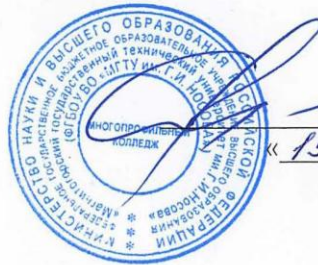


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»
Многопрофильный колледж



УТВЕРЖДАЮ
Директор

/ Ю.В. Федосеева

« 19 » 11 2025.

**ПРОГРАММА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ
программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности
38.02.08 Торговое дело**

Квалификация выпускника: специалист торгового дела

Магнитогорск, 2025 г.

ОДОБРЕНО

Предметно-цикловой комиссией
Экономики и сферы обслуживания
Председатель Н.Н. Колесникова
Протокол № 2 от «29» октября 2025г

Педагогическим советом МпК
Председатель Ю.В. Федосеева
Протокол № 2 от «19» ноября 2025г

Составители:

преподаватель отделения №3 «Строительства, экономики и сферы обслуживания»
Многопрофильного колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»

Н.Н. Колесникова

преподаватель отделения №3 «Строительства, экономики и сферы обслуживания»
Многопрофильного колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»

А.И. Артемьева

Заведующий отделением
№3 «Строительства, экономики и сферы обслуживания»
Многопрофильного колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»

Л.А. Закирова

Согласовано:

Заместитель директора по учебной работе
Многопрофильного колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»

О.П. Науменко

Заместитель директора по управлению качеством образования
Многопрофильного колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»

С.А. Бычик

Внешняя экспертиза

Руководитель отдела продаж Агентства
недвижимости «РИО Люкс Магнитогорск»

К.А. Балашов



Программа государственной итоговой аттестации составлена на основе ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 г., № 548; СМК-К-О-ПВД-3/2-15-25 Государственная итоговая аттестация по образовательным программам среднего профессионального образования – программам подготовки специалистов среднего звена

СОДЕРЖАНИЕ

1 Общие положения	4
2 Форма, объем времени на подготовку и проведение государственной итоговой аттестации	6
3 Порядок подготовки к государственной итоговой аттестации.....	7
4 Порядок подготовки дипломной работы.....	11
4.1 Общие положения	11
4.2 Выбор темы дипломной работы	12
4.3 Порядок защиты дипломной работы	13
4.4 Критерии оценки дипломной работы	14
5 Программа и порядок проведения демонстрационного экзамена.....	16
5.1 Общие положения	16
5.2 Типовое задание для демонстрационного экзамена базового уровня.....	18
5.2.1 Структура и содержание типового задания	18
5.3 Критерии оценки выполнения задания демонстрационного экзамена	18
6 Оценивание результатов ГИА.....	21
7 Условия реализации программы государственной итоговой аттестации	22
7.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	22
7.2 Информационно-методическое обеспечение государственной итоговой аттестации	22
8 Оценка результатов освоения программы подготовки специалистов среднего звена	25
Приложение 1	26
Тематика дипломных работ по специальности	26
Приложение 2	28
Форма отзыва руководителя дипломной работы	28
Приложение 3	29
Форма листа нормоконтроля	29
Приложение 4	32
Результаты освоения программы подготовки специалистов среднего звена	32
Приложение 5	38
Матрица оценок общих и профессиональных компетенций.....	38

1 Общие положения

Программа государственной итоговой аттестации (далее – программа ГИА) выпускников по специальности 38.02.08 Торговое дело разработана в соответствии с Законом Российской Федерации от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», Приказом Минпросвещения России от 08.11.2021 № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования», ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, и определяет совокупность требований к ее организации и проведению.

Цель государственной итоговой аттестации – установление соответствия результатов освоения обучающимися образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело соответствующим требованиям ФГОС СПО с учетом требований регионального рынка труда, их готовность и способность решать профессиональные задачи.

Задачи государственной итоговой аттестации:

– определение соответствия навыков, умений и знаний выпускников современным требованиям рынка труда, квалификационным требованиям ФГОС СПО и регионального рынка труда;

– определение степени сформированности профессиональных компетенций, личностных качеств, соответствующих ФГОС СПО и наиболее востребованных на рынке труда.

По результатам ГИА выпускнику по специальности 38.02.08 Торговое дело присваивается квалификация: специалист торгового дела.

Программа ГИА является частью ОПОП по программе подготовки специалистов среднего звена и определяет совокупность требований к ГИА, в том числе к содержанию, организации работы, оценочным материалам ГИА выпускников по данной специальности.

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен быть готов к выполнению видов деятельности, предусмотренных образовательной программой (таблица 1), и демонстрировать результаты освоения образовательной программы (таблица 2).

Таблица 1

Виды деятельности

Код и наименование вида деятельности (ВД)	Код и наименование профессионального модуля (ПМ), в рамках которого осваивается ВД
1	2
В соответствии с ФГОС	
ВД 1 Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности
ВД 2 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)
ВД 3 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)
ВД 4 Освоение профессий рабочих, должностей служащих	ПМ 04 Освоение профессий рабочих, должностей служащих

Таблица 2

Перечень результатов, демонстрируемых выпускником

Оцениваемые виды деятельности	Профессиональные компетенции
ВД. 1 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
ВД 2 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 товаров 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
ВД 3 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	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»
ВД 4 Освоение профессий рабочих, должностей служащих	ПК.4.1 Осуществлять поиск рекламных идей
	ПК.4.2 Разрабатывать авторские рекламные проекты
	ПК.4.3 Составлять и оформлять тексты рекламных объявлений
	ПК.4.4 Выполнять рабочие операции с денежными средствами и ценными бумагами
	ПК.4.5 Вести кассовую книгу с собственной кассовой отчетностью
	ПК.4.6 Определять платежность денежных средств
	ПК.4.7 Готовить денежные средства и ценные бумаги для инкассации
	ПК.4.8 Осуществлять полный цикл рабочих операций на основных видах контрольно-кассовой техники

Выпускники, освоившие программу по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, сдают ГИА в форме демонстрационного экзамена базового уровня и защиты дипломной работы.

2 Форма, объем времени на подготовку и проведение государственной итоговой аттестации

Для выпускников, осваивающих ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело Государственная итоговая аттестация в соответствии с ФГОС СПО проводится в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломной работы.

Объем времени на подготовку и проведение государственной итоговой аттестации в соответствии с учебным планом специальности составляет 6 недель, которые распределяются на:

- подготовку к демонстрационному экзамену;
- проведение демонстрационного экзамена;
- подготовку дипломной работы;
- нормоконтроль дипломной работы;
- предварительную защиту дипломной работы;
- защиту дипломной работы.

3 Порядок подготовки к государственной итоговой аттестации

Процедура подготовки государственной итоговой аттестации включает следующие организационные меры:

№ п/п	Наименование мероприятия	Сроки	Ответственный
Общие положения			
1.	Ознакомление с программой ГИА	до 01.12.2025	Заведующий отделением Классный руководитель Обучающийся
2.	Прием заявлений на предоставление особых условий в процессе ГИА (для обучающихся инвалидов и лиц с ОВЗ)	до 01.12.2025	Заведующий отделением Классный руководитель
3.	Приказ о допуске к ГИА	за неделю до начала работы ГЭК	Заведующий отделением
4.	Ознакомление обучающихся с приказом о допуске к ГИА	за неделю до начала работы ГЭК	Заведующий отделением
5.	Прием заявлений на апелляцию по нарушениям в порядке ГИА	в день аттестационного мероприятия	Апелляционная комиссия
6.	Прием заявлений на апелляцию по несогласию с результатами ГИА	на следующий рабочий день после аттестационного мероприятия	Апелляционная комиссия
7.	Предоставление секретарем ГЭК в апелляционную комиссию пакета документов (в случае несогласия с результатами ГИА)	на следующий день после подачи заявления	Секретарь ГЭК
8.	Работа апелляционной комиссии	в течение 3 рабочих дней с момента подачи заявления	Председатель АК
9.	Предоставление протокола заседания апелляционной комиссии в ГЭК (в случае нарушения порядка ГИА)	на следующий день после принятия положительного решения по заявлению	Секретарь ГЭК
10.	Ознакомление обучающего с протоколом апелляционной комиссии	в течение 3 рабочих дней после заседания	Председатель АК
11.	Анкетирование выпускников и работодателей по вопросам содержания и организации ГИА	во время прохождения ГИА	Заведующий отделением
12.	Организация дополнительной процедуры ГИА для лиц, не прошедших по уважительной причине	не позднее 4 месяцев со дня подачи заявления	Ответственные по распоряжению
13.	Повторное прохождение ГИА для лиц, не прошедшим ГИА по уважительной причине	не позднее четырех месяцев после подачи заявления выпускником	Ответственные по распоряжению Обучающийся
14.	Повторное прохождение ГИА для лиц, не прошедших ГИА по неуважительной причине, и выпускников, получивших на ГИА	не ранее чем через шесть месяцев после	Ответственные по распоряжению Обучающийся

	неудовлетворительные результаты	прохождения ГИА впервые	
Защита дипломной работы			
15.	Утверждение темы дипломной работы и закрепление обучающегося за руководителем (консультантами)	за неделю до начала преддипломной практики	Заведующий отделением руководители дипломной работы
16.	Выдача индивидуальных заданий на дипломную работу	за неделю до начала преддипломной практики	Заведующий отделением Руководители дипломной работы
17.	Прохождение обучающимися преддипломной практики	в соответствии с графиком учебного процесса	Руководители ПДП
18.	Утверждение графика подготовки дипломной работы (графика консультаций)	за 2 недели до начала подготовки	Начальник УМЧ Заведующий отделением
19.	Контроль за ходом выполнения дипломной работы	в течение всего времени подготовки дипломного проекта (работы)	Руководители дипломной работы
20.	Проведение процедуры нормоконтроля дипломной работы	за неделю до даты защиты	Нормоконтролер
21.	Утверждение графика защиты дипломной работы	не позднее, чем за две недели до начала защит	Заведующий отделением
22.	Составление графика предварительной защиты дипломной работы	не позднее, чем за неделю до начала защит	Заведующий отделением
23.	Проведение предварительной защиты дипломной работы	не позднее, чем за неделю до начала защит	Заведующий отделением Руководители дипломной работы
24.	Предоставление дипломной работы на отделение	за один день до защиты	обучающиеся Руководители дипломной работы
25.	Проведение заседаний ГЭК	по утвержденному расписанию	Заведующий отделением Секретарь ГЭК
26.	Объявление результатов защиты дипломной работы	в день защиты	Председатель ГЭК
Демонстрационный экзамен			
27.	Сбор заявлений на выбор уровня демонстрационного экзамена	до 01.12.2025	Заведующий отделением
28.	Распределение экзаменационных групп с учетом пропускной способности площадки	за 3 месяца до проведения демонстрационного экзамена	Заведующий отделением; Классный руководитель
29.	Регистрация обучающихся в системе Цифровая платформа	за 20 календарный день до начала демонстрационного экзамена	Обучающиеся Классный руководитель Заведующий отделением Заведующий ОМ по СПО
30.	Формирование экзаменационных групп в системе Цифровая платформа	за 20 календарный день до начала демонстрационно	Заведующий ОМ по СПО

		го экзамена	
31.	Ознакомление с планом демонстрационного экзамена, включающим в себя место расположения центра проведения экзамена, дату и время начала проведения демонстрационного экзамена, расписание сдачи экзаменов в составе экзаменационных групп, планируемую продолжительность проведения демонстрационного экзамена, технические перерывы в проведении демонстрационного экзамена	не позднее чем за пять рабочих дней до даты проведения экзамена	Заведующий отделением
32.	Участие в проверке готовности центра проведения экзамена	не позднее чем за один рабочий день до даты проведения демонстрационного экзамена	Главный эксперт, экспертная группа, технический эксперт, обучающиеся
33.	Распределение рабочих мест участников на площадке в соответствии с жеребьевкой и их ознакомление с рабочими местами и оборудованием, а также с графиком работы на площадке и необходимой документацией	за 1 день до даты проведения демонстрационного экзамена	Главный эксперт, экспертная группа, обучающиеся
34.	Выдача участникам задания на демонстрационный экзамен	в день проведения демонстрационного экзамена	Главный эксперт, обучающиеся
35.	Ознакомление с заданием, ответы на вопросы по заданию	в день проведения демонстрационного экзамена	Главный эксперт, обучающиеся
36.	Подписание протокола об ознакомлении участников с заданием	в день проведения демонстрационного экзамена	Главный эксперт, обучающиеся
37.	Проведение демонстрационного экзамена	в день проведения демонстрационного экзамена	Главный эксперт, экспертная группа, обучающиеся
38.	Получение паспорта компетенций	на следующий день после окончания демонстрационного экзамена	Обучающиеся
Организация учета результатов ПА в форме ДЭ при оценке результатов ГИА в форме ДЭ			
39.	Информирование обучающихся о возможности учета результатов ПА в форме ДЭ при оценке результатов ГИА в форме ДЭ (раздаточные материалы для обучающихся (информация на сайте))	Сентябрь	Заведующие отделениями, ОПЦ
<i>В случае если ДЭ в рамках ПА и ДЭ в рамках ГИА проводятся с использованием одного КОД</i>			
40.	Подача обучающимся заявления в ГЭК об учете результатов ПА в форме ДЭ при оценке результатов ГИА в форме ДЭ	Начиная со следующего дня после проведения ДЭ ПА (не позднее 14 рабочих дней до запланированного заседания ГЭК)	Обучающиеся
41.	Проведение заседания ГЭК по заявлению обучающегося: рассмотрение заявления; запрос дополнительных материалов; установление	Не позднее чем за 20 (двадцать)	ГЭК

	соответствия ВД, профессиональных и общих компетенций и заданий; принятие решения об учете/отказе в учете; оформление протокола (заявление обучающегося, протокол ДЭ в рамках ПА, протокол заседания ГЭК)	календарных дней до даты проведения ДЭ	
42.	Доведение решения ГЭК до обучающегося и ГЭ	Не позднее 5 рабочих дней до начала ГИА в форме ДЭ	ГЭК
43.	Проведение ДЭ в рамках ГИА. Внесение результатов в ИСО (оценочная ведомость ПА в форме ДЭ, протокол заседания ГЭК)	День проведения ДЭ в рамках ГИА	Главный эксперт
44.	Проведение заседания ГЭК по результатам ДЭ в рамках ГИА: рассмотрение результатов ДЭ в рамках ГИА; принятие решение о выставлении оценок по итогам ГИА; оформление протокола (протокол ГЭК с результатами ДЭ в рамках ГИА)	День проведения ДЭ в рамках ГИА	ГЭК
<i>В случае если ПА и ГИА в форме ДЭ проводятся по разным КОД</i>			
45.	Подача обучающимся заявления в ГЭК об учете результатов ПА в форме ДЭ при оценке результатов ГИА в форме ДЭ	Не позднее чем за 14 рабочих дней до запланированного заседания ГЭК	Обучающийся
46.	Проведение заседания ГЭК на основании заявления обучающегося: рассмотрение заявления; запрос дополнительных материалов (по необходимости); установление соответствия видов деятельности, профессиональных и общих компетенций; принятие решения об учете/отказе в учете; оформление протокола (заявление обучающегося, матрица соответствия, протокол заседания ГЭК, иные документы по запросу ГЭК)	Не позднее чем за 20 (двадцать) календарных дней до даты проведения ДЭ	ГЭК
47.	Доведение решения ГЭК до обучающегося и главного эксперта (далее – ГЭ)	Рекомендованный срок: не позднее 5 рабочих дней до начала ГИА в форме ДЭ	ГЭК
48.	Проведение ДЭ в рамках ГИА. Внесение результатов в информационную систему Оператора (оценочная ведомость ПА в форме ДЭ)	День проведения ДЭ ГИА	Главный эксперт
49.	Проведение заседания ГЭК по результатам ДЭ в рамках ГИА: рассмотрение результатов ДЭ в рамках ГИА; принятие решение о выставлении оценок по итогам ГИА; оформление протокола (итоговый протокол ГЭК с результатами ГИА в форме ДЭ)	День проведения ДЭ в рамках ГИА	ГЭК

4 Порядок подготовки дипломной работы

4.1 Общие положения

Дипломная работа направлена на систематизацию и закрепление знаний выпускника по специальности 38.02.08 Торговое дело, а также определение уровня готовности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности.

Дипломная работа представляет собой законченное самостоятельное исследование, в котором решается конкретная задача, соотнесенная с содержанием программы подготовки специалистов среднего звена.

При выполнении дипломной работы, обучающийся должен показать способность, опираясь на полученные знания, умения и сформированные общие и профессиональные компетенции, самостоятельно решать на современном уровне задачи своей профессиональной деятельности, профессионально излагать специальную информацию, аргументировать и защищать свою точку зрения.

Обучающийся, выполняющий дипломную работу должен продемонстрировать сформированность общих и профессиональных компетенций.

Ответственность за содержание дипломной работы, достоверность всех приведенных данных несет обучающийся - автор работы.

Дипломная работа предполагает самостоятельную подготовку (написание) выпускником работы, демонстрирующего уровень знаний выпускника в рамках выбранной темы, а также сформированность его профессиональных умений и навыков, общих и профессиональных компетенций, соответствующих видам деятельности:

- ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно различным контекстам
- ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
- ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания 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 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
- ВД.1 Организация и осуществление торговой деятельности**
- ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги том числе с использованием цифровых и информационных технологий
- ПК 1.2 Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в 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 1.6 Организовывать выполнение торгово- технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
- ВД.2 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли**
- ПК 2.1 Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплексного 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 товаров на внутреннем и внешних рынках
- 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 деятельности
- ВД.3 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)**
- 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 реализации в сети Интернет
- ПК 3.4 Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей интернет-сообщества
- 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»

4.2 Выбор темы дипломной работы

Обучающемуся предоставляется право выбора темы дипломной работы на основе утвержденной тематики в соответствии с приложением 1. Тема дипломной работы может быть предложена обучающимся при условии обоснования целесообразности ее разработки для практического применения.

Обязательным требованием для дипломной работы является соответствие ее тематики содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Утверждение темы дипломной работы и закрепление обучающегося за руководителем (консультантами) оформляется приказом ректора.

Функции руководителя и консультантов дипломной работы

Для подготовки дипломной работы - каждому обучающемуся назначается руководитель и при необходимости, консультанты. Руководитель дипломной работы осуществляет общее руководство и контроль за ходом выполнения дипломной работы.

Основными функциями руководителя дипломной работы являются:

- уточнение темы дипломной работы с учетом фактического материала, собранного в ходе производственной (преддипломной) практики, определение содержания пояснительной записки и графической части дипломной работы, составление задания и графика выполнения дипломной работы (Приложение 2);
- консультирование по вопросам содержания и последовательности выполнения дипломной работы;
- постоянный контроль за сроками и ходом выполнения дипломной работы, своевременностью и качеством написания отдельных глав и разделов работы, в том числе соответствие дипломной работы установленным требованиям к оформлению текстового и графического материалов;
- помощь в подготовке текста доклада и иллюстративного материала к защите;

- принятие решения о готовности дипломной работы к защите, что подтверждается соответствующими подписями на составных частях и титульном листе дипломной работы;
- подготовка письменного отзыва на дипломную работу (Приложение 2).

В обязанности консультанта входит:

- формулировка задания на выполнение соответствующего раздела дипломной работы по согласованию с руководителем дипломной работы;
- определение структуры соответствующего раздела дипломной работы;
- оказание необходимой консультационной помощи при выполнении соответствующего раздела дипломной работы;
- проверка соответствия объема и содержания раздела дипломной работы заданию;
- принятие решения о готовности раздела, что подтверждается соответствующими подписями на разделе и титульном листе дипломной работы.

Требования к дипломной работе

Требования к содержанию, объему и структуре дипломной работы - определяются методическими указаниями по выполнению и защите дипломной работы по программе подготовки специалистов среднего звена специальности 38.02.08 Торговое дело и СМК-К-О-СМГТУ-2/2-6-24 Инструкция по оформлению курсового и дипломного проекта (работы) по образовательным программам среднего профессионального образования.

4.3 Порядок защиты дипломной работы

Защита дипломной работы как форма государственной итоговой аттестации проводится с целью установления уровня подготовки выпускника к выполнению профессиональных задач и соответствия его подготовки требованиям программы подготовки специалистов среднего звена.

Выполнение и успешная защита дипломной работы должны подтвердить соответствие уровня профессиональной подготовки выпускника требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Выполненная дипломная работа, подписанная обучающимся и консультантами, проходит процедуру нормоконтроля (Приложение 3) и представляется руководителю дипломной работы не позднее, чем за неделю до даты защиты. После изучения содержания работы руководитель оформляет отзыв, при согласии на допуск дипломной работы к защите, подписывает ее и, вместе со своим письменным отзывом, представляет на утверждение заведующему отделением.

Заведующий отделением на основании наличия подписанного руководителем, консультантами по разделам дипломной работы, отзыва руководителя решает вопрос о допуске обучающегося к защите и делает об этом соответствующую запись на титульном листе дипломной работы.

Защита дипломной работы проводится на заседании государственной экзаменационной комиссии и является публичной. Обучающимся во время защиты дипломной работы запрещается иметь при себе и использовать средства связи.

Процедура защиты включает:

- доклад обучающегося – 10-15 минут, в течение которых обучающийся кратко освещает цель, задачи и содержание дипломной работы с обоснованием принятых решений. Доклад может сопровождаться мультимедиа презентацией и другими материалами – макеты, образцы материалов, изделий и т.п.;
- чтение секретарем ГЭК отзыва на выполненную дипломную работу;

– вопросы членов комиссии и ответы обучающегося по теме дипломной работы и профилю специальности.

Может быть предусмотрено выступление руководителя дипломной работы.

4.4 Критерии оценки дипломной работы

Результаты защиты дипломной работы определяются оценками: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются в день защиты.

Решение об оценке принимается на закрытом заседании ГЭК по окончании процедуры защиты всех работ, намеченных на данное заседание.

Для оценки дипломной работы государственная экзаменационная комиссия руководствуется следующими критериями:

1. Оценка и рекомендации руководителя.

2. Оценка общих и профессиональных компетенций выпускника, продемонстрированных им в процессе подготовки и защиты дипломной работы.

При подготовке и защите дипломной работы так же учитываются:

– соответствие состава и объема выполненной дипломной работы обучающегося заданию;

– качество профессиональных знаний и умений обучающегося, уровень его профессионального мышления;

– степень самостоятельности обучающегося при выполнении работы;

– умение обучающегося работать со справочной литературой, нормативными источниками и документацией;

– положительные стороны, а также недостатки в работе;

– оригинальность, практическая и научная ценность принятых в работе решений;

– качество оформления работы;

– доклад обучающегося;

– ответы обучающегося на вопросы, позволяющие определить уровень теоретической и практической подготовки.

Оценка выполнения дипломной работы членами ГЭК проводится по показателям и критериям оценки результата:

1. Качество дипломной работы оценивается по составляющим:

— наличие в работе элементов исследования, актуальность проблемы исследования и темы дипломной работы;

— уровень теоретической проработки вопросов дипломной работы, качество изучения источников, нормативной документации, логика теоретического обоснования организации бухгалтерского и налогового учета на конкретном примере;

— адекватность применения современных методов анализа данных бухгалтерского учета, экономических показателей хозяйственной деятельности, финансовой отчетности, действующей системы налогообложения, формирования финансовых результатов.

— наличие предложений по совершенствованию проблемы в рамках выбранной темы дипломной работы. Рекомендации (предложения) могут охватывать направления: первичного бухгалтерского учета, бухгалтерского финансового и управленческого учета;

— логичное, последовательное, чёткое и грамотное изложение материала дипломной работы в соответствии с заданием с соответствующими выводами и обоснованными расчетами, предложениями;

— уровень проведения всестороннего анализа состояния объекта с использованием соответствующих методов обработки информации, выявление тенденций изменения процессов и проблем, требующих решения или совершенствования;

— практическая значимость выполненной дипломной работы: возможность практического применения результатов исследования в деятельности конкретного предприятия (организации) или в сфере возможной профессиональной занятости выпускников;

— использование при выполнении дипломной работы современных пакетов компьютерных программ, информационных технологий и информационных ресурсов;

— качество оформления дипломной работы в соответствии с методическими указаниями.

2. Качество выступления на защите и предварительной защите дипломной работы оценивается по составляющим:

— качество доклада: соответствие доклада содержанию дипломной работы, способность выпускника выделить научную и практическую ценность работы, умение пользоваться иллюстративным материалом, и др.;

— качество ответов на вопросы: правильность, четкость, полнота и обоснованность ответов выпускника, умение лаконично и точно сформулировать свои мысли, используя при этом необходимую научную и профессиональную терминологию;

— качество, иллюстраций, презентаций к докладу: соответствие подбора иллюстративных материалов содержанию доклада, грамотность их оформления и упоминание в докладе, выразительность использованных средств;

— поведение при защите дипломной работы: коммуникационные характеристики докладчика (манера говорить, отстаивать свою точку зрения, привлекать внимание к важным моментам в докладе или ответах на вопросы и т.д.).

5 Программа и порядок проведения демонстрационного экзамена

5.1 Общие положения

Демонстрационный экзамен направлен на определение 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.

Демонстрационный экзамен направлен на контроль освоения следующих основных видов деятельности и соответствующих им общих и профессиональных компетенций:

Вид деятельности (вид профессиональной деятельности)	Перечень оцениваемых ОК, ПК	Перечень оцениваемых умений, навыков (практического опыта)
ИНВАРИАНТНАЯ ЧАСТЬ КОД 38.02.08-2-2026		
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК: Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Умение: пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках
		Навык: поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции
		Навык: проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках
		Навык: обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей)
	ПК: Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	Умение: составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств
		Навык: установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий
		Навык: составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов
	ПК: Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	Умение: обосновывать начальную (максимальную) цену закупки
		Умение: описывать объект закупки
	ПК: Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	Умение: осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ
ОК: Использовать современные средства поиска, анализа и	Умение: оформлять результаты поиска, применять средства информационных	

	интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	технологий для решения профессиональных задач
Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	ПК. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Умение: составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи
	ПК. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество	Умение: сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов Умение: создавать тексты и рекламные слоганы
	ПК. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика	Умение: работать с сервисами рассылок
	ОК. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Умение: грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПК. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	Навык: выявления проблем и формулирования целей исследования Навык: поиска первичной и вторичной маркетинговой информации
	ПК. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	Навык: проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий

Для проведения демонстрационного экзамена составляется расписание экзамена и консультаций.

Демонстрационный экзамен по специальности 38.02.08 Торговое дело проводится на базовом уровне.

Демонстрационный экзамен базового уровня проводится по решению образовательной организации на основании заявлений выпускников на основе требований к результатам освоения образовательных программ среднего профессионального образования, установленных в соответствии с ФГОС СПО 38.02.08 Торговое дело.

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.

5.2 Типовое задание для демонстрационного экзамена базового уровня

5.2.1 Структура и содержание типового задания

Демонстрационный экзамен базового уровня проводится с использованием единых оценочных материалов, включающих в себя конкретные комплекты оценочной документации (КОД), варианты заданий и критерии оценивания, разрабатываемых оператором. Комплект оценочной документации приведен в <https://bom.firpo.ru/Public/5786>

Задание состоит из трех модулей:

Модуль №1. Организация и осуществление торговой деятельности

Модуль №2. Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)

Модуль №3. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)

5.2.2 Оснащение рабочего места для проведения демонстрационного экзамена по типовому заданию

Материально-техническая база соответствует инфраструктурному листу КОД 38.02.08-2-2026.

5.3 Критерии оценки выполнения задания демонстрационного экзамена

Процедура оценивания результатов выполнения заданий демонстрационного экзамена осуществляется членами экспертной группы по 100-балльной системе в соответствии с требованиями комплекта оценочной документации.

Распределение баллов по критериям оценивания демонстрационного экзамена базового уровня представлена в таблице.

Модуль задания (вид деятельности, вид профессиональной деятельности)	Критерий оценивания	Баллы
Организация и осуществление торговой деятельности	Проведение сбора и анализа информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	12,00

	Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	5,00
	Организация выполнения торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	1,00
	Осуществление подготовки, оформления и проверки закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	6,00
	Использование современных средств поиска, анализа и интерпретации информации и информационных технологий для выполнения задач профессиональной деятельности	1,00
Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	Проведение рекламных кампаний в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество	3,00
	Составление технических заданий в соответствии с требованиями заказчика	2,00
	Анализ интернет-пространства, а также поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	1,00
	Осуществление устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	1,00
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	Проведение маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга	7,00
	Проведение сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	11,00
ИТОГО		50,00

Необходимо осуществить перевод количества баллов в оценки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». Перевод полученного количества баллов в оценки осуществляется государственной экзаменационной комиссией с обязательным присутствием главного эксперта.

Перевод баллов в оценку может быть осуществлен на основе таблицы:

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%

Баллы выставляются в протоколе проведения демонстрационного экзамена, который подписывается каждым членом экспертной группы и утверждается главным экспертом после завершения экзамена для экзаменационной группы.

При выставлении баллов присутствует член ГЭК, не входящий в экспертную группу, присутствие других лиц запрещено.

Подписанный членами экспертной группы и утвержденный главным экспертом протокол проведения демонстрационного экзамена далее передается в ГЭК для выставления оценок по итогам ГИА.

Оригинал протокола проведения демонстрационного экзамена передается на хранение в образовательную организацию в составе архивных документов.

Статус победителя, призера финала чемпионата по профессиональному мастерству «Профессионалы» и финала чемпионата высоких технологий по профилю осваиваемой образовательной программы среднего профессионального образования засчитывается выпускнику в качестве оценки «отлично» по демонстрационному экзамену в рамках проведения ГИА по данной образовательной программе среднего профессионального образования.

6 Оценивание результатов ГИА

Результаты проведения ГИА оцениваются с проставлением одной из отметок: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» - и объявляются в тот же день после оформления протоколов заседаний ГЭК.

В случае досрочного завершения ГИА выпускником по независящим от него причинам результаты ГИА оцениваются по фактически выполненной работе, или по заявлению такого выпускника ГЭК принимается решение об аннулировании результатов ГИА, а такой выпускник признается ГЭК не прошедшим ГИА по уважительной причине.

Решения ГЭК принимаются на закрытых заседаниях простым большинством голосов членов ГЭК, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии или его заместителя. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании ГЭК является решающим.

Решение ГЭК оформляется протоколом, который подписывается председателем ГЭК, в случае его отсутствия заместителем ГЭК и секретарем ГЭК и хранится в архиве образовательной организации.

Выпускникам, не прошедшим ГИА по уважительной причине, в том числе не явившимся для прохождения ГИА по уважительной причине, предоставляется возможность пройти ГИА без отчисления из образовательной организации.

Выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине, в том числе не явившиеся для прохождения ГИА без уважительных причин, и выпускники, получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, могут быть допущены образовательной организацией для повторного участия в ГИА не более двух раз.

7 Условия реализации программы государственной итоговой аттестации

7.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы ГИА на этапе подготовки к государственной итоговой аттестации осуществляется в кабинете «Бухгалтерского учета, налогообложения и аудита», лаборатории «Учебная бухгалтерия».

Защита дипломной работы (в том числе предварительная) проводится в кабинете «Аудита и анализа финансово-хозяйственной деятельности».

Демонстрационный экзамен проводится в центре проведения демонстрационного экзамена (далее - ЦПДЭ), представляющем собой площадку, оборудованную и оснащенную в соответствии с КОД. ЦПДЭ располагается на территории образовательной организации. Количество, общая площадь и состояние помещений, предоставляемых для проведения демонстрационного экзамена, должны обеспечивать его проведение в соответствии с КОД.

7.2 Информационно-методическое обеспечение государственной итоговой аттестации

Список литературы, рекомендуемый к использованию при подготовке к государственной итоговой аттестации

Основные источники:

1. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 265 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17372-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/567917>

2. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 579 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17868-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/565109>

3. Гафурова, Г.Т. Управление государственными (муниципальными) закупками : учебное пособие / Г. Т. Гафурова. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 331 с. — (Высшее образование: Магистратура). - ISBN 978-5-16-015094-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862859>

4. Бизнес-планирование : учебник / под ред. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2023. — 296 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0617-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2021415>. – Режим доступа: по подписке.

5. Васильев, Г. А. Маркетинг розничного торгового предприятия : учебное пособие / Г.А. Васильев, А.А. Романов, В.А. Поляков. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2023. — 159 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0628-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2019744>. – Режим доступа: по подписке.

6. Ценообразование : учебник / под ред. проф. В. А. Слепова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2024. — 304 с. — (Бакалавриат). - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2086781>. – Режим доступа: по подписке.

7. Резник, Г. А. Маркетинг : учебное пособие / Г.А. Резник. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 199 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-018914-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2067373>. – Режим доступа: по подписке.

8. Акулич, М. В. Интернет-маркетинг : учебник для бакалавров / М. В. Акулич. - 2-е изд., пересм. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2021. - 346 с. - ISBN 978-5-394-04250-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2082690>. – Режим доступа: по подписке.

9. Герасимов, Б. И. Маркетинг : учебное пособие / Б.И. Герасимов, В.В. Жариков, М.В. Жарикова. — 2-е изд. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2024. — 320 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-018783-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2056806> . – Режим доступа: по подписке.

10. Технология интернет-маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.]; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 335 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15606-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544789>.

Дополнительные источники:

1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 579 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17868-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/book/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-elektronnaya-kommerciya-541305>

2. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 458 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18808-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/565781>

3. Основы предпринимательской деятельности : учебник / С.Д. Резник, И.В. Глухова, Е.С. Джевицкая, А.Е. Черников ; под общ. ред. С.Д. Резника. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 291 с. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/2192600. - ISBN 978-5-16-020765-0. - Текст : электронный. - URL:.. – Режим доступа: по подписке.

4. Мельников, В. В. Государственные и муниципальные закупки : учебное пособие : в 2 частях. Часть 1. Эволюция способов закупок в Российской Федерации / В.В. Мельников. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 165 с. — (Высшее образование : Магистратура). — DOI 10.12737/textbook_5a2e632f167e94.87223177. - ISBN 978-5-16-013265-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1863145>

5. Синяева, И. М. Маркетинг в торговле : учебник / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев ; под ред. проф. Л. П. Дашкова. - 7-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2022. - 396 с. - ISBN 978-5-394-04950-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083009>. – Режим доступа: по подписке.

6. Винарский, Я. С. Web-аппликации в интернет-маркетинге: проектирование, создание и применение : практическое пособие / Я.С. Винарский, Р.Д. Гутгарц. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 269 с. + Доп. материалы[Электронный ресурс]. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014219-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1891781>. – Режим доступа: по подписке.

7. Сухарев, О. С. Функциональный и интернет-маркетинг : монография / О. С. Сухарев, Н. В. Курманов, К. Р. Мельковская. — Москва : КУРС : ИНФРА-М, 2024. — 345 с. — (Наука). - ISBN 978-5-905554-33-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2117126>. – Режим доступа: по подписке.

8. Гобарева, Я. Л. Бизнес-аналитика средствами Excel : учебное пособие / Я.Л. Гобарева, О.Ю. Городецкая, А.В. Золотарюк. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Вузовский учебник :

ИНФРА-М, 2023. — 350 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. - ISBN 978-5-9558-0560-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1893969> . – Режим доступа: по подписке.

9. Кметь, Е. Б. Цифровой маркетинг : учебник для вузов / Е. Б. Кметь, Н. А. Юрченко ; Кметь Е. Б., Юрченко Н. А.; Юрченко Н. А. - Санкт-Петербург : Лань, 2023. - 128 с. - Книга из коллекции Лань - Деловая литература. - URL: <https://e.lanbook.com/book/345998>. - URL: <https://e.lanbook.com/img/cover/book/345998.jpg>. - ISBN 978-5-507-46792-1.

Интернет-ресурсы:

1. ГАРАНТ.РУ. Информационно-правовой портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.garant.ru> , свободный.– Загл. с экрана.

2. КонсультантПлюс. Официальный сайт компании «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> , свободный.– Загл. с экрана.

3. TechTerra: всё про маркетинг и SMM [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.youtube.com/channel/UCUMNUndgRn7BSUEkuZxdt2g> - Загл. с экрана.

4. Московская Академия Экономики и Развития [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.youtube.com/@maeracademy> - Загл. с экрана.

5. Инструменты для мониторинга, анализа и оценки эффективности поискового продвижения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://topvisor.com/ru/?inv=385903>

6. Интернет-маркетинг с нуля [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://tilda.education/courses/marketing/internet-marketing-beginning/> - Загл. с экрана.

7. Информационно-технологическое сопровождение (1С:ИТС) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://its.1c.ru/db/newscomm/content/474202/hdoc> - Загл. с экрана.

8. Конструктор сайтов Wix [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://vk.com/wixcom_ru

9. Сервис проверки контрагентов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.list-org.com/> - Загл. с экрана.

10. . Сервис профессиональной проверки контрагентов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://excheck.pro/> - Загл. с экрана.

11. . Сервис проверки контрагентов «Чекко» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://checko.ru/company/rivers-1087446000696> - Загл. с экрана.

12. Инструмент для оценки посещаемости сайтов и анализа поведения пользователей - <https://metrika.yandex.ru/>

13. Конструктор сайтов - <http://www.setup.ru/>

14. Система контекстной рекламы - <http://www.google.ru/adwords/>

8 Оценка результатов освоения программы подготовки специалистов среднего звена

Подведение результатов государственной итоговой аттестации выпускников проводится с учетом оценок:

- общих и профессиональных компетенций выпускников, продемонстрированных при выполнении и защите дипломных работ, сдаче демонстрационного экзамена (Приложение 4);
- общих и профессиональных компетенций, оцененных педагогическими работниками совместно с представителями работодателей, на основании результатов промежуточной аттестации по профессиональным модулям.

Оценка общих и профессиональных компетенций осуществляется по основным показателям оценки результата в форме «владеет - положительная (1/да)», «не владеет – отрицательная (0/нет)», фиксируется в матрице оценок выпускника и переводится в универсальную шкалу оценок по уровням:

Процент положительных оценок	Оценка ГИА	
	балл (отметка)	вербальный аналог
90 - 100	5	отлично
80 - 89	4	хорошо
70 - 79	3	удовлетворительно
менее 70	2	не удовлетворительно

Матрица оценок общих и профессиональных компетенций приведена в приложении 5.

В протоколе фиксируются оценка выполнения и защиты дипломной работы, оценка за демонстрационный экзамен, присуждение квалификации. Результаты проведения ГИА оцениваются с проставлением одной из отметок: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» - и объявляются в тот же день после оформления протоколов заседаний ГЭК.

В целях повышения качества образовательного процесса, выявления уровня удовлетворенности полученными результатами, оценки качества преподавания и ГИА по завершении ГИА в образовательной организации проводится анкетирование: выпускников, экспертов и членов ГЭК.

**Тематика дипломных работ по специальности
38.02.08 Торговое дело**

№ п/п	Наименование темы дипломной работы	Наименование профессиональных модулей, отражаемых в работе	Выполнение дипломного проекта (работы) под заказ
1	Оптимизация ассортиментной политики розничного магазина (на примере конкретного магазина)	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	
2	Совершенствование выкладки товаров в торговом зале (на примере конкретного магазина)	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	
3	Анализ и повышение эффективности работы персонала розничного магазина (на примере конкретного магазина)	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	
4	Разработка мероприятий по снижению потерь в розничной торговле (на примере конкретного магазина)	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	
5	Оценка эффективности использования торгового оборудования в розничном магазине (на примере конкретного магазина)	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	
6	Разработка бизнес-плана открытия магазина формата "у дома" (с учетом особенностей конкретного района)	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	
7	Организация деятельности интернет-магазина	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	
8	Анализ и разработка путей	ПМ.01 Организация и осуществление	

	повышения конкурентоспособности малого торгового предприятия (на примере конкретного предприятия)	торговой деятельности ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	
9	Франчайзинг в сфере торговли: анализ преимуществ и недостатков (на примере конкретной франшизы)	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	
10	Разработка стратегии развития собственного дела в сфере торговли (на примере выбранного направления)	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	
11	Разработка стратегии продвижения товаров/услуг в социальных сетях (на примере конкретной компании)	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	
12	Оптимизация сайта для поисковых систем (SEO-продвижение) (на примере конкретного сайта)	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	
13	Использование email-маркетинга для повышения лояльности клиентов (на примере конкретной компании)	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	
14	Контекстная реклама как инструмент привлечения клиентов в интернет-магазин (на примере конкретного интернет-магазина)	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	
15	Анализ эффективности использования различных каналов интернет-маркетинга (на примере конкретной компании)	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	

Форма отзыва руководителя дипломной работы

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
 высшего образования
 «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»
 Многопрофильный колледж

ОТЗЫВ

на дипломную работу обучающегося _____
 специальности _____ группа _____
 Тема дипломной работы _____

1. Актуальность дипломной работы
2. Соответствие содержания дипломной работы теме, достижением поставленных целей и выполнение задач
3. Качество подготовки, самостоятельность при работе над дипломной работой (в случае наличия элементов плагиата указать конкретные фрагменты текста)
4. Отличительные положительные стороны дипломной работы
5. Практическая значимость дипломной работы
6. Недостатки и замечания
7. Оценка образовательных достижений обучающегося

Профессиональные и общие компетенции (код и наименование)	Основные показатели оценки результата	Оценка сформированности ПК и ОК (1 – да, 0 – нет)

8. Дипломная работа выполнена в соответствии с установленными требованиями / с нарушением установленных требований, заслуживает оценку отлично / хорошо / удовлетворительно / неудовлетворительно (выбрать) и может быть допущен к защите / не может быть допущен к защите (выбрать).

Руководитель

_____ / И.О. Фамилия
 « _____ » _____ 202__ г.

Форма листа нормоконтроля

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет
им. Г.И. Носова»

Многопрофильный колледж

Лист нормоконтроля

дипломной работы

обучающегося специальности _____

(код и наименование)

Группа _____

Тема дипломной работы _____

ФИО обучающегося _____

1. Анализ на соответствие требованиям

№	Объект	Параметры	Соответствует (1)/ не соответствует (0)
1	Название темы	Соответствует утвержденной тематике	
2	Размер шрифта	12 кегель	
3	Название шрифта	Times New Roman	
4	Межстрочный интервал 1,5	Абзац 1,5	
5	Абзацный отступ первой строки	1,25 см	
6	Поля (мм)	Левое -30 мм, правое – 10 мм, верхнее – 20 мм, нижнее – 20 мм	
7	Выравнивание текста	По ширине	
8	Общий объем работы	50-60 страниц печатного текста	
9	Объем введения	1-2 страницы	
10	Объем основной части	35-45 страниц	
11	Объем заключения	2 страницы	
12	Титульный лист, индивидуальное задание	В соответствии с Приложениями А,Б СМК- К-О-СМГТУ-2/2-6-24	
13	Нумерация страниц	Соответствует п.7.9 СМК-К-О-СМГТУ-2/2- 6-24	
14	Последовательность структурных частей работы	Титульный лист, Задание на дипломный проект, Содержание, Введение, Основная часть, Заключение, Список использованных источников, Приложения	
15	Оформление структурных частей работы	Соответствует п.7.1.8 -7.1.11 СМК-К-О- СМГТУ-2/2-6-24	
		Подразделы имеют нумерацию в пределах каждого раздела, пункты – в пределах подраздела, подпункты – в пределах пункта. Подразделы, пункты, подпункты не	

		начинают с новой страницы	
		Каждый пункт, подпункт и перечисление записывается с абзацного отступа.	
16	Структура основной части	Выдержана	
17	Количество и оформление использованной литературы	10 –20 справочных и литературных источников, интернет-ресурсов В соответствии с Приложением К СМК-К-О-СМГТУ-2/2-6-24	
18	Наличие и оформление приложений	Каждое приложение начинается с новой страницы с указанием наверху посередине страницы слова «ПРИЛОЖЕНИЕ» и его обозначения, а под ним в скобках его статус («обязательное», «рекомендуемое» или «справочное») На все приложения в ТД имеются ссылки. Приложения располагают и обозначают в порядке ссылок на них в ТД В соответствии с Приложением Л СМК-К-О-СМГТУ-2/2-6-24	
19	Оформление содержания	Соответствует п.6.5 СМК-К-О-СМГТУ-2/2-6-24	
20	Оформление текста пояснительной записки	Соответствует п.7.1 СМК-К-О-СМГТУ-2/2-6-24	
21	Оформление таблиц	Располагаются после упоминания в тексте Соответствует п.7.3 СМК-К-О-СМГТУ-2/2-6-24	
22	Оформление формул	Соответствует п.7.4 СМК-К-О-СМГТУ-2/2-6-24	
23	Оформление иллюстраций	Располагаются после упоминания в тексте Соответствует п.7.5 СМК-К-О-СМГТУ-2/2-6-24	
24	Оформление перечислений	Соответствует п.7.2 СМК-К-О-СМГТУ-2/2-6-24	
25	Оформление заголовков	Соответствует п.7.1.4 -7.1.7 СМК-К-О-СМГТУ-2/2-6-24	
26	Ссылки	Соответствует п.7.6 СМК-К-О-СМГТУ-2/2-6-24	
27	Сокращения	Соответствует п.7.7 СМК-К-О-СМГТУ-2/2-6-24	
Итого соответствует требованиям направлений контроля			

2. Выводы _____

Нормоконтроль выполнил:

_____ « _____ » _____ 20__ г.
(ф.и.о.) (должность)

С результатами нормоконтроля ознакомлен:

Обучающийся _____ «____» _____ 20____ г.
(ф.и.о.) (подпись)

Замечания устранены: _____ «____» _____ 20____ г.
(ф.и.о.) (подпись нормоконтролера)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 Федеральное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
 «Магнитогорский государственный технический университет
 им. Г.И. Носова»

Многопрофильный колледж

**Результаты освоения программы подготовки специалистов среднего звена
 38.02.08 Торговое дело**

Код ОК/ПК	Наименование общих и профессиональных компетенций	Код индикаторов достижения компетенций (ИДК)	Наименование индикаторов достижения компетенций (ИДК)
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 1.1.1	Поиск и систематизация открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции
		ПК 1.1.2	Проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках
		ПК 1.1.3	Обеспечение обработки, формирования и хранения данных, информации, документов
ПК 1.2	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	ПК 1.2.1	Осуществление мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок
		ПК 1.2.2	Установление контактов с деловыми партнерами и оформление договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг
		ПК 1.2.3	Составление деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведение безналичных расчетов
ПК 1.3	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	ПК 1.3.1	Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описание объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта
		ПК 1.3.2	Составление и оформление закупочной документации, осуществление ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры
		ПК 1.3.3	Организация осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы, оказанной услуги
ПК 1.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	ПК 1.4.1	Направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта и проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на

			внешних рынках
		ПК 1.4.2	Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта
		ПК 1.4.3	Формирование проекта внешнеторгового контракта и подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом
ПК 1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	ПК 1.5.1	Осуществление сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
		ПК 1.5.2	Разработка плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту
		ПК 1.5.3	Обеспечение мониторинга и документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы
ПК 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	ПК 1.6.1	Выполнение торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью
		ПК 1.6.2	Организация торговли и приемки товаров по количеству и качеству
		ПК 1.6.3	Соблюдение правил охраны труда
ПК 2.1	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК 2.1.1	Планирование проведения маркетингового исследования
		ПК 2.1.2	Подготовка процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования
		ПК 2.1.3	Проведение маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга
ПК 2.2	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	ПК 2.2.1	Разработка предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации
		ПК 2.2.2	Применение программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации
		ПК 2.2.3	Применение различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации
ПК 2.3	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	ПК 2.3.1	Проведение сбора и мониторинга ценовых показателей товаров
		ПК 2.3.2	Проведение систематизации ценовых показателей товаров
		ПК 2.3.3	Использование информационных интеллектуальных технологий
ПК 2.4	Устанавливать конкурентные преимущества товаров на внутреннем и внешних рынках	ПК 2.4.1	Проведение анализа текущей рыночной конъюнктуры на внутреннем и внешних рынках
		ПК 2.4.2	Установление конкурентных преимуществ товара на внутреннем рынке

		ПК 2.4.3	Установление конкурентных преимуществ товара на внешнем рынке
ПК 2.5	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	ПК 2.5.1	Применение норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности
		ПК 2.5.2	Использование информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана
		ПК 2.5.3	Разработка бизнес-плана и финансовой модели 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 2.6.1	Сбор и анализ исходных данных, необходимых для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих предпринимательскую деятельность организации
		ПК 2.6.2	Оформление результатов бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами
		ПК 2.6.3	Расчёт показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов
ПК 2.7	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	ПК 2.7.1	Разработка мер по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции
		ПК 2.7.2	Разработка мер по оптимальному использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации
		ПК 2.7.3	Предложение организационно-управленческих решений для повышения экономической эффективности деятельности организации
ПК 2.8	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	ПК 2.8.1	Обеспечение сбора информации о бизнес-проблемах
		ПК 2.8.2	Проведение анализа информации о бизнес-проблемах
		ПК 2.8.3	Определение рисков предпринимательской единицы
ПК 3.1	Определять готовность веб-сайта к продвижению	ПК 3.1.1	Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта
		ПК 3.1.2	Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта
		ПК 3.1.3	Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта
ПК 3.2	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	ПК 3.2.1	Проведение анализа поисковой выдачи и определение факторов, влияющих на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче
		ПК 3.2.2	Проведение анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
		ПК 3.2.3	Определение стратегии поискового продвижения
ПК 3.3	Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации	ПК 3.3.1	Проведение анализа целевой аудитории с целью ее сегментирования для разных задач и продуктов
		ПК 3.3.2	Определение стратегии продвижения

	в сети Интернет		контекстно-медийной и медийной кампаний в социальных сетях
		ПК 3.3.3	Реализации контекстно-медийной и медийной кампаний в сети Интернет
ПК 3.4	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество	ПК 3.4.1	Разработка рекламных модулей для привлечения пользователей в интернет-сообщество
		ПК 3.4.2	Размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа сети «Интернет»
		ПК 3.4.3	Размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа сети «Интернет»
ПК 3.5	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика	ПК 3.5.1	Создание текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций
		ПК 3.5.2	Расчет бюджета на создание лендинга
		ПК 3.5.3	Составление технических заданий в соответствии с требованиями заказчика
ПК 3.6	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	ПК 3.6.1	Проведение анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта
		ПК 3.6.2	Проведение анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании
		ПК 3.6.3	Составление отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории
ПК 4.1	Осуществлять поиск рекламных идей	ПК 4.1.1	Изучение рыночного сегмента и целевой аудитории
		ПК 4.1.2	Определение темы и цели рекламной компании
		ПК 4.1.3	Поиск и отбор рекламных идей для проведения рекламной компании
ПК 4.2	Разрабатывать авторские рекламные проекты	ПК 4.2.1	Разработка рекламной стратегии проекта
		ПК 4.2.2	Разработка плана рекламной кампании
		ПК 4.2.3	Разработка рекламной продукции
ПК 4.3	Составлять и оформлять тексты рекламных объявлений	ПК 4.3.1	Создание рекламных слоганов
		ПК 4.3.2	Создание текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций
		ПК 4.3.3	Оформление рекламного объявления
ПК 4.4	Выполнять рабочие операции с денежными средствами и ценными бумагами	ПК 4.4.1	Соблюдение подготовительного этапа работы на ККТ на основании отраслевого норматива
		ПК 4.4.2	Проведение расчетов с покупателями на ККТ
		ПК 4.4.3	Соблюдение заключительного этапа работы на ККТ на основании отраслевого норматива
ПК 4.5	Вести кассовую книгу с собственной кассовой отчетностью	ПК 4.5.1	Составление кассовых чеков
		ПК 4.5.2	Составление первичной кассовой отчетности
		ПК 4.5.3	Ведение кассовой книги
ПК 4.6	Определять платежность денежных средств	ПК 4.6.1	Проведение проверки платежеспособности денежных знаков
		ПК 4.6.2	Установление адекватности методов контроля денежных знаков
		ПК 4.6.3	Применение методов контроля денежных знаков в действующих условиях
ПК 4.7	Готовить денежные средства и ценные бумаги для инкассации	ПК 4.7.1	Оформление кассового отчета в соответствии с инструкциями Банка России
		ПК 4.7.2	Составление покупной описи сменной выручки на основании отраслевого норматива
		ПК 4.7.3	Подготовка денежных средств и ценных бумаг

			для инкассации
ПК.4.8	Осуществлять полный цикл рабочих операций на основных видах контрольно-кассовой техники	ПК 4.8.1	Осуществление предписанных правилами подготовительных рабочих операций на ККТ
		ПК 4.8.2	Осуществление предписанных правилами регистрационных рабочих операций на ККТ
		ПК 4.8.3	Осуществление предписанных правилами заключительных рабочих операций на ККТ
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	ОК 01.1	Определяет профессиональную задачу с учетом профессионального и социального контекста, составляет план действий для её решения, реализует его, в том числе с учётом изменяющихся условий, и оценивает результаты решения профессиональной задачи
		ОК 01.2	Осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы
		ОК 01.3	Демонстрирует навыки работы в профессиональной и смежных сферах
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	ОК 02.1	Определяет задачи и источники поиска в заявленных условиях
		ОК 02.2	Анализирует и структурирует получаемую информацию, оформляет результаты поиска информации
		ОК 02.3	Использует информационные технологии и современное программное обеспечение при решении профессиональных задач
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	ОК 03.1	Владеет содержанием актуальной нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности, современной научной профессиональной терминологией
		ОК 03.2	Определяет и выстраивает траектории собственного профессионального развития и самообразования
		ОК 03.3	Определяет возможности осуществления предпринимательской деятельности в профессиональной отрасли
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	ОК 04.1	Планирует деятельность членов команды и распределяет роли.
		ОК 04.2	Взаимодействует с коллегами, руководством, в ходе профессиональной деятельности
		ОК 04.3	Применяет навыки управления проектами
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	ОК 05.1	Осуществляет устное общение в профессиональной деятельности в соответствии с нормами русского языка
		ОК 05.2	Оформляет документы о профессиональной тематике на государственном языке
		ОК 05.3	Использует стандартный набор коммуникационных технологий для обмена информацией в профессиональной деятельности
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных	ОК 06.1	Проявляет активную гражданско-патриотическую позицию
		ОК 06.2	Демонстрирует осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации

	общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.		межнациональных и межрелигиозных отношений
		ОК 06.3	Демонстрирует антикоррупционное поведение
		ОК 06.4	Аргументировано обосновывает сущность и значимость будущей специальности
		ОК 06.5	Описывает структуру профессиональной деятельности.
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.	ОК 07.1	Осуществляет профессиональную деятельность в соответствии с нормами экологической безопасности, правилами по охране труда и технике безопасности в профессиональной деятельности
		ОК 07.2	Осуществляет профессиональную деятельность с учетом энергосберегающих и ресурсосберегающих технологии в профессиональной деятельности по специальности
		ОК 07.3	Планирует свои действия в условиях чрезвычайной ситуации
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.	ОК 08.1	Использует средства физической культуры для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей
		ОК 08.2	Использует коррекционно-восстановительные средства повышения профессиональной надежности в профессиональной деятельности.
		ОК 08.3	Применяет техники профилактики перенапряжения в профессиональной деятельности.
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	ОК 09.1	Осуществляет коммуникацию (устную и письменную) на государственном и иностранном языке
		ОК 09.2	Переводит (со словарем) тексты профессиональной направленности
		ОК 09.3	Извлекает необходимую информацию из документации по профессиональной тематике

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»
Многопрофильный колледж

**Матрица оценок общих и профессиональных компетенций
по результатам Государственной итоговой аттестации**

ФИО _____

Специальность _____

(шифр и наименование)

Код и наименование компетенций	Код и наименование ОПОР (основных показателей оценки результата)	Оценка (положительная – 1/ отрицательная – 0)
		Оценка членов ГЭК
		Выполнение и защита ДР
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 1.1.1 Поиск и систематизация открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции	
	ПК 1.1.2 Проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках	
	ПК 1.1.3 Обеспечение обработки, формирования и хранения данных, информации, документов	
ПК 1.2 Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	ПК 1.2.1 Осуществление мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок	
	ПК 1.2.2 Установление контактов с деловыми партнерами и оформление договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг	
	ПК 1.2.3 Составление деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведение безналичных расчетов	
ПК 1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	ПК 1.3.1 Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описание объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта	
	ПК 1.3.2 Составление и оформление закупочной документации, осуществление ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры	
	ПК 1.3.3 Организация осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы, оказанной услуги	
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в	ПК 1.6.1 Выполнение торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых	

том числе с применением цифровых технологий.	помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью	
	ПК 1.6.2 Организация торговли и приемки товаров по количеству и качеству	
	ПК 1.6.3 Соблюдение правил охраны труда	
ПК 2.1 Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК 2.1.1 Планирование проведения маркетингового исследования	
	ПК 2.1.2 Подготовка процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования	
	ПК 2.1.3 Проведение маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга	
ПК 2.2 Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	ПК 2.2.1 Разработка предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	
	ПК 2.2.2 Применение программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации	
	ПК 2.2.3 Применение различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации	
ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	ПК 2.3.1 Проведение сбора и мониторинга ценовых показателей товаров	
	ПК 2.3.2 Проведение систематизации ценовых показателей товаров	
	ПК 2.3.3 Использование информационных интеллектуальных технологий	
ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товаров на внутреннем и внешних рынках	ПК 2.4.1 Проведение анализа текущей рыночной конъюнктуры на внутреннем и внешних рынках	
	ПК 2.4.2 Установление конкурентных преимуществ товара на внутреннем рынке	
	ПК 2.4.3 Установление конкурентных преимуществ товара на внешнем рынке	
ПК 2.5 Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	ПК 2.5.1 Применение норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности	
	ПК 2.5.2 Использование информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана	
	ПК 2.5.3 Разработка бизнес-плана и финансовой модели 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 2.6.1 Сбор и анализ исходных данных, необходимых для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих предпринимательскую деятельность организации	
	ПК 2.6.2 Оформление результатов бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами	
	ПК 2.6.3 Расчёт показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	
ПК 2.7 Определять мероприятия по повышению эффективности	ПК 2.7.1 Разработка мер по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой	

предпринимательской деятельности	продукции	
	ПК 2.7.2 Разработка мер по оптимальному использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации	
	ПК 2.7.3 Предложение организационно-управленческих решений для повышения экономической эффективности деятельности организации	
ПК 2.8 Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	ПК 2.8.1 Обеспечение сбора информации о бизнес-проблемах	
	ПК 2.8.2 Проведение анализа информации о бизнес-проблемах	
	ПК 2.8.3 Определение рисков предпринимательской единицы	
ПК 3.1 Определять готовность веб-сайта к продвижению	ПК 3.1.1 Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта	
	ПК 3.1.2 Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта	
	ПК 3.1.3 Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта	
ПК 3.2 Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	ПК 3.2.1 Проведение анализа поисковой выдачи и определение факторов, влияющих на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче	
	ПК 3.2.2 Проведение анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	
	ПК 3.2.3 Определение стратегии поискового продвижения	
ПК 3.3 Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет	ПК 3.3.1 Проведение анализа целевой аудитории с целью ее сегментирования для разных задач и продуктов	
	ПК 3.3.2 Определение стратегии продвижения контекстно-медийной и медийной кампаний в социальных сетях	
	ПК 3.3.3 Реализации контекстно-медийной и медийной кампаний в сети Интернет	
ПК 3.4 Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество	ПК 3.4.1 Разработка рекламных модулей для привлечения пользователей в интернет-сообщество	
	ПК 3.4.2 Размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа сети «Интернет»	
	ПК 3.4.3 Размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа сети «Интернет»	
ПК 3.5 Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика	ПК 3.5.1 Создание текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций	
	ПК 3.5.2 Расчет бюджета на создание лендинга	
	ПК 3.5.3 Составление технических заданий в соответствии с требованиями заказчика	
ПК 3.6 Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	ПК 3.6.1 Проведение анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта	
	ПК 3.6.2 Проведение анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании	
	ПК 3.6.3 Составление отчетов по результатам	

	выделения сегментов целевой аудитории	
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	ОК 01.1 Определяет профессиональную задачу с учетом профессионального и социального контекста, составляет план действий для её решения, реализует его, в том числе с учётом изменяющихся условий, и оценивает результаты решения профессиональной задачи	
	ОК 01.2 Осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы	
	ОК 01.3 Демонстрирует навыки работы в профессиональной и смежных сферах	
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	ОК 02.1 Определяет задачи и источники поиска в заявленных условиях	
	ОК 02.2 Анализирует и структурирует получаемую информацию, оформляет результаты поиска информации	
	ОК 02.3 Использует информационные технологии и современное программное обеспечение при решении профессиональных задач	
ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	ОК 03.1 Владеет содержанием актуальной нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности, современной научной профессиональной терминологией	
	ОК 03.2 Определяет и выстраивает траектории собственного профессионального развития и самообразования	
	ОК 03.3 Определяет возможности осуществления предпринимательской деятельности в профессиональной отрасли	
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	ОК 04.1 Планирует деятельность членов команды и распределяет роли.	
	ОК 04.2 Взаимодействует с коллегами, руководством, в ходе профессиональной деятельности	
	ОК 04.3 Применяет навыки управления проектами	
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	ОК 05.1 Осуществляет устное общение в профессиональной деятельности в соответствии с нормами русского языка	
	ОК 05.2 Оформляет документы о профессиональной тематике на государственном языке	
	ОК 05.3 Использует стандартный набор коммуникационных технологий для обмена информацией в профессиональной деятельности	
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	ОК 09.1 Осуществляет коммуникацию (устную и письменную) на государственном и иностранном языке	
	ОК 09.2 Переводит (со словарем) тексты профессиональной направленности	
	ОКР 09.3 Извлекает необходимую информацию из документации по профессиональной тематике	
Максимальное количество положительных оценок		
Фактическое количество положительных оценок		
% положительных оценок		
Оценка в универсальной шкале оценок		

Отзыв руководителя	
Итоговая оценка	

Заведующий отделением

ИОФ / _____ /
Подпись

Руководитель дипломного проекта (работы)

ИОФ / _____ /
Подпись

Председатель ГЭК

ИОФ / _____ /
Подпис