

***Приложение 6.1 к ОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело***

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

**Методические указания
по демонстрационному экзамену
для обучающихся
специальности 38.02.08 Торговое дело**

Магнитогорск, 2024

Предметно-цикловой комиссией
«Экономики и сферы обслуживания»
Председатель Н.Н. Колесникова
Протокол № 5 от 31.01.2024г.

Педагогическим советом МпК
Протокол №4 от 17.04.2024г.

Составители:

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

Методические указания разработаны на основе ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от № 548 от 19.07.2023, оценочных материалов для проведения демонстрационного экзамена КОД 38.02.08-1-2025 Торговое дело.

Методические указания содержат общие положения по проведению демонстрационного экзамена, в полном объеме изложены рекомендации по выполнению заданий демонстрационного экзамена.

СОДЕРЖАНИЕ

1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	4
2 ИНФОРМАЦИОННО-МЕДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	14

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 38.02.08-1-2025		
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	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)
		Умение: пользоваться современными

		поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках
		Умение: обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы
	ПК: Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	Навык: установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий
		Навык: составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов
		Умение: составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств
		Умение: обобщать

		полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность
	ПК: Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	Умение: осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ
		Умение: оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ
	ОК: Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Умение: оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	ПК: Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	Умение: составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования
		Навык: выявления проблем и формулирования целей исследования
		Навык: поиска первичной и вторичной маркетинговой

		информации
	ПК: Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	Умение: обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций
		Навык: применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации
	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
	ПК: Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	Навык: установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках
	ПК: Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	Умение: оценивать риски, связанные с бизнесом Умение: создавать деловые электронные презентации
	ПК: Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	Навык: расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов

	ПК: Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	Умение: предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации
	ПК: Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	Умение: анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков

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.

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 профильного 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 [БОМ 2.0 | Демонстрационный экзамен \(ДЭ\) - ИРПО \(firpo.ru\)](#).

Задание состоит из двух модулей:

Модуль №1. Организация и осуществление торговой деятельности

Задание модуля №1:

1. Необходимо рассчитать фактическую выручку по каждому представленному в Приложении 1 наименованию и в целом, среднюю цену по каждому наименованию в таблице сделать вывод о динамике спроса на товары.

2. Рассмотрите варианты замены поставщика перечисленных наименований товаров (обосновать), используя официальные сайты оптовых компаний канцелярских товаров (2-3 реальные оптовые компании и их реквизиты по поставке канцелярских товаров в сети Интернет со ссылками). Результаты представить в таблице.

3. Выберите наиболее выгодного поставщика (из рассмотренных вариантов) в своем регионе, составить письмо-запрос на поставку товаров (объем закупки рассчитать). Письмо необходимо отправить с созданного самостоятельно электронного ящика на предложенный / созданный главным экспертом адрес электронной почты (в теме письма указать: наименование документа, фамилию и инициалы участника демонстрационного экзамена, в письме - комментарий к документу)

4. Составьте договор ежемесячной поставки канцтоваров сроком на один год с условием оплаты по отгрузке (в течение 3 операционных дней) и спецификацию (Используя Приложение 2 или Типовую форму договора, используя ресурсы сети Интернет), используя типовые шаблоны договора поставки и спецификации (информационно-справочные системы КонсультантПлюс или Гарант) на товары:

-Тетрадь 18л

-Тетрадь А5, 48л

-Ручка шариковая синяя

-Карандаш чернографитный простой, HB

-Альбом для рисования A4, 12л

-Маркер-выделитель

Договор необходимо отправить с созданного самостоятельно электронного ящика на предложенный / созданный главным экспертом адрес электронной почты (в теме письма указать: наименование документа, фамилию и инициалы участника демонстрационного экзамена, в письме - комментарий к документу)

5. Рассмотрите варианты замены наименований товаров (обоснуйте: можно использовать <https://wordstat.yandex.ru/>), используя официальные сайты оптовых компаний канцелярских товаров (2-3 реальные оптовые компании и их реквизиты по поставке канцелярских товаров в сети Интернет со ссылками) и/или цифровые платформы Wildberis, Авито, Ozon и др. (представить ссылкой на товар с разных платформ) Результаты представить в таблице со ссылками. Выбрать наиболее выгодного поставщика в своем регионе, составить письмо-запрос в произвольной форме на поставку товаров (объем рассчитать), составить договор ежемесячной поставки канцтоваров сроком на один год (с 01 числа следующего месяца) с условием оплаты по отгрузке (в течение 3 операционных дней) и спецификацию, используя Приложение 2 или типовые шаблоны договора поставки и спецификации (информационно-справочные системы КонсультантПлюс или Гарант)

-Тетрадь 12л

-Тетрадь A5, 40л

-Ручка шариковая черная

-Карандаш чернографитный простой, HB с ластиком

-Альбом для рисования A4, 24л

-Маркер-выделитель, набор 2 шт.

Договор необходимо отправить с созданного самостоятельно электронного ящика на предложенный / созданный главным экспертом адрес электронной почты (в теме письма указать: наименование документа, фамилию и инициалы участника демонстрационного экзамена, в письме - комментарий к документу)

6. в рамках действующего договора Компании ООО «Канцелярия» потребовались товары сверх норм ежемесячной поставки:

-Тетрадь 18л - на 1 000 шт.

-Тетрадь A5, 48л - на 800 шт.

-Ручка шариковая синяя - на 2200 шт.

Составить письмо-заявку на поставку товара компанией, с которой заключен договор на поставку, перечисленных наименований товара большего объема с указанием сроков, условий оплаты.

Письмо-заявку необходимо отправить с созданного самостоятельно электронного ящика на предложенный / созданный главным экспертом адрес электронной почты (в теме письма указать: наименование документа, фамилию и инициалы участника демонстрационного экзамена, в письме - комментарий к документу)

Модуль №2. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

Задание модуля №2:

Центр ДПО «SKILLS-XXI» планирует расширение своей деятельности.

На основе рассчитанных показателей экономической деятельности (Приложение 3):

1. сформулировать цель расширения деятельности
2. составить техническое задание для исследования (Приложение 4)
3. охарактеризовать спрос на товары (услуги) организации (оценить спрос на услуги языковой школе с помощью сервиса «Планировщик ключевых слов» от Google и/или «Вордстат» от «Яндекса»)
4. составить анкету для сбора первичных данных, решающих сформулированную проблему, создать опрос в яндекс-форме / Google-форме / создать QR-код
5. выбрать платформу для продвижения товаров (услуг) организации, охарактеризовать другие средства для продвижения (создать канал маркетинговой коммуникации в социальной сети: VK / Яндекс Дзен: описание и пост), проанализировать и сравнить услуги продвижения на картах Яндекс / Google / 2ГИС / Zoon
6. проанализировать текущую рыночную конъюнктуру, информацию о конкурентах (в соответствии с ценностями для потребителя), отразив в таблице
7. определить конкурентные преимущества товаров (услуг) организации на рынках (по ценностям для потребителя) и оформить результаты с помощью программных средств: выбрать конкурентов на аналогичные услуги (индивидуальные и групповые курсы английского языка офлайн и онлайн) в своем регионе, проанализировать цены, скидки

8. сформулировать конкурентные преимущества на рынке, представить в сравнительной таблице (конкурентов аналогичных товаров (услуг) выбрать самостоятельно)

9. провести анализ показателей эффективности предпринимательской деятельности Центра ДПО «SKILLS-XXI» на основе показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности (Приложения 5, 6):

9.1. выявить внутренние и внешние риски

9.2. провести расчёт показателей эффективности предпринимательской деятельности (Показатели имущественного положения (Коэффициент обеспеченности собственными средствами, Рентабельность активов, Коэффициент финансового левериджа), рентабельности (Рентабельность продукции, Рентабельность собственного капитала, Рентабельность основной деятельности) и ликвидности (Коэффициент текущей ликвидности, Коэффициент абсолютной ликвидности)) и их динамику, представить в таблице

9.3. представить идею улучшения финансового положения, видение и решения в презентации (возможные риски на основании рассчитанных показателей, сравнить рассчитанные показатели с нормативными для деятельности, сделать выводы, предложить решения по повышению эффективности экономической деятельности)

5.2.2 Оснащение рабочего места для проведения демонстрационного экзамена по типовому заданию

Материально-техническая база соответствует инфраструктурному листу КОД 38.02.08-1-2025.

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.

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 - 19,99%	20,00 – 39,99%	40,00 – 69,99%	70,00 – 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 чемпионатов профессионального мастерства, проведенных Агентством (Союзом «Агентство развития профессиональных сообществ и рабочих кадров «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)») либо международной организацией «WorldSkills International», в том числе «WorldSkills Europe» и «WorldSkills Asia», и участника национальной сборной России по профессиональному мастерству по стандартам «Ворлдскиллс» выпускника по профилю осваиваемой образовательной программы среднего профессионального образования засчитывается в качестве оценки «отлично» по демонстрационному экзамену в рамках проведения ГИА по данной образовательной программе среднего профессионального образования.

2 ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

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

Основные источники:

1. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5- 534-02383-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492184>

2. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5- 534-15369-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497818>

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> (дата обращения: 16.04.2024). — 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> (дата обращения: 16.04.2024). — 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> (дата обращения: 16.04.2024). — 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> (дата обращения: 17.04.2024). – 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> (дата обращения: 21.04.2024). – 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> (дата обращения: 21.04.2024). – 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> (дата обращения: 21.04.2024).

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-devatelnosti-elektronnaya-kommerciya-541305>

2. Резник, С. Д. Основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учебник / С. Д. Резник, А. В. Глухова, А. Е. Черницов; под общ. ред. С. Д. Резника. - Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 287 с. - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=356191> – Загл. с экрана

3. 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>

4. Методы стимулирования продаж в торговле : учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталеv, Т.В. Панкина. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0796-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077649> (дата обращения: 16.04.2024). — Режим доступа: по подписке.

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> (дата обращения: 16.04.2024). — Режим доступа: по подписке.

6. Саталкина, Н. И. Экономика торговли : учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов. Г. И. Терехова. — Москва : ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439> (дата обращения: 16.04.2024). — Режим доступа: по подписке.

7. 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> (дата обращения: 21.04.2024). — Режим доступа: по подписке.

8. 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> (дата обращения: 21.04.2024). — Режим доступа: по подписке.

9. 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> (дата обращения: 21.04.2024). – Режим доступа: по подписке.

10. 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. ТехТегга: всё про маркетинг и SMM [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.youtube.com/channel/UCUMNUndgRn7BSUEkuZxd2g> - 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/>