

Министерство образования Саратовской области
Государственное автономное профессиональное образовательное
учреждение Саратовской области
Саратовский техникум отраслевых технологий

Согласовано

Директор ООО «Прайд Саратов»
А.Г. Алексахина



Утверждаю

Директор ГАПОУ СО «СТОТ»
Абеляшев В.И.



**ПРОГРАММА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ**

Уровень профессионального образования

среднее профессиональное образование

Образовательная программа

подготовки специалистов среднего звена

Специальность

38.02.08 Торговое дело

Наименование квалификации специалиста среднего звена

специалист торгового дела

Программа государственной итоговой аттестации разработана ГАПОУ СО «Саратовский техникум отраслевых технологий» на основе требований федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Минпросвещения России №548 от 19 июля 2023 г.

Рассмотрено и одобрено педагогическим советом
ГАПОУ СО «СТОТ»
Протокол № 3 от «19» апреля 2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ

I. Общие положения	4
II. Процедура проведения ГИА	6
III. Структура оценочных материалов для проведения государственного экзамена	7
IV. Порядок организации и проведения защиты дипломной работы	33
V. Оценивание результатов государственной итоговой аттестации	36
VI. Порядок подачи и рассмотрения апелляции	38

I. Общие положения

Программа государственной итоговой аттестации разработана для специальности 38.02.08 Торговое дело.

Выпускник, освоивший образовательную программу, получает квалификацию специалиста среднего звена: специалист торгового дела.

Область профессиональной деятельности, в которой выпускники, освоившие образовательную программу, могут осуществлять профессиональную деятельность: 08 Финансы и экономика, 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее).

Настоящая программа разработана на основании:

- федерального закона от 29.12.2012 N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации";
- федерального закона от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных»;
- федерального закона от 21 ноября 2011 г. N 323-ФЗ "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации";
- постановления Правительства РФ от 31.05.2021 N 825 «О федеральной информационной системе "Федеральный реестр сведений о документах об образовании и (или) о квалификации, документах об обучении" (вместе с "Правилами формирования и ведения федеральной информационной системы "Федеральный реестр сведений о документах об образовании и (или) о квалификации, документах об обучении")»;
- постановления Главного государственного санитарного врача РФ от 28.09.2020 N 28 "Об утверждении санитарных правил СП 2.4.3648-20 "Санитарно-эпидемиологические требования к организациям воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи" (вместе с "СП 2.4.3648-20.Санитарные правила...")»;
- постановления Главного государственного санитарного врача РФ от 28.01.2021 N 2 "Об утверждении санитарных правил и норм СанПиН 1.2.3685-21 "Гигиенические нормативы и требования к обеспечению безопасности и (или) безвредности для человека факторов среды обитания" (вместе с "СанПиН 1.2.3685-21. Санитарные правила и нормы...")»;
- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 г. № 548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело»»;
- приказа Минпросвещения России от 17.05.2022 N 336 "Об утверждении перечней профессий и специальностей среднего профессионального образования и установлении соответствия отдельных профессий и специальностей среднего профессионального образования, указанных в этих перечнях, профессиям и специальностям среднего профессионального образования, перечни которых утверждены приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 октября 2013 г. N 1199 "Об утверждении перечней профессий и специальностей среднего профессионального образования";
- приказа Минпросвещения России от 24.08.2022 N 762 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования";

- приказа Минпросвещения России от 08.11.2021 N 800 "Об утверждении Порядка проведения ГИА по образовательным программам среднего профессионального образования";
- Устава ГАПОУ СО «СТОТ».

Освоение образовательной программы завершается государственной итоговой аттестацией, которая является обязательной.

Студенты, не имеющие академической задолженности и в полном объеме выполнившие учебный план или индивидуальный учебный план, проходят итоговую аттестацию.

ГИА проводится государственными экзаменационными комиссиями в целях определения соответствия результатов освоения студентами основных образовательных программ соответствующим требованиям федерального государственного образовательного стандарта.

Государственная итоговая аттестация проводится на основе принципов объективности и независимости оценки качества подготовки выпускников.

Выпускникам и лицам, привлекаемым к проведению ГИА, во время ее проведения запрещается иметь при себе и использовать средства связи, за исключением случаев пользования средствами связи лицами, привлекаемыми к проведению ГИА, исключительно по вопросам служебной необходимости.

Лицам, успешно прошедшим государственную итоговую аттестацию по образовательной программе, выдается диплом о среднем профессиональном образовании, подтверждающий получение среднего профессионального образования и квалификации «специалист торгового дела» по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело.

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен быть готов к выполнению основных видов деятельности, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования, согласно выбранной квалификации специалиста среднего звена, перечисленных в таблице 1.

Наименование видов деятельности
Организация и осуществление торговой деятельности
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)
Освоение профессии рабочего 17351 Продавец непродовольственных товаров
Освоение профессии рабочего 12721 Кассир торгового зала

II. Процедура проведения ГИА

2.1. Структура процедуры ГИА

Государственная итоговая аттестация проводится в форме государственного экзамена и защиты дипломной работы.

2.2 Порядок проведения процедуры ГИА

Государственный экзамен проводится с использованием оценочных материалов, включающих в себя конкретный комплект оценочной документации, варианты заданий и критерии оценивания (далее - оценочные материалы), разрабатываемых организацией.

Государственный экзамен проводится в специальных помещениях, оснащенных в соответствии с комплектом оценочной документации.

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

Тематика дипломных работ определяется образовательной организацией. Выпускнику предоставляется право выбора темы дипломной работы, в том числе предложения своей темы с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения.

Для подготовки дипломной работы студенту назначается руководитель и консультанты.

Сдача государственного экзамена и защита дипломных работ проводятся на открытых заседаниях ГЭК с участием не менее двух третей ее состава.

Результаты проведения ГИА оцениваются с проставлением одной из отметок: "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно" - и объявляются в тот же день после оформления протоколов заседаний ГЭК.

Выпускникам, не прошедшим ГИА по уважительной причине, в том числе не явившимся по уважительной причине для прохождения одного из аттестационных испытаний, предусмотренных формой ГИА, предоставляется возможность пройти ГИА, в том числе не пройденное аттестационное испытание (при его наличии), без отчисления из образовательной организации.

Выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине, в том числе не явившиеся для прохождения ГИА без уважительных причин, и выпускники, получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, могут быть допущены образовательной организацией для повторного участия в ГИА не более двух раз.

Выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине, и выпускники, получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, отчисляются из образовательной организации и проходят ГИА не ранее чем через шесть месяцев после прохождения ГИА впервые.

Для прохождения ГИА выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине, и выпускники, получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, восстанавливаются в образовательной организации на период времени, установленный образовательной организацией самостоятельно, но не менее предусмотренного

календарным учебным графиком для прохождения ГИА соответствующей образовательной программы среднего профессионального образования.

III Структура оценочных материалов для проведения государственного экзамена

Государственный экзамен предназначен для определения уровня овладения выпускниками следующих компетенций:

Таблица 2 – Профессиональные компетенции

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Навыки:
		поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
		проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
		обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
		составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
		подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;
		проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
		подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.
		Умения:
		пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
		проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
		обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;

		анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
		создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
		составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
		обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
		обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
		<p>Знания:</p> <p>методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</p> <p>требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</p> <p>стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</p>
	<p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p>	<p>Навыки:</p> <p>оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</p> <p>мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;</p> <p>установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</p> <p>составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.</p> <p>Умения:</p> <p>применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</p> <p>осуществлять выбор поставщиков;</p> <p>оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;</p>

		создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
		обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
		работать в единой информационной системе.
		Знания:
		правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
		структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;
		поиска и методов отбора поставщиков;
		методов и инструментов работы с базами больших данных;
		требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
		схем электронного документооборота.
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий		Навыки:
		формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;
		составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
		осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
		публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
		публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;

организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.

Умения:

применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;

составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;

обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;

описывать объект закупки;

разрабатывать закупочную документацию;

работать в единой информационной системе;

взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;

анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;

формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;

проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).

Знания:

законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;

особенностей составления закупочной документации;

методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.

<p>ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</p>	<p>Навыки:</p>
	<p>направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;</p>
	<p>проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;</p>
	<p>составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</p>
	<p>документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</p>
	<p>подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;</p>
	<p>формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</p>
	<p>обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;</p>
	<p>формирования проекта внешнеторгового контракта;</p>
	<p>осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;</p>
	<p>подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p>
	<p>Умения:</p>
	<p>классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</p>
	<p>разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;</p>
	<p>осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</p>
<p>осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</p>	
<p>подготавливать коммерческие предложения, запросы;</p>	
<p>оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.</p>	

		<p>Знания:</p> <p>основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;</p> <p>нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;</p> <p>международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;</p> <p>международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;</p> <p>стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;</p> <p>методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;</p> <p>методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;</p> <p>основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;</p> <p>документооборота внешнеторговых сделок;</p> <p>условий внешнеторгового контракта;</p> <p>норм этики и делового общения с иностранными партнерами.</p>
	<p>ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p>Навыки:</p> <p>подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</p> <p>сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;</p>

		<p>подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.</p>
		<p>Умения:</p>
		<p>составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;</p>
		<p>осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;</p>
		<p>обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</p>
		<p>осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.</p>
		<p>Знания:</p>
		<p>правил оформления документации по внешнеторговому контракту;</p>
		<p>порядка документооборота в организации;</p>
		<p>основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.</p>
<p>ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий</p>		<p>Навыки:</p>
		<p>выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</p>
		<p>организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</p>

	<p>приемки товаров по количеству и качеству;</p> <p>соблюдения правил охраны труда.</p>
	<p>Умения:</p>
	<p>осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</p>
	<p>осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</p>
	<p>проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</p>
	<p>осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</p>
	<p>использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</p>
	<p>применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</p>
	<p>применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</p>
	<p>управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</p>
	<p>оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</p>
	<p>применять электронный документооборот;</p>
	<p>осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;</p>
	<p>применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;</p>
	<p>оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p>
	<p>осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</p>

		<p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</p> <p>Знания:</p> <p>видов торговых структур;</p> <p>форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;</p> <p>средств, методов, инноваций в отрасли;</p> <p>организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</p> <p>требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</p> <p>основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;</p> <p>требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;</p> <p>правил торговли;</p> <p>количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.</p>
<p>Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)</p>	<p>ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</p>	<p>Навыки:</p> <p>применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;</p> <p>решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.</p> <p>Умения:</p> <p>применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</p> <p>идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</p> <p>оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.</p> <p>Знания:</p> <p>классификации продовольственных и непродовольственных товаров;</p> <p>методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</p> <p>обязательных требований к маркировке потребительских товаров.</p>

<p>ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров</p>	<p>Навыки: применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров.</p> <p>Умения: идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</p> <p>применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;</p> <p>оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.</p> <p>Знания: основных понятий в сфере товароведения потребительских товаров;</p> <p>технических требований и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;</p> <p>обязательных требований к маркировке потребительских товаров.</p>
<p>ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров</p>	<p>Навыки: осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров;</p> <p>выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;</p> <p>разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p> <p>Умения: устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p> <p>выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;</p> <p>реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p>

		<p>Знания:</p> <p>факторов, формирующих и сохраняющих качество товаров;</p> <p>условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p> <p>дефектов потребительских товаров товарных потерь и способов их сокращения.</p>
	<p>ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров</p>	<p>Навыки:</p> <p>выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</p> <p>подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных;</p> <p>организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов;</p> <p>оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации;</p> <p>регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;</p> <p>систематизации данных о фактическом уровне качества товаров;</p> <p>оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров.</p> <p>Умения:</p> <p>обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</p> <p>Проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;</p>

		<p>организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты.</p>
		<p>Знания:</p>
		<p>законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;</p>
		<p>современного российского и зарубежного опыта в области обеспечения качества и безопасности товаров;</p>
		<p>основных методов оценки качества и безопасности потребительских товаров;</p>
		<p>организации проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов;</p>
		<p>сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.</p>
	<p>ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий</p>	<p>Навыки:</p>
		<p>анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.</p>
		<p>Умения:</p>
		<p>анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий;</p>
		<p>формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;</p>
		<p>применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</p>
		<p>устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p>
		<p>реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p>
		<p>Знания:</p>
		<p>ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование</p>
		<p>приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров;</p>
		<p>основных положений категорийного менеджмента;</p>

		<p>специфики процесса управления в категорийном менеджменте;</p> <p>алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории;</p> <p>порядка формирования категорий в ассортименте;</p> <p>структуры ABC – и XYZ – анализа;</p> <p>классификации продовольственных и непродовольственных товаров;</p> <p>методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</p> <p>обязательных требований к маркировке потребительских товаров;</p> <p>сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.</p>
<p>Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)</p>	<p>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</p>	<p>Навыки:</p> <p>сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;</p> <p>поиска и выявления потенциальных клиентов;</p> <p>формирования и актуализации клиентской базы;</p> <p>проведения мониторинга деятельности конкурентов.</p> <p>Умения:</p> <p>работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;</p> <p>вести и актуализировать базу данных клиентов;</p> <p>формировать отчетную документацию по клиентской базе;</p> <p>анализировать деятельность конкурентов;</p> <p>определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</p> <p>планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;</p> <p>вести реестр реквизитов клиентов;</p> <p>использовать программные продукты.</p>

		<p>Знания:</p> <p>специализированных программных продуктов;</p> <p>методики выявления потребностей клиентов.</p>
	<p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;</p>	<p>Навыки:</p> <p>определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;</p> <p>формирования коммерческих предложений по продаже товаров;</p> <p>подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;</p> <p>информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;</p> <p>стимулирования клиентов на заключение сделки;</p> <p>взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;</p> <p>закрытия сделок;</p> <p>соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;</p> <p>использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи.</p> <p>Умения:</p> <p>планировать объемы собственных продаж;</p> <p>устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;</p> <p>использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;</p> <p>формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;</p> <p>планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;</p> <p>использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;</p> <p>предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;</p>

		опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
		работать с возражениями клиента;
		применять техники по закрытию сделки;
		суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;
		фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;
		обеспечивать конфиденциальность полученной информации;
		анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.
		Знания:
		методики выявления потребностей;
		техники продаж;
		методик проведения презентаций;
		потребительских свойств товаров;
		требований и стандартов производителя.
	ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	Навыки:
		сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;
		мониторинг и контроль выполнения условий договоров.
		Умения:
		оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;
		подготавливать документацию для формирования заказа;
		осуществлять мероприятия по размещению заказа;
		следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;
		принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;
		осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;
		оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;
		осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;

	<p>организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;</p> <p>соблюдать конфиденциальность информации;</p> <p>предоставлять клиенту достоверную информацию;</p> <p>корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;</p> <p>соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;</p> <p>обеспечивать баланс интересов клиента и организации;</p> <p>обеспечивать соблюдение требований охраны.</p> <p>Знания:</p> <p>принципов и порядка ведения претензионной работы;</p> <p>ассортимента товаров;</p> <p>стандартов организации;</p> <p>стандартов менеджмента качества;</p> <p>гарантийной политики организации.</p>
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	<p>Навыки:</p> <p>анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;</p> <p>выполнения запланированных показателей по объему продаж.</p> <p>Умения:</p> <p>разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;</p> <p>собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;</p> <p>планировать работу по выполнению плана продаж;</p> <p>анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;</p> <p>анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;</p> <p>анализировать возможности увеличения объемов продаж;</p> <p>планировать и контролировать поступление денежных средств;</p> <p>обеспечивать наличие демонстрационной продукции;</p>

		применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;
		планировать рабочее время для выполнения плана продаж;
		планировать объемы собственных продаж;
		Знания:
		специализированных программных продуктов.
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса		Навыки:
		разработки программ по повышению лояльности клиентов;
		разработки мероприятий по стимулированию продаж;
		информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;
		участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;
		стимулирования клиентов на заключение сделки;
		Умения:
		оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;
		разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;
		разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;
		анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;
		анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;
		анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;
		вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;
		вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.
		Знания:
		методики позиционирования продукции организации на рынке;
		методов сегментирования рынка;
		методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.

ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	Навыки:
	контроля состояния товарных запасов.
	Умения:
	анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;
	обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;
	анализировать оборачиваемость складских остатков.
ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Знания:
	инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.
	Практический опыт:
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	анализа выполнения плана продаж.
	Умения:
	составлять отчетную документацию по продажам.
	Знания:
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания.
	Навыки:
	информационно-справочного консультирования клиентов;
	контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;
	обеспечения соблюдения стандартов организации.
	Умения:
	разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;
	инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;
	инициативно вести диалог с клиентом;
	резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;
	определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
	разрабатывать рекомендации для клиента;
собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;	

		анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;
		проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;
		вести деловую переписку с клиентами и партнерами;
		использовать программные продукты.
		Знания:
		основ организации послепродажного обслуживания.

Выполнение работ по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров	ПК 4.1 Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров	Навыки:
		обслуживания покупателей и продажи различных групп непродовольственных товаров
		Умения
		идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения);
		оценивать качество по органолептическим показателям;
		Знания:
	ассортимент и товароведные характеристики основных групп непродовольственных товаров;	
	показатели качества различных групп непродовольственных товаров;	
	ПК 4.2 Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом-технологическом оборудовании	Навыки:
		обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров;
		Умения:
		Подготавливать товары к продаже: распаковывать, собирать, проверять эксплуатационные свойства;
Знания:		
особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров;		
технологии хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;		
правила торгового обслуживания и торговли товарами;		

	ПК 4.3 Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	Навыки:
		Приема товаров в соответствии с сопроводительными документами;
		Умения:
		осуществлять контроль над своевременным пополнением рабочего запаса товаров, их сохранностью;
		Знания:
		технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки; правила торгового обслуживания и торговли товарами;
	ПК 4.4 Обслуживать покупателей, консультировать их свойствах непродовольственных товаров	Навыки:
		обслуживания и консультирование покупателей о свойствах товаров;
		Умения:
		консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;
		Знания:
		Перечислять классификацию, назначение, свойства непродовольственных товаров пользователям; нормативную документацию по защите прав потребителей;
ПК 4.5 Соблюдать условия хранения, сроки годности и сроки реализации продаваемых товаров	Навыки:	
	Проверять товар по срокам годности и реализации	
	Умения:	
	создавать оптимальные условия хранения непродовольственных товаров и осуществлять проверку товара по сроку годности	
	Знания:	
	правила расшифровки артикула и маркировки, способы использования, хранения и ухода за товарами; условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;	
ПК 4.6 Осуществлять эксплуатацию торгового-технологического оборудования	Навыки:	
	правила его эксплуатации торгового-технологического оборудования;	
	Умения:	
		использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование;

		Знания:
		классификацию, назначение видов торгового оборудования;
		устройство и принципы работы оборудования;
	ПК 4.7 Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей	типовые правила эксплуатации оборудования;
		Навыки:
		осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей;
		Умения:
		создавать оптимальные условия хранения непродовольственных товаров;
		Знания:
	ПК 4.8 Изучать спрос покупателей	гарантийные сроки пользования непродаваемых товаров,
		Навыки:
		изучать спрос покупателей;
		Умения:
	ПК 4.9 Проверять платежеспособность государственных денежных знаков	изучать спрос покупателей;
		Знания:
анализировать рынок с целью формирования спроса для клиентов;		
Навыки:		
проверять платежеспособность государственных денежных знаков;		
ПК 4.10 Оформлять документы по кассовым операциям	Умения:	
	работать на контрольно-массовой машине, подсчитывать чеки (деньги) и сдавать их в установленном порядке,	
	Знания:	
	Называть основные элементы защиты государственных денежных знаков при использовании оборудования для проверки банкнот	
	Навыки:	
Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	оформлять документы по кассовым операциям	
	Умения	
	производить сверку суммы реализации по показаниям кассовых счетчиков;	
	Знания:	
ПК 5.1 Осуществлять эксплуатацию торгового-технологического оборудования	формировать документы по кассовым операциям	
	Навыки:	
	эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;	
		соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ккт) и выполнять расчетные операции с покупателями;

		Умения:
		Технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию;
		Устройство и правила эксплуатации оборудования;
		Знания:
		классификацию, назначение видов торгового оборудования;
		технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию;
	ПК 5.2 Проверять платежеспособность государственных денежных знаков	Навыки:
		проверять платежеспособность государственных денежных знаков;
		Умения:
		Проверять по основным элементам защиты государственных денежных знаков при использовании оборудования для проверки банкнот
	ПК 5.3 Оформлять документы по кассовым операциям	Знания:
		Классификацию, основные элементы защиты государственных денежных знаков
Навыки:		
оформлять документы по кассовым операциям		
Умения:		
работать с контрольно-кассовым аппаратом и оформлять документы по кассовым операциям		
	Знания:	
	работать с торгово-техническим оборудованием и контрольно-кассовым аппаратом, устранять мелкие неисправности в работе оборудования;	
	оперативно производить расчеты с покупателями;	

Оценочные средства для государственного экзамена

Структура и содержание типового задания:

- состав операций (задач), выполняемых в ходе выполнения задания;
- исходные данные в текстовом и/или графическом виде.

Описание типового задания

Таблица 3

№ п/п	Наименование модуля	Максимальный балл	Время на выполнение
1	Организация и осуществление торговой деятельности	50	180 минут
2	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	50	180 минут

Модуль 1: Организация и осуществление торговой деятельности

Задание модуля 1:

1. На основании исходных данных необходимо разработать договор поставки канцелярских товаров и спецификацию к договору:

Договор № 63 от 12 мая текущего года

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

Реквизиты сторон: г. Воронеж, ул. Рабочая, д. 14 т/ф 21-31-65, e-mail: ragus@mail.ru р/с 40702810407000101894 к/с 30101810100000000633, БИК 041403633 ИНН 3123062066

Покупатель ООО «Глобус» г. Белгород, директор Нестеров М.А., учредительный документ организации – Устав.

Реквизиты сторон: г. Белгород ул. Костюкова, 41Е т/ф +7 (4722) 54-15-81, р/с 40702810900130000020 к/с 30101810700000000711 ИНН 3127007161 БИК 041424711

Товар – канцелярские товары, в том числе:

Текстовыделитель – 100 шт., цена за ед. – 157 руб.

Ручка шариковая – 100 шт., цена за единицу – 51 руб.

Тетрадь – 100 шт., цена за ед. 133 руб.

Бумага листовая для офисной техники формат А4 – 100 уп. по 5 шт., цена за шт. 370 руб.

Срок действия договора – 1 год, период поставки – полугодие.

Оплата товара – 100% предоплата Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно.

В договоре необходимо предусмотреть следующие необходимые пункты:

Текст проекта договора разрабатывается на основе положений о содержании договоров поставки в Гражданском кодексе РФ и в Положении о поставках товаров народного потребления.

Договор должен содержать следующие обязательные условия:

- предмет договора;
- дата заключения;
- срок действия;
- полное наименование сторон по договору с указанием юридического статуса;
- количество, ассортимент товаров;
- цена за единицу товара;
- порядок расчетов и форма оплаты;
- порядок отгрузки;
- взаимные права и обязанности сторон по договору;
- взаимная имущественная ответственность сторон;
- требования к качеству, комплектности поставляемых товаров, таре, упаковке, маркировке;
- общая сумма договора;
- форс-мажор;
- банковские, почтовые, отгрузочные реквизиты сторон.

Типовую форму договора поставки и спецификацию участник находит, используя ресурсы сети Интернет.

2. Оформление результатов приемки товаров по количеству и качеству.

На основании договора поставки № 63 от 12 мая текущего года от ООО «Мольберт» г. Воронежа 16 июня текущего года в адрес ООО «Глобус» г. Белгорода были отправлены канцелярские товары.

Товары поступили в ООО «Глобус» 16 июня в 12.00 в исправном автомобиле с неповрежденными пломбами поставщика и, выданы получателю 16 июня без проверки количества груза в 12.30 ч.

В процессе приемки товаров в ООО «Глобус» 16 июня в 13.00 работниками магазина установлено, что фактическое количество бумаги листовой для офисной техники формат А4 не соответствует количеству, указанному в сопроводительных документах поставщика.

Поступившая с товаром тара была в исправном состоянии, маркировка нанесена отправителем. В тот же день, 16 июня, работники ООО «Глобус» сообщили об установленной недостаче (направлена телеграмма № 13/2 с просьбой направить представителя для участия в окончательной приемке товара).

Используя данные, оформите результаты окончательной приемки товаров по количеству:

товарно-транспортная накладная серия № 245913 от 16 июня
автомобиль марки Газель, государственный номер Е 013 КХ.

пломба отправителя с оттиском «596».

упаковка – ящики картонные

товар – канцелярские товары

счет-фактура № 912 от 16 июня

Количество и цена товара по документам поставщика:

Текстовыделитель – 100 шт., цена за ед. – 157 руб.

Ручка шариковая – 100 шт., цена за единицу – 51 руб.

Тетрадь – 100 шт., цена за ед. 133 руб.

Бумага листовая для офисной техники формат А4 – 100 уп. по 5 шт., цена за шт. 370 руб.

Данные о результатах окончательной приемки В результате окончательной приемки 19 июня комиссией ООО «Глобус» в составе – директора Нестерова М.А., зав. складом Горбуновой С.А., экономистом Бугровой Р.И. установлено следующее его количество:

Текстовыделитель – 100 шт., цена за ед. – 157 руб.

Ручка шариковая – 100 шт., цена за единицу – 51 руб.

Тетрадь – 100 шт., цена за ед. 133 руб.

Бумага листовая для офисной техники формат А4 – 98 уп. по 5 шт., цена за шт. 370 руб.

Недостача 2х упаковок бумаги произошла по вине отправителя, причина образования – недовложение товара. Комиссия дала заключение о допоставке товара и предъявление претензии поставщику.

В окончательной приемке принимал участие представитель поставщика – менеджер по продажам ООО «Мольберт» Бурьянов В.О. на основании удостоверения № 25 от 19 июня.

Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно.

В произвольной форме необходимо составить претензию поставщику.

Форма Акта об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей (Унифицированная форма № ТОРГ-2) доступна на сайте информационно-справочной системы КонсультантПлюс.

3. Определить показатели экономической эффективности коммерческой деятельности ООО «Глобус».

Данные для расчета представлены в Приложении А к образцам задания. На основании полученных данных рассчитать показатели за прошлый и отчетный год, сделать выводы об изменении показателей.

Таблица для внесения показателей представлена в Приложении Б к образцам задания.

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

Модуль 2 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

Задание модуля 2:

Постройте график и определите фазы жизненного цикла товара, предложите мероприятия по регулированию ассортимента товаров, рассчитайте показатели полноты и устойчивости ассортимента товаров, сделайте выводы.

Исходные данные по построению графика и определению фазы жизненного цикла товара «Ручка шариковая», определению показателей полноты и устойчивости ассортимента

Показатели	Значение 1
Объем оборота розничной торговли, тыс. руб.:	
январь	52,1
февраль	53,0
март	71,0
апрель	75,0
май	77,0
июнь	29,0
июль	20,1
август	17,0
сентябрь	52,0
октябрь	39,0
ноябрь	20,0
декабрь	35,1
2. Количество разновидностей товаров по ассортиментному перечню, ед.	21
3. Количество разновидностей товаров в магазине:	
- в 1-ю проверку	16
- во 2-ю проверку	12
- в 3-ю проверку	17
- в 4-ю проверку	14
- в 5-ю проверку	13

Критерии оценивания результатов государственного экзамена

Результаты государственного экзамена определяются экзаменационной комиссией оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» или «неудовлетворительно». Оценка выставляется большинством голосов членов комиссии, участвовавших в заседании. При равном числе голосов голос председателя является решающим. Результаты ГИА объявляются в тот же день после оформления протоколов заседаний ГЭК.

Шкала соотнесения оценок при оценивании результатов государственного экзамена.

Уровни сформированности компетенций	Оценка	Отличительные признаки
Пороговый уровень	3	<p>Содержание ответа в целом соответствует теме задания. В ответе отражено 60-70% предусмотренного объема информации. Продемонстрировано удовлетворительное знание фактического материала, есть некоторые ошибки (25-30%). Продемонстрировано достаточное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины, есть ошибки в употреблении и трактовке терминов, расшифровке аббревиатур. Нет собственной точки зрения, либо она слабо аргументирована.</p> <p>Примеры, приведенные в ответе в качестве практических иллюстраций, в малой степени соответствуют изложенным теоретическим аспектам.</p> <p>Ответ плохо структурирован, нарушена заданная логика. Части ответа разорваны логически, нет связей между ними. Ошибки в представлении логической структуры проблемы (задания): постановка проблемы – аргументация – выводы. Объем ответа в существенной степени (на 25-30%) отклоняется от заданных рамок. Выражения представляет собой стандартные обороты и фразы из учебника/лекций. (Меры авиационной безопасности соблюдены)</p>
Базовый уровень	4	<p>Содержание ответа в целом соответствует теме задания. В ответе отражено 75-80% предусмотренного объема информации. Продемонстрировано знание фактического материала, встречаются несущественные ошибки. Продемонстрировано владение понятийно терминологическим аппаратом (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Умелое использование категорий и терминов в их ассоциативной взаимосвязи. Продемонстрировано умение аргументировано излагать собственную точку зрения. Изложение отчасти сопровождается адекватными иллюстрациями (примерами) из практики. Работа в достаточной степени структурирована и выстроена в заданной логике без нарушений общего смысла.</p> <p>Отражена логическая структура проблемы: постановка проблемы–аргументация– выводы</p>

Продвинутый уровень	5	Содержание ответа соответствует теме задания. В ответе отражены все вопросы, предусмотренные заданием. Продемонстрировано знание фактического материала, отсутствуют ошибки. Продемонстрировано уверенное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи. Продемонстрировано умение аргументировано излагать собственную точку зрения. Видно уверенное владение освоенным материалом, изложение сопровождается адекватными иллюстрациями (примерами) из практики. Ответ четко структурирован и выстроен в заданной логике. Части ответа логически взаимосвязаны. Отражена логическая структура проблемы: постановка проблемы– аргументация–выводы. Объем ответа укладывается в заданные рамки при сохранении смысла. Высокая степень самостоятельности, оригинальность в представлении материала: стилистических оборотах, манере изложения, по словарному запасу
---------------------	---	---

IV Порядок организации и проведения защиты дипломной работы

Дипломная работа направлена на систематизацию и закрепление знаний выпускника по специальности, а также определение уровня готовности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности. Дипломная работа предполагает самостоятельную подготовку выпускником работы, демонстрирующую уровень знаний выпускника в рамках выбранной темы, а также сформированность его профессиональных умений и навыков.

Тематика дипломной работы должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, указанных в индивидуальном задании. Для конкретного задания разрабатываются этапы выполнения её.

Тематика дипломных работ:

1. Анализ и потребительская оценка ассортимента непродовольственных товаров
2. Совершенствование организации работы контролёра-кассира
3. Современные бизнес-технологии электронной коммерции
4. Совершенствование системы закупок и продаж в оптово-посреднической фирме
5. Анализ и совершенствование ассортиментной политики предприятия на рынке
6. Роль маркетинга в деятельности предприятия и пути повышения эффективности результатов торговой деятельности
7. Анализ мероприятий по обеспечению конкурентоспособности торгового предприятия
8. Пути и способы продвижения продукции предприятия на региональном рынке
9. Информационное обеспечение коммерческой деятельности предприятия
10. Совершенствование закупочно-сбытовой деятельности торгового предприятия
11. Анализ ассортимента товаров для формирования ассортиментной политики розничного предприятия
12. Организация коммерческой деятельности торговых предприятий
13. Техническая оснащенность предприятий оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования
14. Анализ уровня дифференциации форм продажи товаров и методов обслуживания в розничной сети
15. Организация и эффективность системы товародвижения.
16. Организация и совершенствование технологии складских операций в торговле.

17. Совершенствование прогрессивных форм продажи и методов обслуживания покупателей
18. Эффективность соблюдения нормативно - правовых актов при оказании услуг в розничной торговле
19. Эффективность соблюдения правил торговли в торговом предприятии
20. Повышение качества товаров на производственном предприятии
21. Повышение качества предоставляемых услуг на коммерческом предприятии
22. Совершенствование кадровой политики торгового предприятия
23. Оптимизация издержек обращения торгового предприятия
24. Повышение конкурентоспособности торгового предприятия
25. Управление цепями поставок на товарных рынках
26. Формы и методы международной торговли
27. Организация сервисного обслуживания покупателей

Дипломная работа включает пояснительную записку на листах формата А4, графические документы или презентацию, взаимно дополняющие друг друга.

Последовательность комплектования пояснительной записки:

- титульный лист;
- задание на дипломную работу;
- заглавный лист (при необходимости и его продолжение);
- листы записки в порядке ее выполнения (в соответствии с содержанием на заглавном листе и заданием на дипломную работу);
- выводы и предложения;
- список использованных источников.
- Содержание пояснительной записки зависит от разрабатываемой темы работы.

При оценке дипломной работы применяются критерии, указанные в таблицах.

Таблица – Критерии оценки содержания и оформления дипломной работы

Разделы работы	Критерии уровней	Уровни и показатели уровней подготовки и защиты работы - оценка			
		высокий - 5	повышенный - 4	пороговый - 3	не соответствует подготовке - 2
1 Признаки уровня содержания и оформления пояснительной записки					
Введение	Актуальность проблемы и темы дипломной работы	Точно определена проблема и ее практическая значимость	Определена практическая значимость	Актуальность проблемы и практическая значимость не распределены	Не сформулирована актуальность проблемы – темы
	Использование целей и задач работы	Цели и задачи работы корректно использованы	Цели и задачи согласованы между собой	Цели и задачи не корректно использованы	Цели и задачи работы не соответствуют выбранной теме
Требования к структурно-содержательной целостности работы	Соответствие структурно - содержательной целостности работы целям и задачам	Соответствует	Имеется несоразмерность частей работы	Структурно - содержательная целостность работы не соответствует целям и задачам	Структурно-содержательная целостность работы не соответствует целям и задачам. Части работы не соразмерны

Теоретическая часть работы	Представление теоретической части работы	1) анализ источников проведен; 2) выделены теоретические подходы к решению проблемы; 3) позиция автора работы определена и обоснована	1) анализ источников проведен; 2) выделены теоретические подходы к решению проблемы; 3) позиция автора работы определена	1) анализ источников носит описательный характер; 2) основные работы по проблеме изучены; 3) отсутствует собственная позиция автора	1) отсутствует анализ источников; 2) большая часть основных источников не изучена, а представлено конспективно
Практическая часть работы	Построение практической части работы	Практическая часть работы выстроена с опорой на теоретические положения: - выделены достоинства и недостатки; - апробирована в ходе преддипломной практики	Практическая часть работы в целом построена с опорой на теоретические положения: - выделены достоинства и недостатки	Практическая часть работы выстроена с частичной опорой на теоретические положения: - не апробирована в ходе преддипломной практики	Практическая часть работы не имеет работы на теоретические положения
Заключение	Содержание выводов работы	Выводы работы логичны, обоснованы; соответствуют целям и задачам; указаны возможности внедрения результатов работы	Выводы работы в основном обоснованы; соответствуют целям и задачам; не определены возможности внедрения и дальнейшей перспективы работы над темой	Имеются логические погрешности в выводах, их недостаточная обоснованность; цели и задачи работы реализованы лишь частично	Выводы в основном не обоснованы; цели и задачи работы не реализованы
2 Признаки уровня содержания и оформления графических документов					
Графические документы	Соответствие требованиям стандартов	Оформлены в соответствии с требованиями стандартов	Имеются несущественные нарушения в оформлении	Имеются существенные нарушения в оформлении	Имеются графические ошибки, существенные нарушения в оформлении

Таблица – Критерии оценки защиты дипломной работы

Разделы работы	Критерии уровней	Уровни и показатели уровней подготовки и защиты работы - оценка			
		высокий - 5	повышенный - 4	пороговый - 3	не соответствует подготовке - 2
Доклад выпускника	Краткое и обстоятельное изложение содержания работы	Содержание работы выстроено логично, последовательно и полностью. Выпускник демонстрирует убежденность при раскрытии темы	Содержание работы выстроено логично, последовательно и полностью.	Нарушена логика выступления, содержание работы представлено не полностью	Нарушена логика выступления, содержание работы представлено фрагментарно
Ответы выпускника на замечания рецензента и вопросы членов экзаменационной комиссии	Содержательность, краткость и полнота ответов	Полнота, точность, аргументированность ответов, подкрепленных примерами из работы, учебных дисциплин и практики	Ответы на вопросы достаточно полные, выпускник затрудняется привести пример из работы и других источников	Ответы на вопросы не полные, не аргументированные, примеры из работы не приводятся	Затруднения в ответах на вопросы

При выставлении окончательной оценки по защите дипломной работы учитываются:

- обоснованность освоенных показателей оценки результата общих и профессиональных компетенций у выпускника (по содержанию дипломной работы в соответствии с дипломным заданием по заданному профессиональному модулю);
- отзыв и оценка руководителя дипломной работы выпускника;
- оценка рецензента о качестве дипломной работы.

Оценка по дипломной работе определяется оценками "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно" и объявляется в тот же день после оформления в установленном порядке протокола заседания государственной экзаменационной комиссии.

V. Оценивание результатов государственной итоговой аттестации

Результаты проведения ГИА оцениваются с проставлением одной из отметок: "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно" - и объявляются в тот же день после оформления протоколов заседаний ГЭК.

Решения ГЭК принимаются на закрытых заседаниях простым большинством голосов членов ГЭК, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии или его заместителя. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании ГЭК является решающим.

Решение ГЭК оформляется протоколом, который подписывается председателем ГЭК, в случае его отсутствия заместителем ГЭК и секретарем ГЭК и хранится в архиве образовательной организации.

Выпускникам, не прошедшим ГИА по уважительной причине, в том числе не явившимся по уважительной причине для прохождения одного из аттестационных испытаний, предусмотренных формой ГИА (далее - выпускники, не прошедшие ГИА по уважительной причине), предоставляется возможность пройти ГИА, в том числе не пройденное аттестационное испытание (при его наличии), без отчисления из образовательной организации.

Выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине, в том числе не явившиеся для прохождения ГИА без уважительных причин (далее - выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине), и выпускники, получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, могут быть допущены образовательной организацией для повторного участия в ГИА не более двух раз.

Дополнительные заседания ГЭК организуются в установленные образовательной организацией сроки, но не позднее четырех месяцев после подачи заявления выпускником, не прошедшим ГИА по уважительной причине.

Выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине, и выпускники, получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, отчисляются из образовательной организации и проходят ГИА не ранее чем через шесть месяцев после прохождения ГИА впервые.

Для прохождения ГИА выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине, и выпускники, получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, восстанавливаются в образовательной организации на период времени, установленный образовательной организацией самостоятельно, но не менее предусмотренного календарным учебным графиком для прохождения ГИА соответствующей образовательной программы среднего профессионального образования.

Лицам, не прошедшим итоговой аттестации или получившим на итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, а также лицам, освоившим часть образовательной программы среднего профессионального образования и (или) отчисленным из образовательной организации, выдается справка об обучении.

Сведения о документах об образовании, о дубликатах указанных документов, в том числе о документах об образовании, по которым подтвержден факт утраты либо факт обмена и уничтожения выдаваемых лицам, освоившим образовательные программы среднего профессионального образования, подлежат внесению в федеральную информационную систему "Федеральный реестр сведений о документах об образовании и (или) о квалификации, документах об обучении" в течение 3 рабочих дней со дня выдачи указанных документов.

VI. Порядок подачи и рассмотрения апелляции

По результатам ГИА выпускник имеет право подать в апелляционную комиссию письменную апелляцию о нарушении, по его мнению, порядка проведения ГИА и (или) несогласии с результатами ГИА (далее - апелляция).

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

Апелляция о нарушении порядка проведения ГИА подается непосредственно в день проведения ГИА, в том числе до выхода из центра проведения экзамена.

Апелляция о несогласии с результатами ГИА подается не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов ГИА.

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

Состав апелляционной комиссии утверждается образовательной организацией 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.

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

На заседание апелляционной комиссии приглашается председатель соответствующей ГЭК.

При проведении ГИА в форме государственного экзамена по решению председателя апелляционной комиссии к участию в заседании комиссии могут быть также привлечены члены ГЭК.

По решению председателя апелляционной комиссии заседание апелляционной комиссии может пройти с применением средств видео, конференцсвязи, а равно посредством предоставления письменных пояснений по поставленным апелляционной комиссией вопросам.

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

С несовершеннолетним выпускником имеет право присутствовать один из родителей (законных представителей).

Указанные лица должны при себе иметь документы, удостоверяющие личность.

Рассмотрение апелляции не является пересдачей ГИА.

При рассмотрении апелляции о нарушении порядка проведения ГИА апелляционная комиссия устанавливает достоверность изложенных в ней сведений и выносит одно из следующих решений:

об отклонении апелляции, если изложенные в ней сведения о нарушениях порядка не подтвердились и (или) не повлияли на результат ГИА;

об удовлетворении апелляции, если изложенные в ней сведения о допущенных нарушениях порядка подтвердились и повлияли на результат ГИА.

В последнем случае результаты проведения ГИА подлежат аннулированию, в связи с чем протокол о рассмотрении апелляции не позднее следующего рабочего дня передается в ГЭК для реализации решения апелляционной комиссии. Выпускнику предоставляется возможность пройти ГИА в дополнительные сроки, установленные образовательной организацией без отчисления такого выпускника из образовательной организации в срок не более четырех месяцев после подачи апелляции.

В случае рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ГИА, полученными при прохождении демонстрационного экзамена, секретарь ГЭК не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию протокол заседания ГЭК, протокол проведения демонстрационного экзамена, письменные ответы выпускника (при их наличии), результаты работ выпускника, подавшего апелляцию.

В случае рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ГИА, полученными при защите дипломной работы, секретарь ГЭК не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию дипломную работу, протокол заседания ГЭК.

В случае рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ГИА, полученными при сдаче государственного экзамена, секретарь ГЭК не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию протокол заседания ГЭК, письменные ответы выпускника (при их наличии).

В результате рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ГИА апелляционная комиссия принимает решение об отклонении апелляции и сохранении результата ГИА либо об удовлетворении апелляции и выставлении иного результата ГИА. Решение апелляционной комиссии не позднее следующего рабочего дня передается в ГЭК. Решение апелляционной комиссии является основанием для аннулирования ранее выставленных результатов ГИА выпускника и выставления новых результатов в соответствии с мнением апелляционной комиссии.

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

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

Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

Решение апелляционной комиссии оформляется протоколом, который подписывается председателем (заместителем председателя) и секретарем апелляционной комиссии и хранится в архиве образовательной организации.