



Государственное профессиональное образовательное учреждение
Ярославской области
Ярославский технологическо-экономический колледж

Рассмотрена на заседании
педагогического совета

Протокол

№ 3 от 12.11.2025

УТВЕРЖДАЮ

Директор ГПОУ ЯО Ярославский технологическо-
экономический колледж


Н.В. Костерина
2025 г.



**ПРОГРАММА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ
по специальности 38.02.08 Торговое дело
Специалист торгового дела
Направленность - Коммерция и осуществление интернет-маркетинга
на 2025-2026 учебный год**

1. Общие положения

1.1. В соответствии с законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», в целях определения соответствия результатов освоения студентами образовательных программ среднего профессионального образования, реализуемых колледжем, соответствующим требованиям федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, государственными экзаменационными комиссиями проводится государственная итоговая аттестация.

1.2. Программа государственной итоговой аттестации разработана на основании Устава ГПОУ ЯО Ярославского технологическо-экономического колледжа, Положения о государственной итоговой аттестации выпускников ГПОУ ЯО Ярославского технологическо-экономического колледжа, Положения о государственной итоговой аттестации выпускников ГПОУ ЯО Ярославского технологическо-экономического колледжа, требований ФГОС по специальности **38.02.08 Торговое дело**, утвержденного приказом Минпросвещения России от 19.07.2023 № 548, Приказа Министерства просвещения РФ от 08.11.2021 г. № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным

программам среднего профессионального образования» (с изменениями и дополнениями)», Приказа Министерства просвещения РФ от 05.05 2022 № 311 «О внесении изменений в приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 8 ноября 2021 № 800 «Об утверждении порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования». Приказа от 24 августа 2022 г. № 762 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования». Приказа Министерства просвещения РФ от 24 апреля 2024 № 272 «О внесении изменений в приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 8 ноября 2021 г. № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования». Распоряжения Министерства просвещения РФ от 1 апреля 2019 года N P-42 «Об утверждении методических рекомендаций о проведении аттестаций с использованием механизма демонстрационного экзамена».

1.3. Целью государственной итоговой аттестации является установление соответствия уровня и качества профессиональной подготовки выпускника по специальности **38.02.08 Торговое дело** требованиям федерального государственного образовательного стандарта по программам подготовки специалистов среднего звена и запросам работодателей.

1.4. Государственная итоговая аттестация является частью оценки качества освоения основной профессиональной образовательной программы по специальности **38.02.08 Торговое дело** и является обязательной процедурой для выпускников очной и заочной форм обучения, завершающих освоение данной образовательной программы в колледже.

1.5. К итоговым аттестационным испытаниям допускаются обучающиеся, успешно завершившие в полном объеме освоение основной профессиональной образовательной программы по специальности **38.02.08 Торговое дело**.

1.6. Необходимым условием допуска к ГИА является представление документов, подтверждающих освоение выпускниками общих и профессиональных компетенций при изучении теоретического материала и прохождении практики по каждому из основных видов профессиональной деятельности.

2. Условия проведения государственной итоговой аттестации

2.1. Вид государственной итоговой аттестации

2.1.1. Формой государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования в Колледже является защита выпускной квалификационной работы и выполнение демонстрационного экзамена в соответствии с КОД 38.02.08-2-2026 Специалист торгового дела (Коммерция и осуществление интернет-маркетинга). Оценочные материалы демонстрационного экзамена. Том 1.

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

2.1.3. Выпускная квалификационная работа выполняется в виде дипломной работы (проекта).

2.1.4. Темы дипломных работ определяются Колледжем. Студенту предоставляется право выбора темы дипломной работы, в том числе предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения. При этом тематика дипломной работы должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программу среднего профессионального образования:

ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности.

ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности.

ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга.

ПМ.04 Выполнение работ по профессии: 17353 Продавец продовольственных товаров, 17351 Продавец непродовольственных товаров.

2.1.5. Для подготовки дипломной работы студенту назначается руководитель и, при необходимости, консультанты.

2.1.6. Закрепление за студентами тем дипломных работ, назначение руководителей осуществляется распорядительным актом Колледжа.

2.1.7. Общая информация по проведению демонстрационного экзамена размещена на официальном сайте ФГБОУ ДПО ИРПО в разделе «Демонстрационный экзамен», URL: <https://bom.firpo.ru/Public/361/>

Уровень ДЭ: базовый.

2.2. Объем времени на подготовку и проведение

В соответствии с рабочим учебным планом специальности 38.02.08 Торговое дело объем времени на подготовку и проведение защиты дипломной работы составляет **6 недель** (с **18.05.2026 по 28.06.2026 г.**) – очное отделение, с **15.05.2026 по 26.06.2026** – заочное отделение.

Для проведения демонстрационного экзамена выделяется два дня (с 01.06.2025 по 02.06.2025)

2.3. Сроки проведения аттестационного испытания

Сроки проведения аттестационного испытания – защиты дипломной работы с 14.06.2026 г. по 28.06.2026 г.- очное отделение, с 10.06.2026 по 25.06.2026 – заочное отделение, согласно графику проведения ГИА, расписание которых составляется за месяц до официальной защиты. Дата предзащиты устанавливается преподавателем - руководителем дипломных работ.

Дата проведения демонстрационного экзамена устанавливается приказом директора колледжа по согласованию с РКЦ и независимыми экспертами.

Общая тематика демонстрационного экзамена по КОД 38.02.08-2-2026 Специалист торгового дела регламентируется документами ФГБОУ ДПО ИРПО и не подлежит изменению, размещается на официальном сайте URL: <https://bom.firpo.ru/Public/361> и сайте ГПОУ ЯО ЯТЭК – раздел Демонстрационный экзамен.

3. Выбор темы дипломных работ

3.1 Темы дипломных работ разрабатываются преподавателями цикловых комиссий совместно со специалистами профильных предприятий или организаций, и рассматриваются соответствующими цикловыми комиссиями.

3.2 Темы дипломной работы должны отвечать современным требованиям развития науки, техники, производства, экономики, должна быть актуальной и иметь научно - практическую направленность. Количество предложенных тем не должно быть меньше числа студентов выпускаемой группы, утвержденного заместителем директора по учебной работе. (Приложение А).

3.3 Студентам предоставляется право выбора темы дипломной работы. Выбор темы осуществляется исходя из интереса к проблеме, возможности получения фактических данных, а также наличия специальной научной литературы.

3.4 Студент не позднее, чем за месяц до выхода на практику обязан выбрать тему дипломной работы.

3.5 В течение недели с момента выбора темы учебной частью колледжа формируется приказ о закреплении тем и руководителей дипломных работ.

4. Руководство подготовкой и защитой дипломной работы

4.1 Основными функциями руководителя дипломной работы являются:

- разработка индивидуальных заданий;
- консультирование по вопросам содержания и последовательности выполнения дипломной работы;
- оказание помощи студенту в подборе необходимой литературы; контроль хода выполнения дипломной работы;
- подготовка письменного отзыва на дипломную работу.

К каждому руководителю может быть одновременно прикреплено не более 8 студентов. На консультации для каждого студента должно быть предусмотрено два часа в неделю.

Студент в течение 1 недели после утверждения темы и руководителя дипломной работы обязан обратиться к руководителю для получения задания на дипломную работу.

Руководитель в течение 1 недели после обращения студента выдает ему индивидуальное задание на выполнение дипломной работы.

Задания на дипломную работу даются студенту не позднее, чем за две недели до начала практики.

Задания на дипломную работу сопровождаются консультацией, в ходе которой разъясняются назначение и задачи, структура и объем работы, принципы разработки и оформления, примерное распределение времени на выполнение отдельных частей работы.

Руководитель контролирует выполнение студентом нормативных требований по структуре, содержанию, оформлению дипломной работы.

Руководитель в срок до пяти рабочих дней с момента предоставления студентом

итогового варианта дипломной работы (в переплете с вшитыми сопроводительными документами) подписывает ее вместе с заданием и своим письменным заключением. В заключении должны быть отражены рекомендации к допуску / не допуску к защите дипломной работы в ГЭК.

4.2. Основными функциями руководителя/ консультанта демонстрационного экзамена являются:

- консультирование по вопросам содержания и последовательности выполнения модулей;
- оказание помощи студентам в подборе необходимой литературы.

Задания для выполнения демонстрационного экзамена студенту выдаются в день сдачи экзамена, информация является секретной, общая информация представлена в Приложении Б и на официальном сайте ФГБОУ ДПО ИРПО, КОД 38.02.08-2-2026 Специалист торгового дела URL: <https://bom.firpo.ru/Public/361>.

5. Рецензирование дипломных работ

5.1 Выполненные дипломные работы рецензируются специалистами из числа работников предприятий, организаций, преподавателей образовательных учреждений, хорошо владеющих вопросами, связанными с тематикой выпускных квалификационных работ.

5.2 Рецензия должна включать:

- заключение о соответствии дипломной работы заданию на нее;
- оценку качества выполнения каждого раздела дипломной работы;
- оценку степени разработки новых вопросов, оригинальности решений (предложений), теоретической и практической значимости работы;
- оценку дипломной работы.

5.3 Содержание рецензии доводится до сведения студента не позднее, чем за день до защиты дипломной работы.

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

5.5 Заместитель директора по учебной работе после ознакомления с заключением руководителя и рецензией решает вопрос о допуске студента к защите и передает дипломную работу в государственную экзаменационную комиссию.

6. Защита дипломных работ

6.1 **Защита дипломной работы** проводится на открытом заседании государственной экзаменационной комиссии с участием не менее двух третей ее состава.

На защиту дипломной работы отводится до 45 минут. Процедура защиты устанавливается председателем государственной экзаменационной комиссии по согласованию с членами комиссии и, как правило, включает доклад студента (не более 10-15 минут), чтение заключения и рецензии, вопросы членов комиссии, ответы студента. Может быть предусмотрено

выступление руководителя дипломной работы, а также рецензента, если он присутствует на заседании ГЭК.

При определении окончательной оценки по защите дипломной работы учитываются:

- доклад выпускника по каждому разделу выпускной работы;
- ответы на вопросы;
- оценка рецензента;
- отзыв руководителя;
- степень самостоятельности изложения проблемы;
- глубина и всесторонность исследования темы;
- использование актуальной нормативной документации в области туристской деятельности;
- использование материалов туристической практики, прессы, и других источников;
- логичность изложения материала;
- грамотность, ясность и доступность изложения студентом своих мыслей, соблюдение правил

оформления дипломной работы;

- содержание и форма защиты;
- мнение руководителя и рецензента;
- оформление дипломной работы.

Результаты защиты дипломных работ определяется оценками:

- «отлично»;
- «хорошо»;
- «удовлетворительно»;
- «неудовлетворительно»,

которые заносятся в протоколы заседания ГЭК и объявляются в день защиты дипломной работы.

6.2. Демонстрационный экзамен КОД 38.02.08-1-2026 Специалист торгового дела (Коммерция и осуществление интернет-маркетинга).

Проводится три дня в соответствии с Приказом Министерства просвещения РФ от 08 ноября 2021 г. № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования», Приказом ФГБУ ДПО ИРПО от 22 июня 2023 г. № П-291 «О введении в действие Методики организации и проведения демонстрационного экзамена», оценочными материалами КОД 38.02.08-2-2026 Специалист торгового дела, инструкции по технике безопасности, разработанной в соответствии с постановлениями Главного государственного санитарного врача России от 28.09.2020 г. №28 «Об утверждении СП-2.4.3648-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к организации воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи» и от 28.01.2021 г. №2 «Об утверждении СанПиН 1.2.3685-21 «Гигиенические нормативы и требования к обеспечению безопасности и (или) безвредности для человека факторов среды обитания».

6.3. Председателем ГЭК и членами ГЭК на Демонстрационном экзамене являются независимые

эксперты, получившие свидетельство эксперта на право проведения Демонстрационного экзамена.

При проведении Демонстрационного экзамена ГЭК выполняет следующие функции: соблюдает Регламент, оценивает задания, фиксирует баллы в ведомостях оценок и в системе CIS.

6.4. **Результатом демонстрационного экзамена является** количество баллов, переводимое затем в оценку. Перевод оценки осуществляется на основе таблицы, утвержденной учебным заведением.

Таблица 1 – Схема перевода результатов демонстрационного экзамена из стобалльной шкалы в пятибалльную

Оценка	«2»	«3»	«4»	«5»
	0,00%-49,99%	50,00%-64,99%	65,00%-89,99%	90,00%-100,00%

7.Проведение демонстрационного экзамена (базовый уровень)

Демонстрационный экзамен (базовый уровень) включает в себя выполнение трех модулей:

Продолжительность: 2 часа 40 минут.

Максимальный балл: 50.

Особое значение при проведении демонстрационного экзамена является секретность исходных данных задания, которые предъявляются участникам непосредственно перед началом модуля.

Таблица 2 – Распределение баллов по критериям оценивания для ДЭ БУ в рамках ГИА

№ п/п	Модуль задания (вид деятельности, вид профессиональной деятельности)	Критерий оценивания	Баллы
1	Организация и осуществление торговой деятельности	Проведение сбора и анализа информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	12,00
		Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	5,00
		Организация выполнения торгово - технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	1,00
		Осуществление подготовки, оформления и проверки закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	6,00
		Использование современных средств поиска, анализа и интерпретации информации и информационных технологий для выполнения задач профессиональной деятельности	1,00
2	Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	Проведение рекламных кампаний в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет сообщество	3,00
		Составление технических заданий в соответствии с требованиями заказчика	2,00

		Анализ интернет-пространства, а также поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно телекоммуникационной сети "Интернет"	1.00
		Осуществление устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	1,00
3	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	Проведение маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга	7.00
		Проведение сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	11.00
ИТОГО:			50,00

8. Принятие решений ГЭК

Критерии оценки дипломной работы

8.1 Оценка "ОТЛИЧНО" выставляется в том случае, если:

- содержание работы соответствует выбранной специальности и теме работы;
- работа актуальна, выполнена самостоятельно, имеет творческий характер, отличается определенной новизной;
- дан обстоятельный анализ степени теоретического исследования проблемы, различных подходов к ее решению;
- показано знание нормативной базы, учтены последние изменения в законодательстве и нормативных документах по данной проблеме;
- проблема раскрыта глубоко и всесторонне, материал изложен логично;
- теоретические положения органично сопряжены с практикой;
- даны представляющие интерес практические рекомендации, вытекающие из анализа проблемы;
- в работе широко используются материалы исследования, проведенного автором самостоятельно или в составе группы (в отдельных случаях допускается опора на вторичный анализ имеющихся данных);
- в работе проведен количественный анализ проблемы, который подкрепляет теорию и иллюстрирует реальную ситуацию, приведены таблицы сравнений, графики, диаграммы, формулы, показывающие умение автора формализовать результаты исследования;
- широко представлена библиография по теме работы;
- приложения к работе иллюстрируют достижения автора и подкрепляют его выводы;
- по своему содержанию и форме работа соответствует всем предъявленным требованиям.

8.2. Оценка "ХОРОШО":

- тема соответствует специальности;
- содержание работы в целом соответствует дипломному заданию;
- работа актуальна, написана самостоятельно;
- дан анализ степени теоретического исследования проблемы;
- основные положения работы раскрыты при использовании актуальной нормативной документации;
- теоретические положения сопряжены с практикой;
- представлены качественные и количественные показатели, характеризующие проблемную ситуацию;
- практические рекомендации обоснованы;
- приложения грамотно составлены и прослеживается связь с положениями дипломной работы;
- составлена библиография по теме работы.

8.3. Оценка "УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО":

- работа соответствует специальности;
- имеет место определенное несоответствие содержания работы заявленной теме;
- исследуемая проблема в основном раскрыта, но не отличается теоретической глубиной и аргументированностью;
- нарушена логика изложения материала, задачи раскрыты не полностью;
- в работе не полностью использованы необходимые для раскрытия темы нормативные документы, научная литература, а также материалы исследований;
- теоретические положения слабо увязаны с практикой, практические рекомендации носят формальный бездоказательный характер;
- содержание приложений не освещает решения поставленных задач.

8.4. Оценка "НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО":

- тема работы не соответствует специальности;
- содержание работы не соответствует теме;
- работа содержит существенные теоретические ошибки и поверхностную аргументацию основных положений.

8.5. Заседания государственной экзаменационной комиссии протоколируются. В протоколе записываются: итоговая оценка дипломной работы, присуждение квалификации и особые мнения членов комиссии. Протоколы заседаний государственной комиссии подписываются председателем, заместителем председателя, ответственным секретарем и членами комиссии.

8.6. Студенты, выполнившие дипломную работу, но получившие при защите оценку «неудовлетворительно», имеют право на повторную защиту. В этом случае государственная экзаменационная комиссия может признать целесообразным повторную защиту студентом той же работы, либо вынести решение о закреплении за ним нового задания на дипломную работу и определить срок повторной защиты

8.7. Студенту, получившему оценку «неудовлетворительно» при защите дипломной работы, выдается справка установленного образца. Справка обменивается на диплом в соответствии с решением государственной экзаменационной комиссии, после успешно защиты студентом дипломной работы.

8.8. Обучающиеся, не прошедшие государственной итоговой аттестации или получившие на государственной итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, проходят государственную итоговую аттестацию не ранее чем через шесть месяцев после прохождения государственной итоговой аттестации впервые.

8.9. Лицам, не проходившим государственной итоговой аттестации по уважительной причине, предоставляется возможность пройти государственную итоговую аттестацию без отчисления из Колледжа.

8.10. Дополнительные заседания государственных экзаменационных комиссий организуются в установленные Колледжем сроки, но не позднее четырех месяцев после подачи заявления лицом, не проходившим государственной итоговой аттестации по уважительной причине.

8.11. Повторное прохождение государственной итоговой аттестации для одного лица назначается Колледжем не более двух раз.

8.12. Критерии перевода демонстрационного экзамена в оценки см. п. 6.4.

9. Порядок подачи и рассмотрения апелляций

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

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

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

9.4. Апелляция о несогласии с результатами государственной итоговой аттестации выдается не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственной итоговой аттестации.

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

9.6. Апелляция рассматривается на заседании апелляционной комиссии с участием не менее двух третей ее состава. На заседание апелляционной комиссии приглашается председатель соответствующей государственной экзаменационной комиссии. Выпускник, подавший апелляцию, имеет право присутствовать при рассмотрении апелляции. С несовершеннолетним выпускником имеет право присутствовать один из родителей (законных представителей). Указанные лица должны иметь при себе документы, удостоверяющие личность.

9.7. Рассмотрение апелляции не является пересдачей государственной итоговой аттестации.

9.8. При рассмотрении апелляции о нарушении порядка проведения государственной итоговой

аттестации апелляционная комиссия устанавливает достоверность изложенных в ней сведений и выносит одно из решений:

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

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

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

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

9.11. В результате рассмотрения апелляции о несогласии с результатами государственной итоговой аттестации апелляционная комиссия принимает решение об отклонении апелляции и сохранении результата государственной итоговой аттестации либо об удовлетворении апелляции и выставлении иного результата государственной итоговой аттестации. Решение апелляционной комиссии не позднее следующего рабочего дня передается в государственную экзаменационную комиссию. Решение апелляционной комиссии является основанием для аннулирования ранее выставленных результатов государственной итоговой аттестации выпускника и выставления новых.

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

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

9.13. Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

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

Программа рассмотрена на заседании методического объединения преподавателей торгового дела

Протокол № 3 от 07.11. 2025 г.

М.Г. Ильина

ПРИЛОЖЕНИЕ А

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по УР

И. А. Балабанова

« ___ » _____

ТЕМЫ ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ (ДИПЛОМНЫХ) РАБОТ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.08 Торговое дело

1. Коммерческая деятельность по управлению товарными запасами и ее совершенствование (на примере торговой организации).
2. Эффективность коммерческой деятельности торговой организации в современных условиях рынка.
3. Организация выбора поставщиков при участии торговой организации в контрактной системе закупок.
4. Коммерческая деятельность по выбору поставщиков и заключению договоров на поставку товаров.
5. Исследование конкурентоспособности торговой организации.
6. Организация системы закупочной деятельности предприятия розничной торговли (на примере конкретного предприятия).
7. Организация закупочно-сбытовой деятельности торгового предприятия.
8. Организационно-экономические аспекты товароснабжения торговой организации.
9. Импортозамещение как фактор стимулирования роста отечественного производства.
10. Влияние политики импортозамещения на стратегию коммерческой деятельности торгового предприятия.
11. Управление инновационными процессами в торговой организации.
12. Инновационные технологии в сфере торговли как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации.
13. Коммерческая деятельность торговой организации по стимулированию продаж и её совершенствование.
14. Организация и управление торгово-технологическим процессом в розничной торговой организации.
15. Организация и управление торгово-технологическим процессом в электронной торговле. (на маркетплейсе).
16. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях оптовой (розничной) торговли.
17. Исследование и управление ассортиментом и качеством товаров торговой организации.
18. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок.
19. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения.
20. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли.
21. Организация и развитие электронной (онлайн) торговли в России на примере предприятия.

22. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети).
23. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности.
24. Организация процесса продажи товаров и сервиса обслуживания покупателей в сфере розничной торговли (на примере торгового предприятия).
25. Формирование системы идентификации и контроля качества товаров в торговой организации.
26. Организация электронной коммерции на товарном рынке.
27. Актуальные проблемы и перспективы развития торговых центров в Ярославском регионе.
28. Маркетинговые исследования рынка с использованием инструментов комплекса маркетинга и сквозных цифровых технологий (на примере группы товаров).
29. Совершенствование маркетинговой деятельности торгового предприятия.
30. Маркетинговые исследования ассортимента и потребительских предпочтений (на примере торговой организации).
31. Применение маркетинга в области информационных технологий.
32. Исследование конкурентной среды на рынке (направление по выбору студента).
Например: на рынке рекламных услуг г. Ярославля.
33. Маркетинговые исследования для разработки рекламной стратегии предприятия.
34. Исследование эффективности интернет-маркетинга (на примере конкретного предприятия).
35. Исследование удовлетворенности потребителя качеством обслуживания на предприятии (на примере конкретного предприятия).
36. Наблюдение и опрос как методы сбора маркетинговой информации.
37. Организация работы персонала при проведении маркетинговых исследований на предприятии.
38. Программное обеспечение для проведения маркетинговых исследований, систематизации и анализа полученной информации.
39. Малое предпринимательство в торговле и перспективы его развития.
40. Анализ и совершенствование системы формирования спроса и стимулирования сбыта (на примере торговой организации).
41. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках.
42. Организация и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга.
43. Мерчандайзинг в организации продвижения товаров в торговых сетях.
44. Анализ ценовой политики торговой организации и эффективность ценового стимулирования продаж.
45. Разработка бизнес-плана открытия своего дела.
46. Управление рекламным процессом в торговой организации.
47. Управление конкурентоспособностью торговой организации.
48. Интернет-продвижение потребительских товаров в Ярославском регионе.
49. Информационные технологии как инструмент повышения конкурентоспособности торгового предприятия.
50. Интернет-маркетинг в деятельности торгового предприятия.

51. Оценка эффективности рекламных кампаний в Интернет (на примере Предприятия).
52. Использование инструментов интернет-маркетинга в оценке конкурентоспособности предприятия (на примере конкретного предприятия).
53. Разработка рекламной кампании в социальных медиа, для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
54. Анализ и оценка деятельности по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».
55. Анализ и оценка готовности веб-сайта к продвижению.
56. Анализ и оценка работ по реализации стратегии поискового продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».
57. Оптимизация пользовательского опыта (UX) и удобства использования интерфейса веб-сайта как ключевой фактор готовности к продвижению.
58. Анализ поискового спроса и сезонности как основа для планирования маркетинговой активности.
59. Сравнительный анализ эффективности различных стратегий продвижения (SEO, контекстная реклама, SMM) для малого бизнеса.
60. Использование инструментов таргетированной рекламы в социальных сетях для роста вовлеченности в сообществе.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Образцы задания

Модуль 1

Организация и осуществление торговой деятельности

Задание модуля 1.

1. Рассчитайте фактическую выручку по каждому представленному в Приложении 1 к заданию, выданному в день проведения демонстрационного экзамена, наименованию и в целом, среднюю цену по каждому наименованию в таблице сделать вывод о динамике спроса на товары.

2. Рассмотрите варианты поставщиков перечисленных наименований товаров (обоснуйте), используя официальные сайты компаний соответствующих товаров (3 реальные компании и их реквизиты по поставке товаров в сети Интернет со ссылками). Результаты представьте в таблице.

3. Выберите наиболее выгодного поставщика (из рассмотренных вариантов) в своем регионе, сформулируйте описание объекта закупки (цель, технические требования, цена, сроки поставки) и рассчитайте 3б начальную (максимальную) цену закупки методом сопоставимых рыночных цен. Составьте письмо-запрос на поставку товаров (объем закупки рассчитайте). Письмо отправьте с созданного самостоятельно электронного ящика на предложенный / созданный главным экспертом адрес электронной почты (в теме письма указать: наименование документа, фамилию и инициалы участника демонстрационного экзамена, в письме - комментарий к документу).

4. Составьте договор ежемесячной поставки товаров сроком на один год с условием оплаты по отгрузке (в течение 3 операционных дней) и спецификацию (Используя предложенный шаблон или Типовую форму договора, используя ресурсы сети Интернет), используя типовые шаблоны договора поставки и спецификации (информационно-справочные системы) на представленные в задании, выданному в день проведения демонстрационного экзамена.

Договор необходимо отправить с собственного или созданного до дня проведения демонстрационного экзамена почтового ящика на предложенный / созданный главным экспертом адрес электронной почты (в теме письма указать: наименование документа, фамилию и инициалы участника демонстрационного экзамена, в письме - комментарий к документу).

Модуль 2

Организация и осуществление интернет-маркетинга

Задание модуля 2.

Данные о компании будут представлены в день проведения демонстрационного экзамена в задании. Компании, занимающейся продажей и ремонтом велосипедов (URALBIKE INZER 26: диаметр колес: 26", количество скоростей: 7, цена: 18000 руб.) в мае планирует закупку большой партии велосипедов.

В связи с этим необходимо:

Проанализировать спрос на соответствующий товар (работу, услугу), оформив в виде таблицы, используя онлайн офисные средства или локальное программное обеспечение для редактирования текстовых документов, таблиц и презентаций (продажа и ремонт велосипедов). Сделать обоснованный вывод о динамике спроса (продажа и ремонт велосипедов).

Исходя из динамики спроса и цен конкурентов сформулировать:

- цель проведения рекламной компании

Провести сегментацию рынка (минимум 2 сегмента целевой аудитории), составить портрет типичного представителя каждого сегмента (демографические характеристики, психографические характеристики, поведенческие характеристики, потребности и проблемы, предпочтения в коммуникациях - каждая характеристика представлена минимум 2 аспектах)

Сформировать контент-план на две недели, используя минимум 3 вида контента (рассылка в том числе) еженедельно.

Сформулировать рекламный текст, где требуется отразить соответствующий заданию товар (работу, услугу) следующими элементами: заголовок, лид-текст (вводный абзац), подзаголовок, основной текст, призыв к действию

Модуль 3. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

Задание модуля 3.

Данные о компании будут представлены в день проведения демонстрационного экзамена в задании.

Пример: Реквизиты ООО «Крути педали»:

Наименование организации	ООО «Крути педали»
Юридический адрес	450000, РБ, г. Уфа, ул. М. Рыльского дом 40
Почтовый адрес	450000, г. Уфа, ул. Рихарда Зорге, 25, корп. А
Web-сайт	http://keep_pedaling.ru
E-mail	shop@keep_pedaling.ru
Телефоны	+7 (347) 291-20-91
Директор	Кузнецов Артем Валерьевич

Компании, занимающейся продажей и ремонтом велосипедов (URALBIKE INZER 26: диаметр колес: 26", количество скоростей: 7, цена: 18000 руб.) в мае планирует закупку большой партии велосипедов.

В связи с этим необходимо:

Провести анализ цен 3 конкурентов региона (предоставить работающие ссылки на товар) на аналогичный товар, определив:

- среднюю цену на товар с аналогичными характеристиками,
- абсолютное и относительное отклонение цены товара по заданию от средней цены на рынке,
- сформулировать проблему.

Исходя из динамики спроса и цен конкурентов сформулировать:

- цель маркетингового исследования на основе выявленной проблем

На основе проведенной сегментации рынка, составить анкету, соответствующую цели исследования (5 вопросов).

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Результаты защиты дипломной работы по специальности

38.02.08 Торговое дело

№ п/п	Показатели	всего		Форма обучения			
		Кол- во	%	очная		заочная	
				Кол- во	%	Кол- во	%
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Окончили ОУ						
2	Допущены к защите						
3	Принято в защите						
4	Защищено						
5	Получили оценки:						
	- отлично						
	- хорошо						
	- удовлетворительно						
	- неудовлетворительно						
6	Средний балл						

Председатель МО

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Общие результаты подготовки выпускников по специальности

38.02.08 Торговое дело

№ п/ п	Показатели	всего		Форма обучения			
		Кол- во	%	очная		заочная	
				Кол- во	%	Кол- во	%
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Окончили ОУ						
2	Количество дипломов с отличием						
3	Количество дипломов с оценками «хорошо» и «отлично»						
4	Количество выданных академических справок						

Председатель ГЭК