

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Лесняк Елена Николаевна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 03.03.2026 10:35:12  
Уникальный программный ключ:  
4f8763c0f69fcc0b76a554a96bba130b42854b57503309a6b8cc637f77303946

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
«АКАДЕМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»**

Согласовано Председатель ГЭК <i>Скрыпкина</i> О.К. Скрыпкина « 21 » 11 2025г.	УТВЕРЖДАЮ Директор колледжа <i>Лесняк</i> Е.Н. Лесняк « 21 » 11 2025г.
---	--

**ПРОГРАММА  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОВОВОЙ  
АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ**

**Специальность 38.02.08 Торговое дело  
Направленность Коммерция и осуществление интернет-маркетинга**

*Составители: С.М. Васечко*

Волгоград,  
2025

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

### 1.1. Пояснительная записка

Программа государственной итоговой аттестации является частью основной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена (далее ООП ППССЗ) по специальности 38.02.08 «Торговое дело», разработанной в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (далее ФГОС СПО) по специальности 38.02.08 «Торговое дело», утвержденный приказом Министерства образования и науки РФ от 19.07.2023 N 548, Зарегистрировано в Минюсте России 22.08.2023 N 74906.

Согласно ФГОС СПО по специальности 38.02.08 «Торговое дело», выпускник, освоивший образовательную программу, должен быть готов к выполнению основных видов деятельности согласно получаемой квалификации специалиста среднего звена «менеджер по продажам».

Основные виды деятельности	Наименование квалификации специалиста среднего звена
Организация и осуществление торговой деятельности	Специалист торгового дела
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	
Организация и осуществление интернет-маркетинга	
Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	Продавец продовольственных товаров

Программа государственной итоговой аттестации (далее - ГИА) разработана для образовательной программы, реализуемой на базе основного общего образования по очной форме обучения и на базе среднего общего образования по очной и заочной форме обучения

Нормативные сроки освоения образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело при очной и заочной формах получения образования и присваиваемая квалификация приводятся в таблицах 1,2:

Таблица 1

Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ППССЗ	Наименование квалификации базовой подготовки	Срок получения СПО по ППССЗ базовой подготовки в очной форме обучения
среднее общее образование	Специалист торгового дела	1 год 10 месяцев
основное общее образование		2 года 10 месяцев

Таблица 2

Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ППССЗ	Наименование квалификации базовой подготовки	Срок получения СПО по ППССЗ базовой подготовки в заочной форме обучения
среднее общее образование	Специалист торгового дела	2 года 10 месяцев
основное общее образование		4 года 5 месяцев

При обучении по индивидуальному учебному плану срок получения образования по образовательной программе вне зависимости от формы обучения составляет не более срока получения образования, установленного для соответствующей формы обучения. При обучении по индивидуальному учебному плану обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья срок получения образования увеличивается на 1 год по сравнению со сроком получения образования для соответствующей формы обучения.

## **1.2. Нормативные правовые документы и локальные акты, регулирующие вопросы организации и проведения государственной итоговой аттестации**

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказ Минпросвещения России от 08 апреля 2021 г. № 153 «Об утверждении Порядка разработки примерных основных образовательных программ среднего профессионального образования, проведения их экспертизы и ведения реестра примерных основных образовательных программ среднего профессионального образования»;
- Приказ Минпросвещения России от 19 июля 2023 г. №548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело»;
- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 24.08.2022 № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- Приказ Минпросвещения России от 08 ноября 2021 г. № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- Приказ Минобрнауки России № 885, Минпросвещения России № 390 от 5 августа 2020 г. «О практической подготовке обучающихся» (вместе с «Положением о практической подготовке обучающихся»;
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 03 декабря 2019 № 764н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуг», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации от 02 июня 2020 г. Регистрационный №58541);
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 марта 2021 № 161н «Об утверждении профессионального стандарта «Экономист предприятия», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации от 29 апреля 2021г. Регистрационный № 63289);
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19 февраля 2019 № 95н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по интернет-маркетингу», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 16 мая 2019г. Регистрационный №64635);

## **1.3 Цель государственной итоговой аттестации и результаты освоения образовательной программы**

Целью государственной итоговой аттестации в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» является определение соответствия результатов освоения студентами основной образовательной программы, соответствующей требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.08 «Торговое дело»

Результатом освоения образовательной программы является освоение основных видов деятельности:

Организация и осуществление торговой деятельности

Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)

Организация и осуществление интернет-маркетинга

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Продавец продовольственных товаров)

Результаты освоения ППССЗ определяются приобретаемыми выпускником компетенциями, т.е. его способностью применять знания, умения и личные качества в соответствии с задачами профессиональной деятельности.

В результате освоения ППССЗ выпускник должен обладать:  
**общими компетенциями** (далее - ОК), включающими в себя способность:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства,

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Выпускник освоивший образовательную программу, должен обладать следующими **профессиональными компетенциями** (ПК), соответствующими основным видам деятельности:

#### ***Организация и осуществление торговой деятельности***

ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.

ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.

ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.

ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.

ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

#### ***Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли***

ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.

ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.

ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.

ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской

единицы, в том числе с применением программных продуктов.

ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.

ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.

### **Организация и осуществление интернет-маркетинга**

ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению.

ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно- телекоммуникационной сети «Интернет».

ПК 3.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет

ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.

ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.

ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Результаты освоения ППССЗ определяются приобретаемыми выпускником компетенциями, т.е. его способностью применять знания, умения и личные качества в соответствии с видами профессиональной деятельности.

<b>Общие компетенции</b>		
<b>Код Компетенции по ФГОС</b>	<b>Формулировка компетенции</b>	<b>Результаты освоения компетенций (знания, умения)</b>
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<p><b>Умения:</b> распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> <p><b>Знания:</b> актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах;</p>

		структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<p><b>Умения:</b> определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</p> <p><b>Знания:</b> номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.</p>
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.	<p><b>Умения:</b> определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования</p> <p><b>Знания:</b> содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты</p>
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и	<b>Умения:</b> организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе

	команде	<p>профессиональной деятельности</p> <p><b>Знания:</b> психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности</p>
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	<p><b>Умения:</b> грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе</p> <p><b>Знания:</b> особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений</p>
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	<p><b>Умения:</b> описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения</p> <p><b>Знания:</b> сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения</p>
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	<p><b>Умения:</b> соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства; организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона.</p> <p><b>Знания:</b> правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основные направления изменения климатических условий региона.</p>
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической под-	<p><b>Умения:</b> использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности</p>

	готовленности	<b>Знания:</b> роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни; условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности; средства профилактики перенапряжения
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	<p><b>Умения:</b> понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы</p> <p><b>Знания:</b> правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общепотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности</p>

<b>Профессиональные компетенции</b>		
Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	<p>Навыки:</p> <p>поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;</p> <p>проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</p> <p>обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</p> <p>составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</p> <p>подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</p>

		<p>проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</p>
		<p>Умения:  пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;  анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;  составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;  обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;  обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</p>
		<p>Знания:  методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;  требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</p>
	<p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и</p>	<p>Навыки:  оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; мониторинга поставщиков (подрядчи-</p>

	<p>услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p>	<p>ков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.</p> <p>Умения: применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств; создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе.</p> <p>Знания: правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; поиска и методов отбора поставщиков; методов и инструментов работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.</p>
	<p>ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и</p>	<p>Навыки: формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; составления и оформления закупочной</p>

	<p>сквозных цифровых технологий</p>	<p>документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;</p> <p>осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p> <p>публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</p> <p>публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</p> <p>организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.</p> <p>Умения:</p> <p>применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</p> <p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p> <p>обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</p> <p>описывать объект закупки;</p> <p>разрабатывать закупочную документацию;</p> <p>работать в единой информационной системе;</p> <p>взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</p>
--	-------------------------------------	--

		<p>анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).</p>
		<p>Знания: законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.</p>
	<p>ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</p>	<p>Навыки: направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; формирования проекта внешнеторгового контракта; осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контр-</p>

		<p>агентом.</p> <p>Умения:  классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;  разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;  осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;  осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;  подготавливать коммерческие предложения, запросы;  оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.</p> <p>Знания:  основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;  нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;  международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;  международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;  методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;  методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;  основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;  документооборота внешнеторговых сделок;  условий внешнеторгового контракта;  норм этики и делового общения с иностранными партнерами.</p>
	ПК 1.5. Осуществлять	Навыки:

	<p>контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p>подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;  сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;  разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;  мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;  документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;  подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.</p> <p>Умения:  составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;  осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;  обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;  осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.</p>
--	--	--

		<p>Знания:  правил оформления документации по внешнеторговому контракту;  порядка документооборота в организации;  основ риск-менеджмента во внешне-экономической деятельности.</p>
	<p>ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий</p>	<p>Навыки:  выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;  организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;  приемки товаров по количеству и качеству;  соблюдения правил охраны труда.</p> <p>Умения:  осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;  осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;  проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;  осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);  использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;  применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;  применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;  управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;  оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в си-</p>

		<p>стеме ЕГАИС;  применять электронный документооборот;  осуществлять торговотехнологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;  применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;  оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;  осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;  пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</p> <p>Знания:  видов торговых структур;  форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;  средств, методов, инноваций в отрасли;  организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;  требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;  основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;  требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;  правил торговли;  количественных и качественных показателей оценки эффективности торго-</p>
--	--	---

		вой деятельности.
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	<p>Навыки:</p> <p>выявления проблем и формулирования целей исследования;</p> <p>планирования проведения маркетингового исследования;</p> <p>определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;</p> <p>подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования;</p> <p>поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;</p> <p>подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;</p> <p>проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p>
		<p>Умения:</p> <p>применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;</p> <p>определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;</p> <p>составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;</p> <p>составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;</p> <p>проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p>
		<p>Знания:</p> <p>составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;</p> <p>методов изучения рынка, анализа окружающей среды;</p> <p>этапов маркетинговых исследований, их результат;</p> <p>методы проведения маркетингового исследования;</p> <p>психологические особенности поведения людей разных возрастов в</p>

		различных жизненных ситуациях.
ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	Навыки:	разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации; применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации; применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.
	Умения:	обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.
	Знания:	средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.
ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	Навыки:	проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий; проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.
	Умения:	обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных
	Знания:	порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.
ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	Навыки:	установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.
	Умения:	анализировать текущую рыночную конъюнктуру.
	Знания:	видов конкуренции, показателей оцен-

	<p>ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p>ки конкурентоспособности; методов оценки конкурентной среды.</p> <p>Навыки:  применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана; разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.</p> <p>Умения:  применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; развивать идеи до бизнес-предложений;  оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;  оценивать риски, связанные с бизнесом;  анализировать бизнес-концепции; предлагать идеи для дальнейшего развития;  применять методы принятия оптимальных решений;  находить аргументы в пользу идей;  принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;  обосновывать и оценивать цели и ценности;  представлять идеи, дизайн, видения и решения;  применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты;  использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии;  создавать деловые электронные презентации.</p> <p>Знания:  норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;  роли и значения бизнес-плана;  основных функций бизнес-плана;</p>
--	--	--

		<p>классификации основных типов бизнес-планов;  методологии и процессов развития бизнес-идеи;  порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.</p>
	<p>ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p>Навыки:  расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.</p> <p>Умения:  собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;  использовать методы экономического анализа;  анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;  оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.</p> <p>Знания:  принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий;  методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений;  методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов;  методов, способов и приемов для решения задач по анализу;  типов факторных моделей;  схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа;  методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.</p>
	<p>ПК 2.7. Определять ме-</p>	<p>Навыки:</p>

	<p>роприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности</p>	<p>определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.</p> <p>Умения: разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда; оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации; предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации.</p> <p>Знания: методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации; спектра специализированных программных продуктов; интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации; инновационных средств и устройств информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.</p>
	<p>ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы</p>	<p>Навыки: сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.</p> <p>Умения: собирать информацию о бизнес-проблемах; анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.</p> <p>Знания: рисков: понятия и видов; методов оценки риска, связанных с бизнесом; мер снижения риска, связанных с бизнесом; методов оценки выполнимости бизнес-идеи; основных способов анализа и оценки рисков; состава моделей оценки риска; спосо-</p>

		бов оценки риска ликвидности.
Организация и осуществление интернет-маркетинга	ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению	<p>Навыки:</p> <p>проведения технического анализа аудируемого веб-сайта;</p> <p>проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;</p> <p>проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.</p>
		<p>Умения:</p> <p>выявлять технические ошибки в работе веб-сайта;</p> <p>документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта;</p> <p>формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);</p> <p>выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов;</p> <p>выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;</p> <p>использовать инструменты для проведения технического аудита.</p>
		<p>Знания:</p> <p>основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов;</p> <p>основы веб-технологии;</p> <p>основы веб-дизайна;</p> <p>основы компьютерной грамотности;</p> <p>методы обработки текстовой информации;</p> <p>правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;</p> <p>основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита;</p> <p>правил составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации;</p> <p>основ оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;</p> <p>способов корректировки внутренних ошибок веб-сайта;</p> <p>особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;</p>

		<p>особенности функционирования современных поисковых машин;  правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта.</p>
	<p>ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</p>	<p>Навыки:  анализа поисковой выдачи;  анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;  анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";  определения стратегии поискового продвижения;  проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;  анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.</p> <p>Умения:  определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;  составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;  актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";  анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины;  составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;  анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта;  анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию.</p>

		<p>Знания:  внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок;  особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;  правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний;  стандартов делового общения в письменной и устной форме;  особенностей функционирования современных поисковых машин;  правил формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;  правил формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы);  методов обработки текстовой и графической информации;  основ копирайтинга и веб-райтинга.</p>
	<p>ПК 3.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет</p>	<p>Навыки:  определения стратегии продвижения в социальных сетях.</p> <p>Умения:  определять маркетинговые стратегии;  составлять smm-стратегии;  составлять контент-планы;  создавать стратегии продвижения;  сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов.</p> <p>Знания:  основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна;  правил реферирования, аннотирования и редактирования текстов.</p>
	<p>ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество</p>	<p>Навыки:  размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;  размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».</p> <p>Умения:  разрабатывать уникальные торговые</p>

		<p>предложения; разрабатывать рекламные модули; создавать стратегии продвижения; сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов; обосновывать выбор целевой аудитории; создавать тексты и рекламные слоганы.</p>
	<p>ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика</p>	<p>Знания: перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет; особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.</p> <p>Навыки: разработки лендинга.</p> <p>Умения: создания текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций; различать виды текстов; рассчитать бюджет на создание лендинга; писать технические задания на создание лендинга для сторонних организаций; определять СТА для лендингов; работать с бесплатными сервисами создания лендингов; создавать уникального торгового предложения для определенных задач; работать с сервисами рассылок.</p> <p>Знания: основ разработки и поддержки сайтов/лендингов; основ гипертекстовой разметки; стандартов верстки веб-сайтов; принципиальных отличий лендингов от сайтов; сервисов для автоматизации рассылок.</p>
	<p>ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</p>	<p>Навыки: анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы; анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной ре-</p>

		<p>кламной кампании; составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.</p>
		<p>Умения: составлять информационно-аналитические справки; оформлять отчетные документы.</p>
		<p>Знания: методов обработки текстовой информации и графической информации.</p>

<b>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Продавец продовольственных товаров)</b>		
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству	<p><b>Знать</b> правила приемки товаров по количеству и качеству. <b>Уметь</b> обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству</p>
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	<p><b>Знать</b> правила торговли. <b>Уметь</b> оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли</p>
ПК 1.10.	Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование	<p><b>Знать</b> классификацию торгового-технологического оборудования, правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность. <b>Уметь</b> эксплуатировать торговое-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику</p>
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	<p><b>Знать</b> методы и приемы анализа деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности; составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику. <b>Уметь</b> анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций</p>
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента соответствия	<p><b>Знать</b> классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп.</p>

	ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	<b>Уметь</b> формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку соответствия установленными требованиями	<b>Знать</b> правила оценки качества товаров, маркировку. <b>Уметь</b> идентифицировать товары
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	<b>Знать</b> классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп. <b>Уметь</b> идентифицировать товары, оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	<b>Знать</b> оценку качества продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, маркировку; условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним. <b>Уметь</b> соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к товарам

#### 1.4. Формы государственной итоговой аттестации

ГИА проводится в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломной работы.

В ходе ГИА оценивается степень соответствия сформированных компетенций выпускников требованиям ФГОС.

ГИА проводится на основе принципов объективности и независимости оценки качества подготовки студентов в целях определения соответствия результатов освоения основных профессиональных образовательных программ соответствующим требованиям ФГОС СПО

Дипломная работа направлена на систематизацию и закрепление знаний выпускника по специальности, а также определение уровня готовности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности.

Дипломная работа предполагает самостоятельную подготовку (написание) выпускником работы, демонстрирующего уровень знаний выпускника в рамках выбранной темы, а также сформированность его профессиональных умений и навыков.

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

**1.5. Объем времени на подготовку и проведение ГИА** установлен требованиями ФГОС по специальности и учебным планом.

Объем времени на ГИА - 216 часов (6 недель),

Демонстрационный экзамен проводится в период подготовки и защиты дипломной работы по отдельному графику. В структуре времени, отводимого ФГОС СПО по программе подготовки специалиста среднего звена на государственную итоговую аттестацию, колледж самостоятельно определяет график проведения демонстрационного экзамена наряду с подготовкой и защитой дипломной работы.

Сроки проведения ГИА в соответствии с учебным планом специальности 38.02.08 «Торговое дело» с **19 мая по 28 июня 2026 г.**

## **2. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

К государственной итоговой аттестации допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план ППССЗ по специальности 38.02.08 «Торговое дело».

Порядок проведения государственной итоговой аттестации разрабатывается и утверждается нормативными документами АНПОО «Академический колледж» и доводится до сведения обучающихся не позднее, чем за шесть месяцев до начала итоговой аттестации. Обучающиеся обеспечиваются программами проведения государственной итоговой аттестации, им создаются необходимые для подготовки условия, включая проведение консультаций.

Защита дипломных работ проводится на открытых заседаниях государственной экзаменационной комиссии с участием не менее двух третей ее состава.

Государственная экзаменационная комиссия формируется из преподавателей АНПОО «Академический колледж», имеющих высшую или первую квалификационную категорию; лиц, приглашенных из сторонних организаций: преподавателей, имеющих высшую или первую квалификационную категорию, представителей работодателей или их объединений по профилю подготовки выпускников.

На основании защиты обучающимся дипломная работа Государственная экзаменационная комиссия (далее - ГЭК):

- осуществляет комплексную оценку уровня освоения образовательной программы, компетенций выпускника и соответствия результатов освоения образовательной программы требованиям федерального государственного образовательного стандарта;
- выносит решение о присвоении квалификации «Менеджер по продажам» по результатам государственной итоговой аттестации;
- разрабатывает рекомендации по совершенствованию подготовки выпускников по профессиям и специальностям среднего профессионального образования.

Критерием оценки уровня подготовки обучающихся по специальности является:

- уровень освоения обучающимся теоретического материала, предусмотренного программами дисциплин и профессиональных модулей;
- уровень практических умений, продемонстрированных выпускниками во время выполнения практического задания;
- обоснованность, логичность, лаконичность ответов;
- соответствие дипломной работы заданию на нее;
- качество выполнения каждого раздела дипломной работы;
- степень разработки новых вопросов, оригинальность решений (предложений),
- теоретическая и практическая значимость;
- оценка дипломной работы руководителем и рецензентом.

Решения государственной экзаменационной комиссии принимаются на закрытых заседаниях простым большинством голосов членов комиссии, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии или его заместителя. При равном числе голосов председатель комиссии (или заменяющий его заместитель председателя комиссии) обладает правом решающего голоса. Все решения государственной экзаменационной комиссии оформляются протоколами.

### **2.1. Особенности проведения демонстрационного экзамена**

Демонстрационный экзамен - вид аттестационного испытания при государственной итоговой аттестации по основным профессиональным образовательным программам среднего профессионального образования или по их части, которая предусматривает моделирование реальных производственных условий для решения практических задач профессиональной деятельности.

Компетенция, выносимая на демонстрационный экзамен - вид деятельности, определенный через необходимые знания и умения, проверяемые в рамках выполнения задания на демонстрационном экзамене (далее - компетенция).

Выбор компетенций и комплектов оценочной документации для целей проведения демонстрационного экзамена осуществляется колледжем самостоятельно на основе анализа соответствия содержания задания задаче оценки освоения образовательной программы по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

Для проведения демонстрационного экзамена по специальности 38.02.08 Торговое дело на основании заявлений выпускников определен базовый уровень

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

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

Комплекты оценочной документации для проведения демонстрационного экзамена базового уровня разрабатываются оператором с участием организаций-партнеров, отраслевых и профессиональных сообществ.

Колледж обеспечивает реализацию процедур демонстрационного экзамена как части образовательной программы, в том числе выполнение требований охраны труда, безопасности жизнедеятельности, пожарной безопасности, соответствие санитарным нормам и правилам.

Запрещается использование при реализации образовательных программ методов и средств обучения, образовательных технологий, наносящих вред физическому или психическому здоровью студентов.

Демонстрационный экзамен проводится в центре проведения демонстрационного экзамена (далее – ЦПДЭ) на базе колледжа, который представляет собой аккредитованную площадку, оборудованную и оснащенную в соответствии с комплектом оценочной документации,

Выпускники проходят демонстрационный экзамен в ЦПДЭ в составе экзаменационных групп.

Дата и время начала проведения демонстрационного экзамена, расписание сдачи экзаменов в составе экзаменационных групп, планируемая продолжительность проведения демонстрационного экзамена, технические перерывы в проведении демонстрационного экзамена определяются планом проведения демонстрационного экзамена, утверждаемым ГЭК совместно с колледжем не позднее, чем за двадцать календарных дней до даты проведения демонстрационного экзамена. Колледж знакомит с планом проведения демонстрационного экзамена выпускников, сдающих

демонстрационный экзамен, и лиц, обеспечивающих проведение демонстрационного экзамена, в срок не позднее, чем за пять рабочих дней до даты проведения экзамена.

Не позднее, чем за один рабочий день до даты проведения демонстрационного экзамена, главным экспертом проводится проверка готовности ЦПДЭ в присутствии членов экспертной группы, выпускников, а также технического эксперта, назначаемого организацией, на территории которой расположен ЦПДЭ, ответственного за соблюдение установленных норм и правил охраны труда и техники безопасности.

Главным экспертом осуществляется осмотр ЦПДЭ, распределение обязанностей между членами экспертной группы по оценке выполнения заданий демонстрационного экзамена, а также распределение рабочих мест между выпускниками с использованием способа случайной выборки.

## **2.2. Требования к дипломной работе**

Дипломная работа выполняется обучающимся на заключительном этапе обучения с целью систематизации знаний, практических навыков в решении сложных комплексных задач, а также для определения уровня подготовки обучающегося к практической работе в соответствии с получаемой специальностью.

В дипломной работе решаются следующие задачи:

- самостоятельное исследование актуальных вопросов профессиональной деятельности;
- систематизация, закрепление и расширение теоретических знаний по дисциплинам профессионального цикла;
- углубление навыков обучающегося самостоятельной исследовательской работы, работы с различными источниками справочной, специальной и периодической литературы, а также с электронными и сетевыми информационными ресурсами;
- овладение методикой исследования при решении разрабатываемых в дипломной работе проблем;
- приобретение обучающимся способности формировать основные выводы и предложения по результатам выполнения конкретной темы.

Качество выполнения дипломной работы определяется тем, насколько обучающийся овладел навыками сбора исходной информации, ее обработки, анализа, а также формулировки обоснованных выводов, содержащихся в предлагаемых решениях.

Требования к оформлению дипломной работы должны соответствовать требованиям ЕСТД и ЕСКД.

Единые требования к работе не исключают, а предполагают широкую инициативу и творческий подход к разработке каждой темы.

Перечень тем дипломных работ, закрепление их за обучающимися, назначение руководителей и консультантов по отдельным частям осуществляются приказом директора АНПОО «Академический колледж».

В дипломной работе обучающийся должен показать:

- достаточную теоретическую подготовку по специальности и способность проблемного изложения теоретического материала;
- умение изучать и обобщать нормативные акты и литературные источники;
- способность решать практические организационно-экономические и технологические задачи;
- навыки комплексного анализа ситуаций, моделирования и расчетов, владения современными информационными технологиями;
- умение грамотно применять методы оценки экономической и социальной эффективности предлагаемых проектных решений;
- умение логически строить текст, формулировки выводов и предложений;
- самостоятельность, способность вырабатывать и защищать оригинальные подходы к решению исследовательских и практических задач.

При завершении обучающимся рекомендуется проверять подготовленный материал на соответствие представленным требованиям.

В целях оказания помощи при написании дипломной работы, а также для осуществления контроля по каждой теме назначается руководитель.

В обязанности руководителя входят:

- разработка задания на подготовку дипломной работы;
- разработка совместно с обучающимся плана дипломной работы;
- оказание помощи обучающемуся в разработке индивидуального графика работы на весь период выполнения дипломной работы;
- консультирование обучающегося по вопросам содержания и последовательности выполнения дипломной работы;
- оказание помощи обучающемуся в подборе необходимых источников;
- контроль хода выполнения дипломной работы в соответствии с установленным графиком в форме регулярного обсуждения руководителем и обучающимся хода работ;
- оказание помощи (консультирование обучающегося) в подготовке презентации и доклада для защиты дипломной работы;
- предоставление письменного отзыва на дипломную работу.

График написания и оформления дипломной работы помогает рационально распределить время на изучение теоретического материала, своевременно подготовить, оформить и представить к защите дипломную работу. Утвержденные сроки сдачи в графике должны соответствовать срокам, установленным учебным планом АНПО «Академический колледж».

Содержание дипломной работы должно соответствовать теме. Дипломная работа должна иметь актуальность, новизну и практическую значимость и выполняться, по возможности, по предложениям (заказам) предприятий, организаций.

Выполненная дипломная работа в целом должна:

- соответствовать разработанному заданию;
- включать анализ источников по теме с обобщениями и выводами, сопоставлениями и оценкой различных точек зрения;
- продемонстрировать требуемый уровень общенаучной и специальной подготовки выпускника, его способность и умение применять на практике освоенные знания, практические умения, общие и профессиональные компетенции в соответствии с ФГОС СПО.

Дипломная работа включает в себя:

- Титульный лист
  - Содержание
- ВВЕДЕНИЕ.**

## **ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

1.1 Понятие об ассортименте товаров, классификация торгового ассортимента

1.2 Управление ассортиментом торгового предприятия

1.3 Формирование оптимального ассортимента, как основа эффективности деятельности торгового предприятия

## **ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА МАГАЗИНА «МАГНИТ»: ФОРМАТ «МАГНИТ У ДОМА»**

2.1 Общая организационная характеристика исследуемой организации

2.2 Анализ структуры ассортимента магазина «Магнит»: формат «Магнит у дома»

2.3 Совершенствование процесса формирования ассортимента магазина «Магнит»: формат «Магнит у дома»

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ**

**ПРИЛОЖЕНИЯ**

Объем дипломной работы должен составлять 30-40 страниц печатного текста (без приложений). Текст должен быть подготовлен с использованием компьютера в Word, распечатан на одной стороне белой бумаги формата А4 (210x297 мм).

Титульный лист является первым листом дипломной работы (не нумеруется) и заполняется по форме.

Содержание включает наименование всех разделов, подразделов и пунктов с указанием номеров страниц, на которых размещается начало материала разделов, подразделов или пунктов.

Во введение необходимо обосновать актуальность и практическую значимость выбранной темы, сформулировать цель и задачи, объект и предмет дипломной работы. Объем введения должен быть в пределах 4-5 страниц.

Первая глава дипломной работы является теоретической частью и должна иметь название, отражающее сущность изложенного в нем материала. В этой главе рассматриваются такие вопросы как: химический состав и пищевая ценность, классификация и ассортимент, факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров. Объем главы 10-15 листов.

Во второй главе дается характеристика торгового предприятия, организация торгово-технологического процесса; анализ ассортимента и контроль качества товаров, организация хранения и анализ режима хранения товаров, реализуемых в торговом предприятии. Объем главы 15-20 страниц.

Заключение является важнейшей структурной частью дипломной работы, в которой проводится анализ выполненной работы. Объем 3-5 страниц.

В список использованных источников и литературы включаются все материалы, которыми пользовался обучающийся при выполнении и написании дипломной работы.

В конце списка использованных источников и литературы должна быть **подпись обучающегося** и дата окончания оформления дипломной работы.

Все материалы дипломной работы должны быть сброшюрованы в папку формата А4 (210x297 мм) твердый переплет зеленого цвета.

Текст дипломной работы должен быть отпечатан компьютерным способом через полтора межстрочных интервала шрифтом Times New Roman, размер шрифта – 14.

Шрифт, используемый в иллюстративном материале (таблицы, графики, диаграммы и т.п.), при необходимости может быть меньше, но не менее 10 пт.

Поля страницы должны быть установлены следующие:

- левое поле – 30 мм,
- правое поле – 15 мм,
- верхнее поле – 20 мм,
- нижнее поле – 20 мм.

Каждый абзац начинается с «красной строки» и должен содержать законченную мысль и состоять, как правило, из 4-5 предложений.

При печати работы необходимо установить запрет «висячих строк», то есть не допускается перенос на новую страницу или оставление на предыдущей странице одной строки абзаца, состоящего из нескольких строк. Следует избегать также оставления на последней строке абзаца одного слова или даже части слова. В этом случае лучше изменить формулировку предложения так, чтобы на последней строке абзаца оставалось не менее трех-четырёх слов.

Каждая глава работы начинается с новой страницы.

В работе допускаются общепринятые сокращения и аббревиатуры, установленные правилами орфографии и соответствующими нормативными документами, например: с. – страница; г. – год; гг. – годы; мин. – минимальный; макс. – максимальный; абс. – абсолютный; отн. – относительный; т.е. – то есть; т.д. – так далее; т.п. – тому подобное; др. – другие; пр. – прочее; см. – смотри; номин. – номинальный; наим. – наименьший; наиб. – наибольший; млн – миллион; млрд – миллиард; тыс. – тысяча, экз. – экземпляр; прим. –

примечание; п. – пункт; разд. – раздел; сб. – сборник; вып. – выпуск; изд. – издание; б.г. – без года; сост. – составитель; Мн. – Минск, Спб. – Санкт-Петербург и другие.

В тексте не допускается никаких выделений курсивом, жирным шрифтом и подчеркиванием.

### **Примерные темы дипломных работ**

1. Определение потребности в товарах для оптовых закупок (на примере товарной группы).
2. Организация выбора поставщиков при участии торговой организации в контрактной системе закупок.
3. Коммерческая деятельность по выбору поставщиков и заключению договоров на поставку товаров.
4. Изучение и прогнозирование покупательского спроса
5. Организация приемки товаров и их размещение в торговом зале (на примере товарной группы).
6. Организация контроля над исполнением обязательств по внешнеторговому контракту в оптовой организации.
7. Разработка системы маркетинговых коммуникаций в торговой организации.
8. Сегментирование рынка товаров и его использование в предпринимательской деятельности торговой организации.
9. Анализ рекламной деятельности в продвижении товаров.
10. Анализ сезонных колебаний продаж товаров и их влияние на политику ценообразования торговой организации.
11. Анализ поведения потребителей и формирование конечной розничной цены товара.
12. Исследование мотивации потребительского поведения и механизмов принятия решений о покупке потребителями
13. Формирование лояльности потребителей как основы конкурентоспособности организации.
14. Сравнительная характеристика программ лояльности в торговых организациях
15. Коммерческая деятельность по формированию товарных ресурсов (на материалах торговой организации)
16. Коммерческая деятельность по управлению товарными запасами и ее совершенствование (на материалах торговой организации)
17. Коммерческая деятельность розничной торговой организации, ее эффективность
18. Совершенствование коммерческой деятельности по организации розничной продажи товаров и ее стимулирования
19. Развитие политики клиентоориентованности торгового предприятия
20. Развитие торговли как вида экономической деятельности на основе франчайзинга.
21. Анализ и оценка методов стимулирования продаж в розничной торговле.
22. Мерчендайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю.
23. Анализ и оценка интернет-пространства коммерческой организации.
24. Разработка рекламной кампании в социальных медиа, для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
25. Анализ и оценка деятельности по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».
26. Анализ и оценка готовности веб-сайта к продвижению.
27. Анализ и оценка работ по реализации стратегии поискового продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

28. Разработка маркетинговых материалов для торгово-промышленных выставок.
29. Анализ и оценка ведения документооборота торгово-промышленной выставки.
30. Анализ и оценка заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки.
31. Анализ и оценка обеспечения работы залов и площадок для проведения деловых и дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденными графиками и требованиями
32. Анализ и оценка выполнения программы дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденным планом

### **Рецензирование дипломной работы**

Дипломная работа подлежит обязательному рецензированию. Рецензия должна включать:

- заключение о соответствии заявленной теме и заданию на неё;
- оценку качества выполнения каждого раздела дипломной работы;
- оценку степени разработки поставленных вопросов и практической значимости работы;
- общую оценку качества выполнения дипломной работы.

Подпись на рецензии должна быть заверена печатью предприятия – места работы рецензента.

### **Подготовка к защите дипломной работы**

Руководитель проверяет дипломную работу, подписывает титульный лист и дает письменный отзыв. В отзыве руководитель характеризует отношение обучающегося к выполнению дипломной работы, дается анализ уровня его общей и специальной подготовки, умения работать со специальной технической литературой, соблюдения выполнения графика.

Поступившая на кафедру дипломная работа регистрируется в специальном журнале. Вопрос о допуске к защите решается на заседании кафедры за три дня до защиты.

Заведующий кафедрой на основании ознакомления с дипломной работой, отзывом руководителя и рецензией делает соответствующую запись на титульном листе дипломной работы.

Готовность к защите определяется заведующим отделением и оформляется приказом директора АНПОО «Академический колледж».

Процедура защиты дипломной работы определяется «Порядком о государственной итоговой аттестации» выпускников уровня среднего профессионального образования», утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ № 968 от 16.08.2013 г. (изменения, внесенные Приказом Минобрнауки России от 17.11.2017 N 1138)

В соответствии с этим к государственной итоговой аттестации допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности, и в полном объеме выполнивший учебный план образовательной программы.

Результаты любой из форм государственной итоговой аттестации определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний государственных экзаменационных комиссий.

Критерии оценки защиты дипломного проекта (работы) по специальности 38.02.08 Торговое дело:

	Элементы, оцениваемые	Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
--	-----------------------	---------	--------	-------------------	---------------------

п/п	при защите дипломной работы				
.	Умение четко, конкретно и ясно доложить содержание дипломной работы	Доклад четкий. Технически грамотный с соблюдением регламента времени и полное представление о выполненной работе	Доклад четкий, технически грамотный с незначительными отступлениями от предъявляемых требований	Доклад с отступлением от регламента времени и требуемой последовательности изложения материала	Доклад с отступлениями от принятой терминологии со значительным отступлением от регламента времени
.	Умение обосновывать и отстаивать принятые решения	Уверенное	Не достаточно уверенно	Не уверенно	Отсутствует
.	Качество профессиональной подготовки	Отличное	Хорошее	Удовлетворительное	Неудовлетворительно
.	Умение в докладе сделать выводы по работе	Правильные, грамотные	Достаточно правильные, грамотные	Недостаточно правильные, грамотные	Нет выводов по работе
.	Умение четко, ясно, грамотным языком отвечать на вопросы	Четкие, аргументированные, безошибочные ответы на вопросы	В основном правильные ответы на вопросы	Ответы на вопросы упрощенные, по наводящим вопросам	Нет ответов на вопросы

Примечания:

1. Оценка «отлично» выставляется, если по всем критериям получены оценки «отлично», не более одного критерия «хорошо».
2. Оценка «хорошо» выставляется, если по всем критериям получены оценки «хорошо» и «отлично», не более одного критерия «удовлетворительно».
3. Оценка «удовлетворительно» выставляется, если по всем критериям оценки положительные, не более одного критерия «неудовлетворительно».
4. Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если по критериям.

### **3. ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЙ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА И МЕТОДИКА ПЕРЕВОДА БАЛЛОВ В ИТОГОВУЮ ОЦЕНКУ**

Результаты любой из форм государственной итоговой аттестации определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний государственных экзаменационных комиссий.

Баллы за выполнение заданий демонстрационного экзамена выставляются в соответствии со схемой начисления баллов, приведенной в комплекте оценочной документации. Необходимо осуществить перевод полученного количества баллов в оценки: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Максимальное количество баллов, которое возможно получить за выполнение задания демонстрационного экзамена, принимается за 100%.

Оценка ГИА	«2»	«3»	«4»	«5»
Отношение полученного количества баллов к максимально возможному (в процентах)	0,00%- 49,99%	50,00%- 64,99%	65,00%- 89,99%	90,00%- 100,00%
	0,00-24,99	25,00-32,49	32,50-44,99	45,00-50,00