

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Усынин Максим Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 03.09.2023 15:33:03
Уникальный программный ключ:
f498e59e83f65dd7c3ce7bb8a25cbbabb33ebc58

**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Международный Институт Дизайна и Сервиса»
(ЧОУВО МИДиС)**

Кафедра экономики и управления

УТВЕРЖДЕН
на заседании кафедры
«29» мая 2023 г., протокол №10
Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент



(подпись) Е.Г. Бодрова

**ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Специальность:
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Профиль подготовки:
Социально-экономический

Квалификация выпускника:
Менеджер по продажам

Форма обучения:
Очная

Год набора:
2022

Челябинск 2023

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт фонда оценочных средств для государственной итоговой аттестации	3
1.1. Область применения	3
1.2. Планируемые результаты освоения компетенций	3
2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения образовательной программы	35
3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов освоения образовательной программы	38

1. Паспорт фонда оценочных средств для государственной итоговой аттестации

1.1. Область применения

Фонд оценочных средств для государственной итоговой аттестации обучающихся (далее – ФОС ГИА) предназначен для проверки результатов освоения основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования - программы подготовки специалистов среднего звена (далее – Образовательная программа) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

1.2. Планируемые результаты освоения компетенций

В результате освоения программы подготовки специалистов среднего звена (Образовательной программы) у обучающихся должны быть сформированы планируемые результаты освоения профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций:

Таблица 1.

Вид профессиональной деятельности	Код компетенции	Содержание компетенций
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
	ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
	ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
	ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
	ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
	ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
	ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
	ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
	ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
	ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ПМ.02 Организация и проведение	ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности,

экономической и маркетинговой деятельности		проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации;
	ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем;
	ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов;
	ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату;
	ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров;
	ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации;
	ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений;
	ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации;
	ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ПМ. 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
	ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
	ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
	ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
	ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
	ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и

		упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
	ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
	ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.
ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
	ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
	ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
	ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
	ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
	ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
	ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
	ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
	ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
	ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
	ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
	ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
	ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические

	показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к

	ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
	ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
	ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

Таблица 2.

Код компетенции	Содержание компетенции
ОК 1.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.
ОК 2.	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.
ОК 3.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.
ОК 4.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.
ОК 5.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.
ОК 6.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.
ОК 7.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.
ОК 8.	Использовать средства физической культуры сохранения укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности поддержания необходимого уровня физической подготовленности.
ОК 9.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

1.3. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкалы оценивания

Государственная итоговая аттестация выпускников образовательной организации, освоивших основную профессиональную образовательную программу среднего профессионального образования (Образовательную программу), включает дипломного проекта (работы).

Код компетенции	Содержание компетенций	Планируемые результаты освоения компетенций	Критерии оценивания
-----------------	------------------------	---	---------------------

		—	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
		—	
		-	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо»
		-	

			результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
		-	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а
		-	

			результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
		-	«Отлично»
		-	результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично,

			выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
		-	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности;
			«Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности;
			«Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт;
			«Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
		-	«Отлично»
		-	результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную

			деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
		-	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности;
		-	

			«Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
		-	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности;
		-	«Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт;

			«Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
		-	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми	<i>иметь практический опыт;</i> - заключать договора и контролировать их	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности

	партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	выполнение; <i>уметь:</i> - контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции; <i>знать:</i> - принципы установления контактов с деловыми партнерами.	компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<i>иметь практический опыт;</i> - организовывать работу на складе; - размещать товарные запасы на хранение; <i>уметь:</i> - управлять товарными запасами и потоками; <i>знать:</i> - основы организации работы на складе; - принципы управления товарными запасами и потоками.	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет

			выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.	<i>иметь практический опыт;</i> - приемки товаров по количеству и качеству;	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной
		<i>уметь:</i> - принимать товары по количеству и качеству;	
		<i>знать:</i> - классификацию товаров; - требование к качеству товара.	

			деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	<i>иметь практический опыт:</i> - идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли;	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
		<i>уметь:</i> - идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли;	
		<i>знать:</i> - вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	

ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	<i>иметь практический опыт;</i> - оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли <i>уметь:</i> - оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли <i>знать:</i> - основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» - компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	<i>иметь практический опыт;</i> - участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг; <i>уметь:</i> - участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг; <i>знать:</i>	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо»

		- основы организации к добровольной сертификации услуг.	результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	<i>иметь практический опыт;</i> - применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения; <i>уметь:</i> - применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения; <i>знать:</i> - методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а

			результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	<i>иметь практический опыт:</i> - использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности; - определять статистические величины, показатели вариации и индексы; <i>уметь:</i> - использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности; - определять статистические величины, показатели вариации и индексы; <i>знать:</i> - основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности.	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично,

			выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	<i>иметь практический опыт;</i> - применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики; <i>уметь:</i> - применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики; <i>знать:</i> - приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	<i>иметь практический опыт;</i> - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; <i>уметь:</i> - - эксплуатировать торгово-технологическое	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную

		оборудование; <i>знать:</i> - основы эксплуатации торгово-технологическое оборудование. <i>уметь:</i> - рассчитывать и отражать в учете сумму формируемого резерва; - рассчитывать и отражать в учете резерв по портфелю однородных кредитов; - оценивать качество обслуживания долга и кредитный риск по выданным кредитам; <i>знать:</i> - порядок оценки кредитного риска и определения суммы создаваемого резерва по выданному кредиту; - порядок и отражение в учете формирования и регулирования резервов на возможные потери по кредитам; - порядок и отражение в учете списания нереальных для взыскания кредитов.	деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации;	<i>иметь практический опыт;</i> - планирования и контроля результатов коммерческой деятельности, используя данные налогообложения; <i>уметь:</i> - использовать данные налогообложения для планирования и контроля результатов коммерческой деятельности; <i>знать:</i> - принципы налогообложения и элементы налогов; - основные положения налогового законодательства;	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности;

			«Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	<i>иметь практический опыт;</i> - определения налоговой базы, налоговых вычетов, сумм налогов; - заполнения форм расчетов с использованием автоматизированных систем; <i>уметь:</i> - рассчитывать налоговую базу, налоговые вычеты, сумму налогов и заполнять формы расчета с использованием автоматизированных систем; <i>знать:</i> - способы расчета налоговой базы, определения налоговых вычетов, сумм налогов; - требования к заполнению форм расчета с использованием автоматизированных систем;	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт;

			«Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	<i>иметь практический опыт;</i> - расчета основных налогов; <i>уметь:</i> - применять экономические методы при расчете основных налогов; - оценивать роль финансов и налогов в условиях рыночных отношений; <i>знать:</i> - функции и классификацию налогов; - организацию налоговой службы; - основные способы и методы расчета основных налогов;	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели	<i>иметь практический опыт:</i> - расчета основных налогов;	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности

	работы организации, цены, заработную плату	<i>уметь:</i> - определять налоговую базу, налоговые вычеты, суммы основных налогов; <i>знать:</i> - виды налогов и взносов, уплачиваемых с заработной платы; - способы расчета налоговой базы, определения налоговых вычетов, сумм налогов и взносов;	компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующи е им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	<i>иметь практический опыт;</i> <i>уметь:</i> - учитывать данные налогообложения при формировании спроса и стимулирования сбыта товаров <i>знать:</i> - методы формирования спроса и стимулирования сбыта товаров;	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет

			выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации;	<i>иметь практический опыт;</i> - использования нормативных правовых актов в области налогообложения, регулирующих механизм и порядок налогообложения; <i>уметь:</i> - пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения; <i>знать:</i> - нормативные правовые акты в области налогообложения, регулирующие механизм и порядок налогообложения	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной

			деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений;	<i>иметь практический опыт;</i> - разработки и реализации маркетинговых решений, с использованием данных налогообложения <i>уметь:</i> - разрабатывать и реализовывать маркетинговых решений, используя данные налогообложения <i>знать:</i> - основные положения налогового законодательства; методику расчета основных видов налогов;	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности

ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	<i>иметь практический опыт:</i> - оценки конкурентоспособности товаров и конкурентных преимуществ организации, используя данные налогообложения; <i>уметь:</i> - оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации, используя данные налогообложения; <i>знать:</i> - основные положения налогового законодательства; методiku расчета основных видов налогов;	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные	<i>иметь практический опыт;</i> - заполнения налоговых деклараций и расчетов по налогам; - оформления финансовых документов и отчетов; <i>уметь:</i> - заполнять налоговые декларации и расчеты по налогам;	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо»

	расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	- оформлять финансовые документы и отчеты; <i>знать:</i> - методы и приемы заполнения налоговых деклараций и расчетов по налогам; - методы и приемы оформления финансовых документов и отчетов;	результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	<i>иметь практический опыт:</i> - определения показателей ассортимента; - распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; - оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; - установления градаций качества; <i>уметь:</i> - применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; - оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей

		<i>знать:</i> - теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;	части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию	<i>иметь практический опыт:</i> - расчета товарных потерь и реализации мероприятий по их предупреждению или списанию;	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или
		<i>уметь:</i> - рассчитывать товарные потери; - реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию;	
		<i>знать:</i> - виды товарных потерь; - мероприятия по их предупреждению или списанию; - основные документы, регламентирующие и сопровождающие данный процесс;	

			сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	<i>иметь практический опыт:</i> - расшифровки маркировки; <i>уметь:</i> - оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями; <i>знать:</i> - классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать	<i>иметь практический опыт:</i> - определения показателей ассортимента; - распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять

	качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; - установления градаций качества; <i>уметь:</i> - применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; - оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; <i>знать:</i> - классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;	профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	<i>иметь практический опыт:</i> - контроля режима и сроков хранения товаров; <i>уметь:</i> - контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов; <i>знать:</i> - условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной

		требования к ним; - особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.	специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно- эпидемиологиче- ских требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	<i>иметь практический опыт:</i> - соблюдения санитарно- эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт;
		<i>уметь:</i> - обеспечивать соблюдение санитарно- эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	
		<i>знать:</i> - условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно- эпидемиологические требования к ним; - методы оценки качества процессов;	

			«Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	<i>иметь практический опыт:</i> - измерения товаров и других объектов, перевода внесистемных единиц измерений в системные; <i>уметь:</i> - производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные; <i>знать:</i> - методику измерения товаров и других объектов; - правила перевода внесистемных единиц измерений в системные;	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению	<i>иметь практический опыт:</i> - работы с документами	«Отлично» результаты обучения достигнуты в полной мере,

	соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	по подтверждению соответствия, участия в мероприятиях по контролю;	степень сформированности компетенции позволяет выпускнику успешно осуществлять профессиональную деятельность по полученной специальности; «Хорошо» результаты обучения в целом достигнуты, степень сформированности компетенции позволяет выпускнику приступить к профессиональной деятельности по полученной специальности; «Удовлетворительно» компетенция по большей части сформирована, а результаты обучения позволяют приступить к осуществлению профессиональной деятельности, но требуется дополнительный практический опыт; «Неудовлетворительно» компетенция не сформирована, или сформирована частично, выпускник не готов к самостоятельной трудовой деятельности по выбранной специальности
		<i>уметь:</i> - работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю;	
		<i>знать:</i> - документы по подтверждению соответствия;	

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения образовательной программы

2.1. Примерные темы выпускной квалификационной работы

1. Анализ внешней и внутренней среды коммерческого предприятия (на примере).
2. Анализ использования инновационных технологий на предприятиях торговли (на примере ...).
3. Анализ конкурентоспособности коммерческого предприятия и пути ее повышения (на примере).
4. Анализ управления персоналом в коммерческой организации (на примере).
5. Ассортиментная политика предприятия и ее совершенствование (на примере).
6. Анализ и совершенствование качества обслуживания покупателей (на примере).

7. Анализ и совершенствование технического оснащения предприятий розничной торговли (на примере).
8. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли (на примере).
9. Влияние рекламы на эффективную деятельность коммерческого предприятия (на примере ...).
10. Выбор поставщиков коммерческими структурами (на примере).
11. Выбор и реализация маркетинговой стратегии коммерческой организации (на примере).
12. Закупка товаров и формирование коммерческих связей предприятиями розничной торговли на потребительском рынке.
13. Исследование и анализ рынка электронной коммерции в РФ и за рубежом (на примере оптового или розничного предприятия)
14. Конкурентоспособность предприятия и меры по ее обеспечению (на примере).
15. Маркетинговые исследования потребительского спроса в торговой организации (на примере.).
16. Маркетинговый анализ целевого рынка коммерческой организации (на примере).
17. Модели сегментации рынка и их применение в деятельности коммерческой организации (на примере).
18. Обоснование и выбор направлений развития коммерческого предприятия (на примере).
19. Организация маркетингового исследования по выявлению спроса потребителей в розничном торговом предприятии (на примере).
20. Организация розничной продажи товаров (на примере).
21. Организация продажи товаров на предприятии розничной торговли с использованием правил мерчендайзинга (на примере).
22. Организация системы продвижения товара (на примере).
23. Организация рациональной технологической планировки торговых залов магазинов (на примере).
24. Организация стимулирования сбыта товаров в розничной торговле (на примере).
25. Организация транспортного обеспечения коммерческой деятельности предприятия (на примере).
26. Оценка и усовершенствование торговой сети предприятия (на примере)
27. Оценка конкурентных преимуществ торгового предприятия (на примере).
28. Оценка конкурентоспособности товаров (на примере).
29. Оценка программ лояльности торгового предприятия (на примере).
30. Оценка состояния материально-технической базы предприятия розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности (на примере).
31. Оценка эффективности маркетинговой деятельности коммерческой организации: проблемы и подходы (на примере).
32. Повышение качества обслуживания клиентов на коммерческом предприятии (на примере).
33. Покупательский спрос на товары предприятия: оценка, оптимизация (на примере).
34. Процесс приемки по количеству и качеству и его регулирование в коммерческой деятельности (на примере).
35. Прямые продажи как инструмент маркетинговых коммуникаций (на примере ...).
36. Продвижение продукта как элемент комплекса маркетинга.
37. Разработка бизнес-плана нового коммерческого предприятия.
38. Разработка инвестиционного проекта коммерческого предприятия.
39. Разработка рекламной кампании предприятия (на примере ...).
40. Разработка проекта повышения уровня продаж на коммерческом предприятии.
41. Разработка ценовой политики предприятия (на примере ...).

42. Разработка товарной политики предприятия (на примере ...).
43. Разработка сбытовой стратегии на примере предприятия-производителя.
44. Рекламная деятельность и ее организация в коммерческой деятельности розничного торгового предприятия
45. Риски в коммерческой деятельности и пути их снижения.
46. Роль и значение тары при осуществлении коммерческих операций.
47. Роль и значение технологических процессов в организации коммерческой деятельности торгового предприятия.
48. Роль товарных марок и торговых знаков в коммерческой деятельности.
49. Совершенствование закупочной деятельности компании (на примере).
50. Совершенствование логистической системы компании (на примере).
51. Совершенствование методов продаж на торговом предприятии (на примере)..
52. Совершенствование коммерческой деятельности по розничной продаже товаров (на примере...).
53. Совершенствование коммерческой деятельности по оптовым закупкам товаров (на примере...).
54. Совершенствование коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров (на примере ...).
55. Совершенствование коммерческой деятельности на основе внедрения информационных технологий.
56. Совершенствование управления продажами в организации (на примере)
57. Совершенствование рекламной деятельности коммерческого предприятия (на примере).
58. Совершенствование стимулирования продаж в оптовой торговле (на примере)..
59. Совершенствование стимулирования продаж в розничной торговле (на примере)..
60. Совершенствование управления персоналом в коммерческой организации (на примере).
61. Совершенствование системы продвижения товаров (на примере).
62. Спрос и методы его изучения в коммерческих структурах (на примере).
63. Стимулирование сбыта продукции на коммерческом предприятии (на примере).
64. Техническое оснащение предприятий оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования (на примере).
65. Товарные запасы и их значение для формирования ассортимента (на примере).
66. Транспортное обслуживание и его роль в коммерческой деятельности (на примере).
67. Упаковка товаров как фактор сохранности и конкурентоспособности товара (на примере).
68. Управление ассортиментом и оценка качества товаров (на примере).
69. Управление ассортиментом на предприятии розничной торговли (на примере).
70. Формирование корпоративного имиджа коммерческого предприятия (на примере).
71. Формирование лояльности клиента (на примере).
72. Формирование спроса потребителей в розничном торговом предприятии (на примере).
73. Формирование стратегического товарного ассортимента коммерческого предприятия (на примере).
74. Формирование товарного ассортимента на предприятии (на примере).

2.2. Содержание заданий для обучающегося по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) для выполнения дипломного проекта (работы)

№ п/п	Формулировка заданий	Содержание задания
1.	Сбор и формирование	Подбор и анализ информации по тематике дипломного

	исходных данных дипломного проекта (работы)	проекта (работы). Проведение информационного поиска для подтверждения актуальности и научной значимости проблемы. Сбор, обработка, анализ и систематизация управленческой, финансово-экономической информации по теме исследования, выбор методов и средств решения задач научного исследования.
2.	Обоснование цели и базовых задач по теме ВКР, уточнение содержания принятого к исполнению технического задания	Выявление компетенций профессиональной деятельности в задачах исследования. Поиск прототипов и решений задач исследования. Проведение сравнительного анализа выявленных методов, принципов и подходов. Выбор и обоснование предполагаемых решений. Разработка программы (технологии, методики) разрешения поставленной проблемы.
3.	Выполнение заданий требующих индивидуального подхода	Определение объекта, предмета и методов исследования. Теоретико-методологическое обоснование исследуемой проблемы, обоснование понятийно-категориального аппарата исследования. Осуществление сбора статистических данных, необходимых для анализа по теме исследования, проведение анализа собранной информации; формирование решения и предложений, исходя из результатов анализа.
4.	Выполнение графической части/приложений/презентации дипломного проекта (работы)	Выполнение графических материалов, обосновывающих теоретические выводы дипломного проекта (работы). Заполнение таблиц, создание рисунков, графиков, приложений, образцов документов. Подготовка презентации с использованием компьютерных программ и мультимедийных средств.
5.	Подготовка текста дипломного проекта (работы)	Подготовка краткого изложения процесса исследования и выводов по его результатам в виде письменного текста с логически выверенным, аргументированным и ясным построением письменной речи.
6.	Подготовка доклада и презентации для защиты дипломного проекта (работы)	Подготовка доклада для защиты дипломного проекта (работы) с демонстрацией логики и культуры мышления, навыков устной речи и умения защищать предлагаемые решения.
7.	Защита дипломного проекта (работы)	Защита дипломного проекта (работы) в виде устного представления информации о проделанной исследовательской работе, основных результатах анализа практического опыта.

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов освоения образовательной программы

Результаты защиты выпускной квалификационной работы обсуждаются на закрытом заседании государственной экзаменационной комиссии (далее – ГЭК) и оцениваются простым большинством голосов членов комиссии. При равном числе голосов мнение председателя является решающим.

3.1. Требования к оформлению дипломного проекта (работы)

Требования к оформлению дипломного проекта (работы) устанавливаются в Методических рекомендациях по выполнению дипломного проекта (работы) по

специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), рассмотренных и утвержденных на заседании кафедры экономики и управления.

3.2. Критерии оценивания защиты дипломного проекта (работы)

Результаты защиты дипломного проекта (работы) обсуждаются на закрытом заседании государственной экзаменационной комиссии (далее – ГЭК) и оцениваются простым большинством голосов членов комиссии. При равном числе голосов мнение председателя является решающим.

Решение об окончательной оценке дипломного проекта (работы) основывается на: отзыве научного руководителя, выступлении и ответах выпускника в процессе защиты.

При выставлении оценки за дипломный проект (работу) учитываются:

- уровень сформированности общих и профессиональных компетенций выпускника, умение систематизировать и применять полученные знания при решении конкретных научных и практических задач в профессиональной сфере;
- развитие у выпускника навыков ведения самостоятельной работы и уровень овладения им методикой исследовательской деятельности;
- умение выпускника обобщать результаты работы, разрабатывать практические рекомендации в исследуемой области;
- качество представления и публичной защиты результатов исследования;
- отзыв научного руководителя на дипломный проект (работу).

Результаты защиты дипломного проекта (работы) определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются публично в день защиты, после оформления в установленном порядке протокола заседания комиссии.

Оценка «отлично» выставляется, если работа:

- 1) свидетельствует о наличии фундаментальных теоретических и практических знаний обучающегося, содержит элементы научного исследования: умения обобщать и анализировать литературу, анализировать фактический материал, проводить элементарные исследования по отбору, обработке и систематизации материала;
- 2) демонстрирует высокую степень самостоятельности в работе и высокий уровень сформированности общих и профессиональных компетенций в выполнении профессиональных задач;
- 3) доклад сопровождается качественной презентацией, обучающийся свободно использует специальную терминологию и отвечает на все поставленные вопросы;
- 4) оформление работы соответствует требованиям, предъявляемым к данному рода работам.

Оценка «хорошо» выставляется, если работа:

- 1) свидетельствует о наличии знаний по соответствующему направлению подготовки; представляет собой законченную разработку по заявленной теме; свидетельствует об умении автора работать с литературой, содержит элементы исследования;
- 2) демонстрирует хороший уровень самостоятельности в работе и сформированности общих и профессиональных компетенций в выполнении профессиональных задач;
- 3) во время доклада использует презентацию, хорошо отвечает на поставленные вопросы.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если работа:

- 1) свидетельствует о наличии знаний по соответствующему направлению подготовки; представляет собой законченную разработку по заявленной теме; свидетельствует об умении

автора работать с литературой, содержит элементы исследования; заключение не содержит конкретные выводы из проведенной работы и предложения по их реализации;

2) демонстрирует удовлетворительный уровень самостоятельности в работе и сформированности общих и профессиональных компетенций в выполнении профессиональных задач;

3) при защите обучающийся проявляет неуверенность, показывает слабое знание проблемы, не всегда дает исчерпывающие ответы на вопросы членов аттестационной комиссии.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если работа:

1) структурирована, имеет все составляющие, однако во введении не обоснована актуальность, нет анализа изучаемой проблемы на предприятии, в работе нет выводов;

2) в отзыве научного руководителя имеются критические замечания;

3) при защите выпускной квалификационной работы обучающийся затрудняется отвечать на поставленные вопросы по разрабатываемой теме. К защите не подготовлены демонстрационные материалы.

