

**Автономная некоммерческая организация
профессиональная образовательная организация
Самарский колледж цифровой экономики и предпринимательства «МИР»
(АНО ПОО Колледж «МИР»)**

СОГЛАСОВАНО

Начальник отдела внутренних коммуникаций
Волжского округа АО «Тандер»

_____ Л.Г. Гончарова

« 17 » июня 2024г

УТВЕРЖДАЮ

Директор

АНО ПОО Колледж «МИР»

_____ В.В. Баранова

« 17 » июня 2024г

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

программы подготовки специалистов среднего звена по специальности
38.02.08 «Торговое дело»

Фонд оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного Приказом Минпросвещения России от 19 июля 2023 г. № 548.

Организация-разработчик: Автономная некоммерческая организация профессиональная образовательная организация Самарский колледж цифровой экономики и предпринимательства «МИР»

Составители:

Н.А. Депутатова, председатель ПЦК экономических и банковских дисциплин

Согласовано:

Н.Е. Маслова, заместитель директора по учебно-методической работе АНО ПОО Колледж «МИР»

Рецензент:

Ф.Г. Галиева, директор ДМ Аврора ПАО Детский мир

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Комплект контрольно-оценочных средств предназначен для оценки освоения видов профессиональной деятельности по программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 «Торговое дело».

Контрольно-оценочные средства разработаны на основе требований:

1. Федеральный государственный образовательный стандарт (ФГОС) по 38.02.08 Торговое дело, утвержденного Приказом Минпросвещения России от 19 июля 2023 г. № 548;

2. Приказ Минпросвещения России от 24.08.2022 № 762 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования" (Зарегистрировано в Минюсте России 21.09.2022 № 70167);

3. Приказ Минпросвещения Российской Федерации от 17 апреля 2023 № 285 «Об операторе демонстрационного экзамена базового и профильного уровней по образовательным программам среднего профессионального образования»;

4. Приказ Министерства просвещения РФ от 08.11.2021 № 800 (в послед. ред.) «Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;

5. Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 № 625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 7 октября 2015 г. Регистрационный N 39210);

6. 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 услуги», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации от 02 июня 2020 г. Регистрационный №58541);

7. 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);

8. Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 25 сентября 2018 № 592н «Об утверждении профессионального стандарта «Бизнес-аналитик», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 11 октября 2018 г. Регистрационный № 52408);

9. 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);

10. Письмо Минобрнауки России от 20.07.2015 № 06-846 «Методические рекомендации по организации выполнения и защиты выпускной квалификационной работы в образовательных организациях, реализующих образовательные программы среднего профессионального образования по программам подготовки специалистов среднего звена»;

11. Приказ ФГБОУ ДПО ИРПО от 22 июня 2023 № П-291 «О введении в действие Методики организации и проведения демонстрационного экзамена»;

12. Положение «О формировании фондов оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной и итоговой аттестации обучающихся АНО ПОО Колледж «МИР»;

13. Программа Государственной итоговой аттестации по ППССЗ по специальности 38.02.08 «Торговое дело».

2. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

2.1. Область применения оценочных средств государственной итоговой аттестации

Фонды оценочных средств государственной итоговой аттестации (далее – ГИА) являются частью основной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело в части освоения видов профессиональной деятельности:

- Организация и осуществление торговой деятельности;
- Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли;
- Организация и осуществление интернет-маркетинга и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

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.

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 Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки.

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».

2.2. Цели и задачи государственной итоговой аттестации

Целью государственной итоговой аттестации является установление соответствия уровня освоения компетенций, обеспечивающих соответствующую квалификацию и уровень образования обучающихся, ФГОС СПО по специальности 38.02.08 «Торговое дело». ГИА призвана способствовать систематизации и закреплению знаний и умений обучающегося по специальности при решении конкретных профессиональных задач, определить уровень подготовки выпускника к самостоятельной работе.

2.3. Количество часов, отводимое на государственную итоговую аттестацию

всего - 6 недель, в том числе:

подготовка к государственной итоговой аттестации (выполнение дипломной работы) - 4 недели,

проведение демонстрационного (государственного) экзамена - 1 неделя,

защита дипломной работы - 1 неделя.

3. СТРУКТУРА ПРОЦЕДУРЫ ГИА И ПОРЯДОК ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ

3.1. Структура задания для процедуры ГИА

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

Демонстрационный экзамен является первым этапом государственной итоговой аттестации. На втором этапе ГИА проводится защита дипломной работы.

Демонстрационный экзамен направлен на демонстрацию обучающимся освоенных в ходе обучения общих и профессиональных компетенций при решении задач профессиональной деятельности. Демонстрационный экзамен для специальности 38.02.08 «Торговое дело» предусматривает выполнение практического задания. Задание демонстрационного экзамена включает комплексную практическую задачу, моделирующую профессиональную деятельность и выполняемую в режиме реального времени.

3.2. Порядок проведения государственной итоговой аттестации

3.2.1. Сроки проведения каждой формы ГИА регламентируются Колледжем в календарном графике учебного процесса на текущий учебный год.

Государственная экзаменационная комиссия формируется из педагогических работников образовательной организации, лиц, приглашенных из сторонних организаций, в том числе педагогических работников, представителей работодателей или их объединений, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники.

В состав государственной экзаменационной комиссии входят также эксперты из числа лиц, приглашенных из сторонних организаций и обладающих профессиональными знаниями, навыками и опытом в сфере, соответствующей специальности СПО или укрупненной группы специальностей, по которой проводится демонстрационный экзамен.

Организация и проведение демонстрационного экзамена реализуется с учетом базовых принципов объективной оценки результатов подготовки рабочих кадров.

На демонстрационный экзамен выносятся профессиональные задачи, которые отражают основные виды деятельности по специальности.

Демонстрационный экзамен базового и профильного уровня проводится с использованием единых оценочных материалов, включающих в себя конкретные комплекты оценочной документации, варианты заданий и критерии оценивания.

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.

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

3.2.2. Для выполнения демонстрационного экзамена необходимо соблюдение следующих условий:

- демонстрационный экзамен проводится на площадке, обследованной в качестве центра проведения демонстрационного экзамена;

- площадка оснащается в соответствии с установленными требованиями по КОД.

3.2.3. Оценивание выполнения заданий демонстрационного экзамена осуществляется на основе соответствия содержания заданий ФГОС СПО по специальности 38.02.08 «Торговое дело», учёта требований профессиональных стандартов и работодателей.

Баллы за выполнение заданий демонстрационного экзамена выставляются в соответствии критериями оценивания.

Оценивание выполнения задания «Решение практико-ориентированных профессиональных задач» может осуществляться в соответствии со следующими целевыми индикаторами:

а) основные целевые индикаторы:

- качество выполнения отдельных задач задания;

- качество выполнения задания в целом;

- скорость выполнения задания (в случае необходимости применения);

б) штрафные целевые индикаторы:

- нарушение условий выполнения задания;

- негрубые нарушения технологии выполнения работ.

Значение штрафных целевых индикаторов уточняется по каждому конкретному заданию.

Критерии оценки выполнения профессионального задания должны быть представлены в соответствующих паспортах экзаменационных заданий.

Процедура перевода общего количества набранных баллов в оценку осуществляется исходя из следующих критериев:

Оценка ГИА	«2»	«3»	«4»	«5»
Отношение полученного количества баллов к максимально-возможному (в процентах)	0,00% - 19,99%	20,00% - 39,99%	40,00% - 69,99%	70,00% - 100,00%
Количество набранных баллов (например, максимальное количество баллов – 80)	0-15,99	16,0-31,99	32,0-55,99	56,0-80,0

Оценка «отлично» ставится, если студент по результатам ДЭ набрал от 56,0 до 80,0 баллов и продемонстрировал высокий уровень освоения теоретических знаний и владения профессиональными компетенциями, соответствующими виду профессиональной деятельности; высокий уровень специальной подготовки, способность и умение применять теоретические знания при выполнении конкретного практического задания сферы профессиональной деятельности; четкое выполнение практического задания;

аргументированность при обозначении профессиональных выводов.

Оценка «хорошо» ставится, если студент по результатам выполнения ДЭ набрал от 32,0 до 55,99 баллов и продемонстрировал достаточный уровень освоения теоретических знаний и владения профессиональными компетенциями, соответствующими виду профессиональной деятельности; способность и умение в целом применять теоретические знания при выполнении конкретного практического задания сферы профессиональной деятельности с допущением незначительных неточностей, не влияющих на результат выполнения практического задания; частичную аргументированность при обозначении профессиональных выводов.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если студент по результатам ДЭ набрал от 16,0 до 31,99 баллов и продемонстрировал необходимый уровень освоения теоретических знаний и владения профессиональными компетенциями, соответствующими виду профессиональной деятельности; недостаточно высокий уровень специальной подготовки, способности применять теоретические знания при выполнении практического задания сферы профессиональной деятельности; недостаточную аргументированность профессиональных выводов; а также допустил ряд ошибок при выполнении практического задания.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если студент по результатам ДЭ набрал 15,99 баллов и менее, и не продемонстрировал необходимый уровень освоения теоретических знаний и владения профессиональными компетенциями, соответствующими виду профессиональной деятельности; способность и умение применять теоретические знания при выполнении практического задания сферы профессиональной деятельности; допустил принципиальные ошибки, влияющие на результат выполнения практического задания; не сформулировал или не аргументировал профессиональные выводы.

4. ПОРЯДОК ОРГАНИЗАЦИИ ПОДГОТОВКИ И ЗАЩИТЫ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

Работа по подготовке и написанию дипломной работы ведется студентом под руководством назначенного руководителя в течение последнего года обучения. Тема дипломной работы должна иметь практико-ориентированный характер и соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

4.1. Тематика дипломных работ

1. Анализ и оценка готовности веб-сайта к продвижению.
2. Анализ и оценка деятельности по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».
3. Анализ и оценка интернет-пространства коммерческой организации.
4. Анализ и оценка методов стимулирования продаж в розничной торговле.
5. Анализ и оценка работ по реализации стратегии поискового продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».
6. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли.
7. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара).
8. Анализ маркетинговой деятельности коммерческого предприятия
9. Анализ поведения потребителей и формирование конечной розничной цены товара.
10. Анализ прибыли и рентабельности предприятия и разработка мероприятий по их повышению
11. Анализ рекламной деятельности в продвижении товаров.

12. Анализ сезонных колебаний продаж товаров и их влияние на политику ценообразования торговой организации.
13. Анализ формирования финансовых результатов деятельности организации
14. Влияние конъюнктуры потребительского рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.
15. Изучение и прогнозирование покупательского спроса
16. Исследование мерчендайзинга как элемента организации продаж товаров.
17. Исследование мотивации потребительского поведения и механизмов принятия решений о покупке потребителями
18. Исследование рынков закупок и сбыта товаров в оптовой торговле (на примере товарной группы).
19. Коммерческая деятельность по выбору поставщиков и заключению договоров на поставку товаров.
20. Коммерческая деятельность по управлению товарными запасами и ее совершенствование (на материалах торговой организации)
21. Коммерческая деятельность по формированию товарных ресурсов (на материалах торговой организации)
22. Коммерческая деятельность розничной торговой организации, ее эффективность
23. Маркетинговый подход к организации коммерческой деятельности торгового предприятия
24. Мерчендайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю.
25. Обеспечение конкурентоспособности предприятия в современных условиях
26. Определение потребности в товарах для оптовых закупок (на примере товарной группы).
27. Организация выбора поставщиков при участии торговой организации в контрактной системе закупок.
28. Организация закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях оптовой торговли.
29. Организация и осуществление торговой деятельности малых предприятий в розничной торговле.
30. Организация и развитие закупочной деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли на потребительском рынке.
31. Организация и развитие малых предприятий в розничной (оптовой) торговле России.
32. Организация и развитие складского хозяйства предприятий оптовой торговли.
33. Организация и стимулирование продаж товаров в торговых сетях с использованием инструментов мерчендайзинга
34. Организация контроля над исполнением обязательств по внешнеторговому контракту в оптовой организации.
35. Организация приемки товаров и их размещение в торговом зале (на примере товарной группы).
36. Организация сбыта товаров в оптовой торговле и оценка его эффективности.
37. Организация управления хранением товаров на складе
38. Оценка состояния материально-технической базы предприятий розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
39. Пути повышения конкурентоспособности предприятия
40. Развитие политики клиентоориентированности торгового предприятия
41. Развитие торговли как вида экономической деятельности на основе франчайзинга.
42. Разработка рекламной кампании в социальных медиа, для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
43. Разработка рекламной кампании коммерческого предприятия

44. Разработка системы маркетинговых коммуникаций в торговой организации.
 45. Разработка системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
 46. Сегментирование рынка товаров и его использование в предпринимательской деятельности торговой организации.
 47. Совершенствование информационных систем обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия.
 48. Совершенствование коммерческой деятельности по организации розничной продажи товаров и ее стимулирования
 49. Совершенствование организации коммерческой деятельности предприятий розничной (оптовой) торговли.
 50. Современные системы безопасности для предприятия оптовой (розничной) торговли (на примере оптового предприятия, магазина).
 51. Сравнительная характеристика программ лояльности в торговых организациях
 52. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции.
 53. Управление товарными запасами на предприятии розничной торговли
 54. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой (розничной) торговли.
 55. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле.
 56. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
 57. Формирование лояльности потребителей как основы конкурентоспособности организации.
 58. Формирование торгового ассортимента на предприятиях розничной торговли.
- Основные требования к выполнению и защите дипломной работы представлены в методических указаниях.

4.2. Методы оценки дипломной работы

К защите предъявляется:

- дипломная работа в жестком переплете;
- отзыв руководителя дипломной работы;
- рецензия на дипломную работу;
- сводная ведомость результатов промежуточной аттестации обучающихся.

4.3. Критерии итоговой оценки за выполнение и защиту дипломной работы

В основе оценки дипломной работы лежит пятибалльная система:

«Отлично» выставляется за следующую дипломную работу:

- работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, глубокий анализ проблемы, критический разбор деятельности анализируемой организации;
- характеризуется логичным, последовательным изложением материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями;
- имеет положительные отзывы руководителя и рецензента;
- при защите работы обучающийся показывает глубокие знания вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, вносит обоснованные предложения по теме работы, а во время доклада использует презентацию, при необходимости наглядные пособия или раздаточный материал, легко отвечает на поставленные вопросы.

«Хорошо» выставляется за следующую дипломную работу:

– работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, достаточно подробный анализ проблемы и анализ деятельности анализируемой организации;

– характеризуется последовательным изложением материала с соответствующими выводами, однако с не вполне обоснованными предложениями; имеет положительный отзыв руководителя и рецензента;

– при защите обучающийся показывает знания вопросов темы, оперирует данными исследования, вносит предложения по теме работы, во время доклада использует презентацию, при необходимости наглядные пособия или раздаточный материал, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.

«Удовлетворительно» выставляется за следующую дипломную работу:

– носит исследовательский характер, содержит теоретическую главу, базируется на практическом материале, но отличается поверхностным анализом и недостаточно критическим разбором деятельности анализируемой организации;

– в ней просматривается непоследовательность изложения материала, представлены необоснованные предложения;

– в отзывах руководителя и рецензента имеются замечания по содержанию работы и методике анализа;

– при защите обучающийся проявляет неуверенность, показывает слабое знание вопросов темы, не дает полного, аргументированного ответа на заданные вопросы.

«Неудовлетворительно» выставляется за следующую дипломную работу:

– не носит исследовательского характера, не содержит анализа и практического разбора деятельности анализируемой организации;

– не отвечает требованиям, изложенным в методических указаниях;

– не имеет выводов либо они носят декларативный характер;

– в отзывах руководителя и рецензента имеются существенные критические замечания;

– при защите обучающийся затрудняется отвечать на поставленные вопросы по теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки;

– к защите не подготовлены презентация либо наглядные пособия или раздаточный материал.

Для оценки результатов ГИА используются экспертная оценка по критериям оценки компетенций выпускника, оценка за выполнение и защиту дипломной работы.

4.4. Методическое обеспечение проведения ГИА:

1. Оценочный лист выпускника экзаменатором защиты дипломного проекта (работы) работы (приложение 1).

2. Сводная ведомость ГИА (приложение 2).

3. Протокол заседания ГЭК по рассмотрению дипломного проекта (работы) (приложение 3).

4.5. Материально-техническое обеспечение ГИА

Помещения:

– Учебный кабинет для защиты дипломной работы:

- столы и стулья для членов государственной экзаменационной комиссии (ГЭК);

- кафедра для обучающегося – выпускника;

- мультимедийное оборудование (ноутбук, проектор, экран).

– Площадка для проведения демонстрационного экзамена – Центр проведения демонстрационного экзамена (ЦПДЭ), созданный в соответствии с Положением о проведении обследования центров проведения демонстрационного экзамена, утвержденным Приказом ФГБОУ ДПО ИРПО от 04.04.2023г. № П-153.

Признаки оценивания	ФИО выпускника													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Полнота и содержательность защиты дипломной работы														
11. Правильно определяет объект и предмет анализа в соответствии с темой дипломной работы														
12. Демонстрирует понимание современных рыночных тенденций														
13. Представляет и обосновывает результаты анализа в соответствии с темой дипломной работы														
14. Четко формулирует выводы по результатам дипломной работы														
15. Демонстрирует владение профессиональной терминологией														
16. Аргументирует ответы на вопросы членов ГЭК														
Количественная оценка														
Дискрептивная оценка, %														

Уровень сформированности компетенций:
10 – 16 баллов (от 60%) – компетенции сформированы
менее 10 баллов (менее 60%) - не сформированы

Примечание по заполнению формы:
«1» - показатель выражен
«0» - показатель отсутствует

Член ГЭК _____
подпись _____
расшифровка _____

« ____ » _____ 20__ г.

АНО ПОО Колледж «МИР»

СВОДНАЯ ВЕДОМОСТЬ

Государственной итоговой аттестации выпускников 20__ - 20__ уч. г.

Специальность 38.02.08 «Торговое дело»

«__» _____ 20__ г.

№ п/п	ФИО выпускника	ФИО членов ГЭК, оценка за выполнение и защиту дипломной работы					Итоговая оценка по 5-ти балльной шкале
		ФИО	ФИО	
		балл	балл	балл	
		...					
		...					
		...					

Председатель государственной
экзаменационной комиссии _____ ФИО

Заместитель председателя _____ ФИО

Члены государственной
экзаменационной комиссии: _____ ФИО

_____ ФИО

_____ ФИО

Секретарь _____ ФИО

Протокол № _____
 заседания государственной экзаменационной комиссии

« _____ » _____ 20__ г. _____ час. _____ мин. до _____ час. _____ мин.

по рассмотрению дипломной работы обучающегося

 (фамилия, имя, отчество)

на тему:

Присутствовали:

Председатель

Заместитель председателя

Члены комиссии:

Секретарь

Работа выполнена:

под руководством

при консультации

В государственную экзаменационную комиссию представлены следующие материалы:

1. Дипломная работа на _____ страницах.
2. Отзыв руководителя.
3. Рецензия на дипломную работу.

После сообщения о выполненной работе в течение _____ минут обучающемуся были заданы следующие вопросы (вместе с вопросом указать фамилию лица, задавшего вопрос):

Общая характеристика ответа обучающегося на заданные ему вопросы:

Отметить, что у обучающегося в результате освоения программы подготовки специалистов среднего звена согласно ФГОС СПО по специальности 38.02.08 «Торговое дело» сформированы следующие компетенции:

Компетенции (код)	*Уровень овладения компетенциями
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 российских духовно-нравственных 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, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;	
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.	
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.	
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.	
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. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки.	
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".	

* (высокий, средний, низкий)

Решение ГЭК:

Признать, что обучающийся _____ выполнил и защитил дипломную работу с оценкой _____.

Признать, что обучающийся прошел государственную итоговую аттестацию в соответствии с учебным планом согласно ФГОС СПО по специальности 38.02.08 «Торговое дело».

Отметить, что у обучающегося сформированы компетенции, предусмотренные программой подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 «Торговое дело».

Присвоить квалификацию: **специалист торгового дела**.

Выдать диплом (с отличием, без отличия): _____.

Особое мнение председателя и членов ГЭК _____

Председатель государственной
экзаменационной комиссии

ФИО

Заместитель председателя

ФИО

Члены государственной
экзаменационной комиссии:

ФИО

ФИО

ФИО

Секретарь

ФИО

**ИТОГОВЫЙ ПРОТОКОЛ
демонстрационного экзамена**

Приложение 4

Дата:

Центр проведения демонстрационного экзамена, адрес:

Образовательная организация, субъект РФ:

Учебная группа:

Специальность СПО:

№ п/п	ФИО участника демонстрационного экзамена	Итоговые баллы
1		
2		
3		
4		
...		
...		

Главный эксперт

ФИО

подпись

Члены экспертной группы:

ФИО

подпись

ФИО

подпись

ФИО

подпись

ФИО

подпись