




Государственное профессиональное образовательное учреждение
Ярославской области
Ярославский торгово-экономический колледж

Рассмотрена на заседании
педагогического совета
Протокол
№ 2 от 16.11.2024

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГПОУ ЯО Ярославский торгово-
экономический колледж


Н.В. Костерина
2024 г.



ПРОГРАММА

ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) на 2024-2025 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 торгово-экономического колледжа, Положения о государственной итоговой аттестации выпускников ГПОУ ЯО Ярославского торгово-экономического колледжа, Положения о дипломной работе выпускников ГПОУ ЯО Ярославского торгово-экономического колледжа, требований ФГОС по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, приказа МОН РФ от 16.08.2013 № 968 «Об утверждении порядка проведения ГИА по образовательным программам СПО», приказа МОН № 1138 от 17.11.2017, Приказа Министерства просвещения РФ от 08 ноября 2021 г. №800 «Об утверждении порядка государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования».

1.3. Целью государственной итоговой аттестации является установление соответствия уровня и качества профессиональной подготовки выпускника по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** 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 **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** 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 **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**.

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 38.02.04-1-2025 Менеджер по продажам. 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 управление торгово-сбытовой деятельностью.

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

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

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 38.02.04 Коммерция (по отраслям) объем времени на подготовку и проведение защиты дипломной работы составляет 6 недель (с 18.05.2025 по 28.06.2025 г.) – очное отделение, с 15.05.2025 по 26.06.2025 – заочное отделение.

Для проведения демонстрационного экзамена выделяется три дня (с 09.06.2025 по 11.06.2025)

2.3. Сроки проведения аттестационного испытания

Сроки проведения аттестационного испытания – защиты дипломной работы с 14.06.2025 г. по 28.06.2025 г.- очное отделение, с 10.06.2025 по 25.06.2025 – 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 38.02.04-1-2025 Менеджер по продажам 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 преддипломную 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 преддипломной 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 38.02.04-1-2025 Менеджер по продажам ULR: <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 38.02.04-1-2025 Менеджер по продажам

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 38.02.04-1-2025 Менеджер по продажам, 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 столбальной шкалы в пятибалльную

Оценка	«2»	«3»	«4»	«5»
	0,00%-19,99%	20,00%-39,99%	40,00%-69,99%	70,00%-100,00%

7.Проведение демонстрационного экзамена (базовый уровень)

Демонстрационный экзамен (базовый уровень) включает в себя выполнение двух 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)	Критерий оценивания	Баллы
-------	--	---------------------	-------

	деятельности)		
1	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензий и санкция	8,00
		На своем участке работы управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение	9,00
		Эксплуатация торгово-технологического оборудования	7,00
		Использование современных средств поиска, анализа и интерпретации информации и информационных технологий для выполнения задач профессиональной деятельности	2,00
2	Организация и проведение экономического и маркетинговой деятельности	Применение в практических ситуациях экономических методов, расчет микроэкономических показателей, их анализ, а также рынков ресурсов	14,00
		Обоснование целесообразности использования и применения маркетинговых коммуникаций	10,00
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 успешной 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 передачей 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 № ____ от « ____ » _____ 2024 г. М.Г. Ильина

ПРИЛОЖЕНИЕ А

СОГЛАСОВАНО

Зам. директора по УР

 И. А. Балабанова

«16» 11 2024

**ТЕМЫ ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ (ДИПЛОМНЫХ) РАБОТ ПО
СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

1. Методы и модели управления товарными запасами на предприятии.
2. Эффективность коммерческой деятельности торговой организации в современных условиях рынка.
3. Информационное обслуживание коммерческой деятельности торговой организации.
4. Организация рекламной деятельности торговой организации.
5. Организация и планирование коммерческой деятельности торгово – посреднической фирмы.
6. Организация электронной коммерции на товарном рынке.
7. Эффективность торгово-закупочной деятельности предприятия.
8. Особенности организации сетевой розничной торговли.
9. Мерчандайзинг в организации продвижения товаров в торговых сетях.
10. Особенности организации коммерческой деятельности на основе франчайзинга.
11. Особенности организации продвижения товара и стимулирования сбыта.
12. Исследование конкурентоспособности торговой организации.
13. Актуальные проблемы и перспективы развития торговых центров в Ярославском регионе.
14. Интернет-продвижение потребительских товаров в Ярославском регионе.
15. Организация и развитие электронной (онлайн) торговли в России на примере предприятия.
16. Экономические и организационные аспекты деятельности дискаунтеров.
17. Организация закупок товаров потребительского назначения в розничной торговой организации.
18. Выбор поставщиков товаров в коммерческой деятельности торговой организации.
19. Формирование товарных запасов в розничной торговой организации.
20. Организационно-экономические аспекты товароснабжения торговой организации.
21. Формирование ассортимента и оценка качества (группы) товаров разных производителей.
22. Импортозамещение как фактор стимулирования роста отечественного производства.
23. Организация розничной торговли и пути ее совершенствования.
24. Организация личной (персональной) продажи товаров потребительского назначения и пути ее совершенствования.
25. Организация и эффективность различных форм торгового обслуживания в розничной торговой организации.

26. Мерчандайзинг розничной торговой организации.
27. Обеспечение конкурентоспособности розничной торговой организации.
28. Управление рекламным процессом в торговой организации.
29. Управление конкурентоспособностью торговой организации.
30. Управление системой организации услуг в торговой организации.
31. Управление процессом обслуживания потребителей в торговой организации.
32. Управление закупками в торговой организации.
33. Управление ассортиментом (группы товаров) в торговой организации.
34. Управление фирменным стилем торговой организации.
35. Использование современных информационных технологий в системе управления организацией.
36. Управление качеством реализуемых товаров и услуг.
37. Управление инновационными процессами в торговой организации.
38. Создание системы потребительской лояльности в организации розничной торговли.
39. Совершенствование технологий создания и поддержания имиджа организации.
40. Программа продвижения торговой организации в сети Интернет.
41. Повышение эффективности мерчандайзинга в торговой организации.
42. Организация процесса продажи товаров и обслуживания покупателей в розничной торговле.
43. Организация и планирование торгово-технологического процесса в розничной торговой организации.
44. Организация изучения потребительского спроса в розничной торговой организации.
45. Организация коммерческой деятельности в розничной торговой организации.
46. Маркетинговый подход к организации коммерческой деятельности торговой организации.
47. Влияние конъюнктуры потребительского рынка на коммерческую деятельность торговой организации.
48. Организация складского хозяйства торговой организации.
49. Разработка бизнес-плана по производству товара / оказанию услуг.
50. Разработка бизнес-плана открытия своего дела.
51. Исследование ассортимента и оценка качества (группы товаров) на примере торговой организации.
52. Сравнительная оценка ассортимента и потребительских свойств (группы товаров) разных изготовителей.
53. Маркетинговые исследования ассортимента и потребительских предпочтений (на конкретном примере розничной торговой организации).
54. Анализ ассортиментной политики и пути повышения конкурентоспособности (группы товаров) на примере торговой организации.
55. Исследование ассортимента и потребительских предпочтений (группы товаров), реализуемых на региональном рынке.
56. Исследование потребительских предпочтений и товарного предложения (группы товаров) на региональном рынке.
57. Анализ рациональности и конкурентоспособности ассортимента (группы товаров) на примере торговой организации.

58. Исследование ассортимента и качества (группы товаров), реализуемых в розничной торговой сети города.

59. Анализ ассортимента и обеспечение сохраняемости товаров на примере торговой организации.

60. Организация системы закупочной деятельности предприятия розничной торговли (на примере конкретного предприятия).

61. Влияние политики импортозамещения на стратегию коммерческой деятельности торгового предприятия.

62. Импортозамещение как фактор стимулирования роста отечественного производства товаров.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Образцы задания

Модуль 1

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Задание модуля 1.

Используя специализированную программу для автоматизации оперативных и управленческих процессов в торговой организации (например, 1С: Управление торговлей) или программное обеспечение для офисной работы, справочно-правовые системы необходимо:

1. Составить Договор Поставки товаров и спецификацию к договору.
2. Оформить результаты приемки товаров по количеству и качеству в соответствии с товаросопроводительными документами (Акт о приемке товаров (форма N ТОРГ-1)).
3. Создать документ
 - Виды номенклатуры и номенклатуры с характеристиками (наименование и другие отличительные признаки (бренд, объем, состав и т.д.), код товара, штрих-код, артикул, количество принятого товара);
 - Установка цены номенклатуры для группы товаров.
4. Сформировать, распечатать и сохранить в электронном виде:
 - Прайс-лист по всем товарам;
 - Ценники на товар.

Необходимые приложения: данные для выполнения задания модуля представлены в приложениях А, Б к образцу задания.

Модуль 2

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Используя специализированную программу для автоматизации оперативных и управленческих процессов в торговой организации (например, 1С: Управление торговлей) или программное обеспечение для офисной работы, справочно-правовые системы необходимо:

1. Оформить факт оплаты поставщику безналичным способом за полученный товар.
2. Ввести счет-фактуру, полученную от поставщика.
3. Оформить возврат поставщику ООО «Олимп» (Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей (форма N ТОРГ-2)), в связи с пересортицей товара.
4. Отразить факт оплаты денежных средств от поставщика безналичным способом за возвращенный товар.
5. Сформировать, распечатать и сохранить в электронном виде:
 - Ведомость по товарам на складах.
 - Карточка расчетов с поставщиком.
 - Ведомость по денежным средствам.
6. Составить маркетинговый план (MS Word) по продвижению товаров в соответствии с бизнес-задачами организации:

7. Предложить конкретные маркетинговые мероприятия (рекламные акции, проекты, выставки и т.д.) обеспечивающие рост объема продаж товаров.

Необходимые приложения: данные для выполнения задания модуля представлены в приложении В к образцу задания.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Результаты защиты дипломной работы по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

№ 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 ПЦК

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Общие результаты подготовки выпускников по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

№ п/ п	Показатели	всего		Форма обучения			
				очная		заочная	
		Кол- во	%	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