичности, уважающий их права</p>	<p align="center">ЛР 5</p>
<p>Ориентированный на профессиональные достижения, деятельно выражающий познавательные интересы с учетом своих способностей, образовательного и</p>	<p align="center">ЛР 6</p>

профессионального маршрута, выбранной квалификации	
Осознающий и деятельно выражающий приоритетную ценность каждой человеческой жизни, уважающий достоинство личности каждого человека, собственную и чужую уникальность, свободу мировоззренческого выбора, самоопределения. Проявляющий бережливое и чуткое отношение к религиозной принадлежности каждого человека, предупредительный в отношении выражения прав и законных интересов других людей	ЛР 7
Проявляющий и демонстрирующий уважение законных интересов и прав представителей различных этнокультурных, социальных, конфессиональных групп в российском обществе; национального достоинства, религиозных убеждений с учётом соблюдения необходимости обеспечения конституционных прав и свобод граждан. Понимающий и деятельно выражающий ценность межрелигиозного и межнационального согласия людей, граждан, народов в России. Выражающий сопричастность к преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства, включенный в общественные инициативы, направленные на их сохранение	ЛР 8
Сознающий ценность жизни, здоровья и безопасности. Соблюдающий и пропагандирующий здоровый образ жизни (здоровое питание, соблюдение гигиены, режим занятий и отдыха, физическая активность), демонстрирующий стремление к физическому совершенствованию. Проявляющий сознательное и обоснованное неприятие вредных привычек и опасных наклонностей (курение, употребление алкоголя, наркотиков, психоактивных веществ, азартных игр, любых форм зависимостей), деструктивного поведения в обществе, в том числе в цифровой среде	ЛР 9
Бережливо относящийся к природному наследию страны и мира, проявляющий сформированность экологической культуры на основе понимания влияния социальных, экономических и профессионально-производственных процессов на окружающую среду. Выражающий деятельное неприятие действий, приносящих вред природе, распознающий опасности среды обитания, предупреждающий рискованное поведение других граждан, популяризирующий способы сохранения памятников природы страны, региона, территории, поселения, включенный в общественные инициативы, направленные на заботу о них	ЛР 10
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. Критически оценивающий и деятельно проявляющий понимание эмоционального воздействия искусства, его влияния на душевное состояние и поведение людей. Бережливо относящийся к культуре как средству коммуникации и самовыражения в обществе, выражающий сопричастность к нравственным нормам, традициям в искусстве. Ориентированный на собственное самовыражение в разных видах искусства, художественном творчестве с учётом российских традиционных духовно-нравственных ценностей, эстетическом обустройстве собственного быта. Разделяющий ценности отечественного и мирового художественного наследия, роли народных традиций и народного творчества в искусстве. Выражающий ценностное отношение к технической и промышленной эстетике	ЛР 11
Принимающий российские традиционные семейные ценности. Ориентированный на создание устойчивой многодетной семьи, понимание брака как союза мужчины и женщины для создания семьи, рождения и воспитания детей, неприятия насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания	ЛР 12
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	ЛР 13
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	ЛР 14
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	ЛР 15

Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями (при наличии)	
Демонстрирующий профессиональные умения и навыки, проявление экономической и финансовой культуры, экономической грамотности; возможности реализации собственных жизненных планов; отношение к профессиональной деятельности как возможности участия в решении личных, общественных, государственных, общенациональных проблем; Способный продуктивно и добросовестно трудиться, и реализовать свой личностный потенциал в профессиональной деятельности. Самостоятельный и ответственный в принятии решений во всех сферах своей деятельности.	ЛР 16
Мотивированный к самообразованию и развитию. Признающий ценность образования, ориентирующийся в изменяющемся рынке труда, избегающий безработицы; управляющий собственным профессиональным развитием; рефлексивно оценивающий собственный жизненный опыт, критерии личной успешности. Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику, сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях. Гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению.	ЛР 17
Проявляющий культуру потребления информации, умение и навыки пользования компьютерной техникой и специализированными программами; навыки отбора и критического анализа информации, умение ориентироваться в информационном пространстве (в том числе в сетевом)	ЛР 18
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектами образовательного процесса (при наличии)	
Проявляющий сознательное отношение к труду; добросовестность и ответственность за результат учебной деятельности; демонстрирующий интерес к будущей профессии; демонстрирующий навыки здорового образа жизни и высокий уровень культуры здоровья обучающихся	ЛР 19
Проявляющий мировоззренческие установки на отсутствие фактов проявления идеологии терроризма и экстремизма среди обучающихся	ЛР 20
Демонстрирующий интерес к участию и проведению мероприятий культурно-спортивной направленности (концерты, конкурсы, соревнования, фестивали, экскурсии, выставки и т.д.)	ЛР 21

Показатели и критерии оценивания компетенций, шкалы оценивания защиты дипломной работы

№ п/п	Наименование компетенции (группы компетенций)	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Максимальный балл	Уровень сформированности компетенций			
					высокий	хороший	Достаточный	Недостаточный
		Содержание дипломного проекта (работы) 10 баллов	Соответствие структуры и содержания работы требованиям ФГОС и Метод. Рекомендаций					
			Полнота раскрытия темы работы					
			Глубина анализа источников по теме исследования					
			Соответствие результатов ДП поставленным цели и задачам					
			Исследовательский характер работы					
			Практическая направленность работы					
			Самостоятельность подхода в раскрытии темы, наличие собственной точки зрения					
			Соответствие современным нормативным правовым					

			документам					
			Правильность выполнения расчетов					
			Обоснованность выводов					
		Оформление ДП 4 балла	Соответствие оформления работы требованиям Методических рекомендаций	1				
			Объем работы соответствует требованиям Методических рекомендаций	1				
			В тексте работы есть ссылки на источники и литературу	1				
			Список источников и литературы актуален и оформлен в соответствии с требованиями методических рекомендаций	1				
		Содержание и оформление презентации 2 балла	Полнота и соответствие содержания презентации содержанию ВКР	1				
			Грамотность речи и правильность использования профессиональной терминологии	1				
		Ответы на дополнительные вопросы	Полнота, точность, аргументированность ответов	4				
		Итого		20				

Шкала оценивания результатов защиты дипломной работы

Баллы	Оценка	Уровень сформированности компетенций
18, 19, 20	отлично	высокий
14, 15, 16, 17	хорошо	хороший
10, 11, 12, 13	удовлетворительно	достаточный
9 и менее	неудовлетворительно	недостаточный

Уровень сформированности компетенции (одной или нескольких) определяется по качеству выполненной выпускной квалификационной работы (дипломной работы) и отражается в следующих формулировках: высокий, хороший, достаточный, недостаточный.

При защите выпускной квалификационной работы (дипломной работы) оценивается:

- содержание выпускной квалификационной работы (дипломной работы);
- оформление работы;
- презентация выпускной квалификационной работы (дипломной работы) на защите;
- ответы на вопросы.

Результаты защиты выпускной квалификационной работы (дипломной работы) заносятся членами государственной экзаменационной комиссии в листы экзаменатора. При обсуждении результатов защиты по каждому обучающемуся заслушивается мнение всех членов государственной экзаменационной комиссии, коллегиально определяется уровень сформированности компетенций обучающегося и выставляется оценка.

Защитившему, выпускную квалификационную работу (дипломную работу), решением заседания государственной экзаменационной комиссии присваивается квалификация «Менеджер по продажам» в соответствии с полученной специальностью 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

2. ТЕМАТИКА ДИПЛОМНЫХ РАБОТ

ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1. Защита прав потребителей в условиях формирования цифрового товарного рынка.
2. Анализ хозяйственных связей розничных торговых предприятий и пути их совершенствования.
3. Управление товарными запасами и потоками в коммерческой деятельности организации.
4. Совершенствование регулирования процесса приемки товаров по количеству и качеству в коммерческой деятельности организации.
5. Транспортная и складская логистика в управлении торговой сети.
6. Характеристика видов и типов организаций розничной торговли в современных условиях.
7. Характеристика видов и типов организаций оптовой торговли.
8. Экономическая эффективность эксплуатации оборудования в сбытовой деятельности организации.
9. Управление инновациями в коммерческой деятельности организации.
10. Управление инвестициями в коммерческой деятельности организации
11. Управление закупочной деятельностью на предприятии с сезонным характером продаж.
12. Логистические аспекты функционирования транспорта
13. Транспортное обеспечение и его роль в торгово-сбытовой деятельности коммерческого предприятия.
14. Управление материально-производственными запасами на предприятиях торговли.
15. Развитие комплекса мер продвижения продукции на предприятиях торговли в условиях конкуренции.
16. Планирование торгово - сбытовой деятельности предприятия малого бизнеса.
17. Организация рекламной деятельности и пути ее улучшения на предприятиях торговли.
18. Совершенствование функционирования предприятий торговли с помощью логистического подхода.
19. Организация торгово-сбытовых связей кооперативных организаций (предприятий) с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами.
20. Управление торгово-сбытовыми процессами в магазине.
21. Особенности торговли непродовольственными товарами и способы ее активизации.
22. Использование инновационных технологий в коммерческой деятельности предприятия оптово-розничной торговли
23. Организация коммерческой деятельности в потребительском обществе.
24. Организация транспортных связей в коммерческой деятельности.
25. Инновационные технологии сбыта как фактор повышения конкурентоспособности коммерческого предприятия.
26. Управленческая структура торгового предприятия и ее влияние на торговосбытовую деятельность.
27. Организация закупок в коммерческой деятельности торговой фирмы.
28. Инновационная деятельность коммерческой организации в торговле.
29. Организация и планирование сбыта товаров на потребительском рынке.
30. Стратегия продвижения товаров и стимулирование сбыта в торговых сетях.
31. Стратегическое планирование торгово-сбытовой деятельности коммерческого предприятия.
32. Основные формы и показатели коммерческой деятельности организаций оптовой торговли.
33. Выбор и реализация стратегии взаимодействия с целевыми покупателями.
34. Методы оптовой продажи товаров со складов оптового предприятия и пути их совершенствования
35. Организация и развитие складского хозяйства предприятий оптовой торговли.

ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

36. Транспортное обслуживание и его роль в коммерческой деятельности организации.
37. Предпринимательская стратегия торгового предприятия.
38. Выбор стратегии развития сферы торгового обслуживания, основанный на логистической интеграции.

39. Финансовое планирование на торговых предприятиях как функция стратегического управления.
40. Совершенствование управления рисками хозяйственной деятельности торгового предприятия (на примере ...).
41. Исследование методов управления маркетингом в торговых предприятиях и их совершенствование.
42. Виды и стратегии маркетинговой конкуренции торгового предприятия.
43. Организация эффективного продвижения и продажи товара торговыми предприятиями.
44. Организация рекламной деятельности на торговых предприятиях.
45. Инновационные методы стимулирования спроса в торговых предприятиях
46. Разработка стратегии формирования лояльности потребителей к торговому предприятию.
47. Анализ хозяйственной деятельности торгового предприятия (на примере...)
48. Экономическая эффективность маркетинговой деятельности организации (на примере...)
49. Управление развитием маркетинговой деятельности организации (на примере...)
50. Влияние маркетинговых коммуникаций на финансовые результаты деятельности организации.
51. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества проблемы малого и среднего бизнеса
52. Современные управленческие решения в менеджменте оптового предприятия
53. Влияние эффективного использования трудовых ресурсов на результаты коммерческой деятельности на торговых предприятиях.
54. Расчет норм выработки и оплаты труда персонала торговой организации.
55. Технологии торговли и методы их совершенствования.
56. Разработка маркетинговой политики розничного торгового предприятия.
57. Совершенствование маркетинговой деятельности оптово-розничного предприятия.
58. Методы изучения покупательского спроса на оптовом торговом предприятии и их применение для обоснования коммерческих решений.
59. Организация системы тароснабжения торгового предприятия.
60. Методы стимулирования продажи товаров с целью увеличения товарооборота.
61. Проектирование конкурентоспособной модели продаж.
62. Развитие и совершенствование инструментов продвижения продукции на предприятиях торговли в условиях конкуренции.
63. Влияние качества рекламного контента на эффективность работ в торговой организации
64. Ценовая политика торгового предприятия, ее влияние на позиционирование предприятия на рынке.
65. Развитие маркетингового подхода в обслуживании клиентов торгового предприятия.
66. Событийный маркетинг как инструмент формирования лояльности клиентов.
67. Конкуренция и конкурентоспособность с позиции маркетинга на предприятиях торговли.
68. Анализ динамики и выполнения плана производства и реализации продукции.
69. Маркетинговые задачи удержания лояльности потребителей.
70. Формирование спроса на предприятиях розничной торговли.
71. Покупательский спрос на товары предприятия: оценка, оптимизация.
72. Влияние рекламы на эффективную деятельность коммерческого предприятия.

ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров

73. Управление качеством продукции на предприятиях торговли.
74. Пути повышения качества торговых услуг за счет эффективного управления
75. Совершенствование модели управления качеством обслуживания на предприятиях торговли.
76. Внедрение нового торгового оборудования в организациях торговли.
77. Ассортиментная политика предприятия и ее совершенствование.
78. Мерчендайзинг на предприятиях торговли.
79. Разработка дизайна торгового предприятия.
80. Обоснование стратегии развития торговых предприятий.

81. Организация и технология складских операций на предприятии оптовой торговли.
82. Организация и технология складских операций на предприятии розничной торговли.
83. Конкуренция и ее влияние на осуществление коммерческой деятельности.
84. Выбор технологии размещения и выкладки товаров в торговом зале.
85. Управление качеством и количеством ассортимента в организациях торговли.
86. Анализ торгового ассортимента организации (на примере...)
87. Совершенствование процесса хранения и транспортирования на предприятиях торговли.
88. Организация и технология хранения продовольственных товаров.
89. Формирование ассортимента торгового предприятия.
90. Оценка конкурентоспособности торгового предприятия
91. Разработка проекта мероприятий по совершенствованию технологии продаж продовольственных товаров.
92. Товарно - ассортиментная политика в розничной торговле и ее составляющие.
93. Роль размещения и выкладки товаров в коммерческой деятельности предприятия.
94. Формирование стратегического товарного ассортимента коммерческого предприятия.
95. Исследование ассортимента и оценка конкурентоспособности товаров.
96. Формирование ассортимента товаров на предприятиях оптовой торговли.
97. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле.
98. Организация и технология розничной торговли отдельными видами продовольственных товаров.
99. Организация и технология розничной торговли отдельными видами непродовольственных товаров.
100. Анализ, характеристика и совершенствование ассортимента на розничном торговом предприятии.
101. Анализ и планирование ассортиментной политики торгового предприятия.
102. Формирование товарного ассортимента в сфере торговли и оценка его эффективности.
103. Применение методов анализа ассортимента в целях совершенствования товарной политики.
104. Внедрение новинок в торговый ассортимент с целью удержания внимания и лояльности клиентов
105. Задачи ассортиментной политики и пути ее совершенствования
106. Роль стандартизации и подтверждения соответствия в оценке качества и безопасности детского питания.
107. Технология товароснабжения розничной торговли и ее совершенствование в целях повышения эффективности деятельности предприятия.
108. Упаковка и маркировка как фактор сохранности качества и конкурентоспособности потребительских товаров.

3. ПРИМЕРНАЯ ПРОЦЕДУРА ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ППСЗ НА ЗАЩИТЕ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

1. Процедура оценивания результатов освоения программы подготовки специалистов среднего звена включает в себя оценку уровня сформированности общих и профессиональных компетенций обучающегося при защите выпускной квалификационной работы.

2. Уровень сформированности компетенции (одной или нескольких) определяется по качеству выполненной выпускной квалификационной работы (дипломной работы) и отражается в следующих формулировках: высокий, хороший, достаточный, недостаточный.

3. При защите выпускной квалификационной работы (дипломной работы) оценивается:

- содержание выпускной квалификационной работы (дипломной работы),
- оформление работы,
- презентация выпускной квалификационной работы (дипломной работы) на защите,
- -ответы на вопросы.

4. Результаты защиты выпускной квалификационной работы (дипломной работы) фиксируются в баллах. Общее количество баллов (20 б.) складывается из:

- 10 баллов (50% от общей оценки) оценка за содержание ДП,
- 4 балла за оформление ДП,
- 2 балла за презентацию выпускной квалификационной работы,
- 4 балла за ответы на вопросы.

5. Результаты защиты выпускной квалификационной работы (дипломной работы) заносятся членами государственной экзаменационной комиссии в листы экзаменатора. При обсуждении результатов защиты по каждому обучающемуся заслушивается мнение всех членов государственной экзаменационной комиссии, коллегиально определяется уровень сформированности компетенций обучающегося и выставляется оценка.

6. После окончания защиты выпускной квалификационной работы (дипломной работы) заполненные и подписанные членами государственной экзаменационной комиссии листы экзаменатора сдаются секретарю государственной экзаменационной комиссии.

4. ОРГАНИЗАЦИЯ ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

1.1. Форма итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация (итоговая аттестация) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) проводится в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломного проекта (работы).

ДП способствует систематизации и закреплению знаний выпускника по специальности при решении конкретных задач, а также выяснению уровня подготовки выпускника к самостоятельной работе.

В соответствии с требованием ФГОС СПО тематика выпускной квалификационной работы (ВКР) соответствует профессиональным модулям:

ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров

1.2. Объем времени, этапы и условия проведения государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация проводится в несколько этапов, распределенных во времени:

1. Подготовка к демонстрационному экзамену.
2. Демонстрационный экзамен.
3. Подготовка дипломного проекта (работы).
4. Защита дипломного проекта (работы).

Объем времени и сроки, отводимые на подготовку и проведение государственной итоговой аттестации в соответствии с учебным планом и по расписанию ГИА:

(Приложение 1)

Этапы подготовки и проведения итоговой аттестации	Объем времени в неделях	Срок проведения
Подготовка к демонстрационному экзамену	1 неделя	18.05.202_ - 20.05.202_
Демонстрационный экзамен	2 недели	22.05.202_ – 07.06.202_ в соответствии с расписанием ИА
Подготовка дипломного проекта (ДП)	1 неделя	08.06.202_ – 14.06.202_
Защита ДП	2 недели	15.06.202_ – 28.06.202_ в соответствии с расписанием ИА

5. ТРЕБОВАНИЯ К ДЕМОСТРАЦИОННОМУ ЭКЗАМЕНУ

5.1. Общие требования к демонстрационному экзамену

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

Демонстрационный экзамен проводится с использованием единых оценочных материалов, включающих в себя конкретные комплекты оценочной документации, варианты заданий и критерии оценивания, разрабатываемых оператором.

Комплект оценочной документации включает комплекс требований для проведения демонстрационного экзамена, перечень оборудования и оснащения, расходных материалов, средств обучения и воспитания, план застройки площадки демонстрационного экзамена, требования к составу экспертных групп, инструкции по технике безопасности, а также образцы заданий.

Задание демонстрационного экзамена включает комплексную практическую задачу, моделирующую профессиональную деятельность и выполняемую в режиме реального времени.

Компетенция R11 Предпринимательство

Компетенция направлена на формирование навыков в сфере создания и управления собственным бизнесом, направленного на обеспечение и/или создание новых благ и ценностей, производство и продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг, а также на формирование новых рабочих мест, формирование социальной ответственности перед обществом и государством.

Кроме профессиональных навыков по бизнес-планированию и управлению проектом, предпринимательский skill-set определяется умением принимать продуктивные управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях, адаптивностью, командностью, коммуникативностью, способностью к обоснованному риску, умением использовать новые технологии для создания своего дела или предприимчивости на рабочем месте, повышая эффективность профессиональной деятельности.

Место работы: любая сфера (в качестве самостоятельных предпринимателей в области малого и среднего бизнеса).

Это командные соревнования (в каждой команде два участника). Команда развивает свой проект на основе ранее разработанного бизнес-плана, управляя развитием компании и представляет наработки по каждому модулю задания для экспертной оценки. Для выполнения каждого модуля командам устанавливаются четкие временные рамки с целью оперативного выполнения задач при полной концентрации внимания.

Конкурсное задание

Конкурсное задание состоит из следующих модулей:

- Бизнес-план команды;
- Наша команда и бизнес-идея;
- Целевая группа;
- Маркетинговое планирование;
- Планирование рабочего процесса;
- Устойчивое развитие;
- Технично-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели;
- Презентация компании/фирмы и её продвижение.

Критерии оценки:

Окончательные аспекты критериев оценки уточняются членами жюри. Оценка производится как в отношении работы над заданиями модулей, так и в отношении публичного представления результатов этой работы.

5.2. Оценивание результатов демонстрационного экзамена

Процедура оценивания результатов выполнения заданий демонстрационного экзамена осуществляется членами экспертной группы по 100-балльной системе в соответствии с требованиями КОД.

Баллы выставляются в протоколе проведения ДЭ, который подписывается каждым членом экспертной группы и утверждается главным экспертом после завершения экзамена для экзаменационной группы.

При выставлении баллов присутствует член ГЭК, не входящий в экспертную группу, присутствие других лиц запрещено.

Подписанный членами экспертной группы и утвержденный главным экспертом протокол проведения ДЭ далее передается в ГЭК для выставления оценок по итогам ГИА.

На основании протокола проведения ДЭ, члены ГЭК переводят полученные баллы в оценку «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» в соответствии с Таблицей 1.

Оценка ГИА	«2»	«3»	«4»	«5»
Отношение полученного количества баллов к максимально возможному (в процентах)	0,00% - 19,99%	20,00% - 39,99%	40,00% - 69,99%	70,00% - 100,00%

Оригинал протокола проведения ДЭ передается на хранение в образовательную организацию в составе архивных документов.

5.3. Условия проведения защиты выпускной квалификационной работы

Формы заседаний ГЭК – открытое заседание;

Место проведения – учебная аудитория;

Оснащение кабинета – компьютер, лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения, мультимедийный проектор, экран;

Документация, представляемая на защиту ДП – дипломные работы, оценочные листы, экзаменационная ведомость;

Временной регламент при защите выпускной квалификационной работы- продолжительность защиты ДП на одного студента – до 1 академического часа.

№	Этапы защиты ДП	Примерный норматив времени
1	Представление отзыва руководителем	5 мин.
2	Публичный доклад выпускника	7-10 мин.
3	Представление рецензии	5 мин.
4	Ответы на вопросы членов ГЭК (ИЭК)	10 мин.

5.4. Требования к подготовке и процедуре защиты дипломной работы

Подготовка и защита ДП проводится в несколько этапов, распределенных во времени (Таблица 2):

- 1) подготовка доклада, презентации ДП;
- 2) защита ДП.

№ п/п	Этапы защиты	Содержание
1	Обсуждение результатов демонстрационного экзамена	Заключение ГЭК о признании результатов демонстрационного экзамена и подтверждении перевода баллов в оценку.
2	Доклад обучающегося по теме дипломного проекта (работы) (7 – 10 минут)	Представление обучающимся результатов своей работы: обоснование актуальности избранной темы, описание научной проблемы и формулировка цели работы, основное содержание работы.
3	Ответы обучающегося на вопросы	Ответы обучающегося на вопросы членов ГЭК (ИЭК), как непосредственно связанные с рассматриваемыми вопросами работы, так и имеющие отношение к обозначенному проблемному полю исследования. При ответах на вопросы обучающийся имеет право пользоваться своей работой.
4	Принятие решения ГЭК (ИЭК) по результатам защиты дипломной работы	Решения ГЭК (ИЭК) об оценке дипломной работы принимаются на закрытом заседании открытым голосованием простым большинством голосов членов комиссии, участвовавших в заседании. При равном числе голосов голос председателя является решающим.
5	Документальное оформление результатов защиты дипломной работы	Фиксирование решений ГЭК (ИЭК) в следующих видах протокола: 1. Протокол перевода баллов демонстрационного экзамена в оценку 2. Протокол заседания ГЭК (ИЭК) о результатах защиты дипломных работ. 3. Решение о присвоении квалификации Менеджер по продажам и выдаче дипломов о среднем профессиональном образовании. 4. Протокол об утверждении Решения о присвоении квалификации Менеджер по продажам и выдаче дипломов о среднем профессиональном образовании.

6. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНОЙ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

Объем дипломного проекта составляет 35-50 страниц печатного текста.

К ДП имеются приложения, в т.ч., схемы, таблицы, диаграммы и макеты готовых рекламных продуктов т.п.

Тема ДП соответствует содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Структура диплома соответствует выбранной форме (дипломный проект)

Теоретическая часть раскрывает теоретические аспекты изучаемого объекта и предмета. Практическая часть включает продукты деятельности (рекламные продукты) в соответствии с видами профессиональной деятельности.

Использование обучающимся во время доклада подготовленного наглядного материала.

Применение обучающимся во время доклада информационно- коммуникативных технологий, сопровождение доклада презентацией.

Владение обучающимся профессиональной терминологией, коммуникативной культурой.

Работа реферативного характера оценивается не выше «удовлетворительно».

6.1. По результатам защиты ДП (дипломного проекта) выставляются:

- **оценка «5» (отлично):**

- график подготовки ДП выполнен в срок; структура, содержание и объем ДП соответствует требованиям на 100%;
- работа оформлена в соответствии с «Методическими рекомендациями по выполнению и защите выпускной квалификационной работы для обучающихся»,
- содержание ДП полностью соответствует выбранной теме, тема дипломного проекта полностью раскрыта, продемонстрирована актуальность выбранной темы, приведет критический разбор практического опыта по исследуемой проблеме, разработан рекламный продукт, сделаны соответствующие выводы и обоснованные предложения;
- имеются положительные отзывы руководителя дипломного проекта и рецензента;
- доклад на защите построен четко и логично, студент укладывается в отведенное для доклада время;
- при защите проекта студент показывает глубокое знание вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, во время доклада использует раздаточный материал, демонстрирует высокий технический уровень иллюстративного материала (использование слайдов и видеоматериалов, мультимедийной презентации); обоснованно и аргументированно отвечает на поставленные вопросы, показывает понимание социальной значимости профессии.

- **оценка «4» (хорошо):**

- график подготовки ДП выполнен в срок; структура, содержание и объем ДП соответствует требованиям на 100%;
- в оформлении работы допущены отступления от «Методическими рекомендациями по выполнению и защите выпускной квалификационной работы для обучающихся»;
- содержание ДП полностью соответствует выбранной теме, тема дипломного проекта полностью раскрыта, продемонстрирована актуальность выбранной темы, приведет критический разбор практического опыта по исследуемой проблеме, сделаны соответствующие выводы и обоснованные предложения;
- имеются положительные отзывы руководителя дипломного проекта и рецензента;
- доклад на защите построен четко и логично, студент укладывается в отведенное для доклада время;
- при защите проекта студент показывает знание вопросов темы, оперирует данными исследования, во время доклада использует иллюстративный, раздаточный материал, демонстрирует хороший технический уровень иллюстративного и раздаточного материала (использование мультимедийной презентации); не полно и не обоснованно отвечает на поставленные вопросы и замечания рецензента, показывает понимание социальной значимость профессии.

- **оценка «3» (удовлетворительно):**

- структура, содержание и объем ДП соответствует требованиям на 75%;
- в оформлении работы допущены отступления от «Методическими рекомендациями по выполнению и защите выпускной квалификационной работы для обучающихся»

- содержание ВКР полностью соответствует выбранной теме, тема дипломного проекта раскрыта, актуальность выбранной темы не обоснована, приведен критический разбор практического опыта по исследуемой проблеме, сделаны выводы, имеются существенные недочеты в оформлении работы (оформление таблиц, рисунков, шрифт, интервал, выравнивание, заголовки и т.д.);
- имеются положительные отзывы руководителя дипломного проекта и рецензента, содержание замечания к оформлению ДП;
- доклад на защите построен нечетко и не логично, студент не укладывается в отведенное для доклада время;
- при защите проекта студент показывает знание вопросов темы, во время доклада использует иллюстративный материал (мультимедийной презентации); при ответе на вопросы членов ГЭК (ИЭК) отвечает не полно, допускает существенные неточности, показывает понимание социальной значимости профессии.
- **оценка «2» (неудовлетворительно):**
 - структура, содержание и объем ДП соответствует требованиям менее чем на 50%;
 - работа оформлена без учёта требований, изложенных в «Методических рекомендациях по выполнению и защите выпускной квалификационной работы для обучающихся»;
 - содержание ДП не соответствует выбранной теме, не продемонстрирована актуальность выбранной темы, практическая часть ДП выполнена некачественно либо отсутствует, выводы не приведены;
 - отсутствуют положительные отзывы руководителя дипломного проекта и рецензента;
 - доклад на защите построен не связно;
 - при защите работы выводы не соответствуют цели, студент не использует иллюстративный материал, допускает существенные ошибки в теоретическом обосновании, которые не может исправить даже с помощью членов комиссии ГЭК (ИЭК); студент не отвечает на 50% вопросов членов комиссии или отвечает неправильно.

Календарный план выполнения ДП

№ п/п	Наименование этапов	Срок выполнения ДП
1.	Ознакомление с программой ГИА (ИА)	За 6 месяцев до начала ГИА (ИА)
2.	Закрепление за выпускниками тем ДП, руководителей. Оформление приказа.	За 6 месяцев до начала ГИА (ИА)
3.	Выдача студентам индивидуальных заданий и составление графиков выполнения разделов ДП	За 2 недели до производственной практики (преддипломной)
4.	Ознакомление обучающихся и ГЭК с расписанием ГИА	до 17.04.202_
5.	Подбор, изучение и анализ литературы	Период прохождения производственной практики (преддипломной) - 4 недели с 20.04.202_ по 17.05.202_
	Сбор и обобщение практического материала	
	Проведение, собственных исследований и анализ полученных результатов	
	Разработка рекомендаций по результатам исследований	
6.	Работа над разделами. Написание и оформление работы. Согласование и консультации с руководителем ДП. Доработка в соответствии с замечаниями руководителя ДП.	с 18.05.202_ по 14.06.202_
7.	Утверждение плана проведения ДЭ	до 28.04.202_
8.	Приказ о допуске к ГИА (ИА)	15.05.202_
9.	Ознакомление с планом проведения ДЭ обучающихся и лиц, задействованных в проведении ДЭ	за 5 рабочих дней до даты проведения ДЭ (по расписанию ГИА)
10.	Подготовка к демонстрационному экзамену	18.05.202_ - 20.05.202_
11.	Демонстрационный экзамен	22.05.202_ – 07.06.202_ в соответствии с расписанием
12.	Отзыв руководителя ДП, нормоконтроль, антиплагиат.	1 неделя до защиты ВКР
13.	Представление и регистрация готовой ДП на заседании ПЦК, решение о допуске ДП к защите	08.06.202_ – 14.06.202_
14.	Защита дипломного проекта (работы)	15.06.202_ – 28.06.202_ в соответствии с расписанием

Сводная таблица оценки сформированности ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями. (образец)

№ п/п	ФИО обучающегося	Верно оценивает и расшифровывает маркировку в соответствии с установленными требованиями. Объект оценки: Результат		Анализ товарной информации в соответствии с установленными требованиями		Итого ПК	Набрано баллов	% выполнения	Заключение о сформированности ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
		Верно выполняет технологии оценивания и маркировки товаров	Владеет и требованиями к оцениванию и расшифровке маркировки. Распознает информационные знаки	Профессионально использует оборудование, приспособления, инструменты в соответствии с правилами эксплуатации.	Неверно использует оборудование, приспособления, инструменты в соответствии с правилами использования				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Максимальное количество баллов		4	4	4	4	16			
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									

Эксперт-экзаменатор _____

Эксперт-экзаменатор _____

Эксперт-экзаменатор _____

Эксперт-экзаменатор _____

Дата проведения: « ____ » _____ 202__ г.

**ОЦЕНИВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА НА ЗАЩИТЕ
ДИПЛОМНЫХ ПРОЕКТОВ (РАБОТ)
Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

ЛИСТ ЭКЗАМЕНАТОРА

Дата проведения: _____ 20__ года

Фамилия, имя, отчество председателя (члена) государственной экзаменационной комиссии:

№	ФИО студента	Количество баллов за				Уровень сформированности компетенций		Общее количество баллов	Результаты демонстрационного экзамена	Итоговая оценка	Примечание
		Содержание	Оформление	Защита	Ответы на вопросы	ОК	ПК				
		макс. 10 баллов	макс. 4 баллов	макс. 2 баллов	макс. 4баллов						
		9	3	4	4	хороший	хороший	16		хорошо	

Подпись: _____

ПРОТОКОЛ № _____

**Заседания Государственной экзаменационной комиссии
(итоговой экзаменационной комиссии) по подведению итогов ГИА (ИА)
по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
группы: _____**

_____ 202_ г.

Присутствовали:

Председатель ГЭК: _____

Зам.председателя ГЭК: _____

Члены ГЭК: _____

Государственная экзаменационная комиссия на основании результатов демонстрационного экзамена и в соответствии с Программой государственной итоговой аттестации (итоговой аттестации) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденной приказом ректора от _____ 202_г №_, постановляет выставить студентам группы _____ следующие оценки:

№	ФИО студента	Результаты защиты дипломного проекта (работы)	Результаты демонстрационного экзамена	Итоговая оценка

Председатель ГЭК: _____

Зам.председателя ГЭК: _____

Члены ГЭК: _____
