



АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АЛТАЙСКИЙ БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖ»

Рассмотрена на заседании
педагогического совета
Протокол № 1 от 01.03.2019 г.



УТВЕРЖДАЮ:
Директор
Н.С. Акарачкина

Приказ № 01-од от 01.03.2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Программа подготовки специалиста среднего звена
(базовая подготовка)

Специальность **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

на базе **среднего общего образования**
очная форма обучения

квалификация – менеджер по продажам

Барнаул, 2019

Содержание

Пояснительная записка	4
1. Паспорт программы итоговой аттестации	6
2. Структура и содержание итоговой аттестации	8
3. Условия реализации итоговой аттестации	10
4. Оценка результатов итоговой аттестации	13

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Программа итоговой аттестации разработана в соответствии с порядком проведения итоговой аттестации выпускников образовательных учреждений среднего профессионального образования, утвержденного федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования, определенного в соответствии со статьей 59 Закона Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации № 273-ФЗ» от 21 декабря 2012 г. , Приказом Минобрнауки РФ от 14 июня 2014 г. № 464 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» (в ред. Минобрнауки РФ от 22 января 2014 г. № 31 от 15 декабря 2014 г. № 1580) , ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (Приказ Минобрнауки России от 15 мая 2014 г. № 539), приказом Минобрнауки РФ от 16 августа 2013 г. № 968 «Об утверждении порядка проведения итоговой аттестации по образовательным программам среднего образования», с изменениями, утвержденными приказом Минобрнауки

России от 31 января 2014 г. № 74 «О внесении изменений в Порядок проведения итоговой аттестации по образовательным программам среднего образования», учебным планом по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Целью итоговой аттестации является установление степени готовности обучающегося к самостоятельной деятельности, сформированности профессиональных компетенций в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Главной задачей по реализации требований федерального государственного образовательного стандарта является реализация практической направленности подготовки специалистов со средним профессиональным образованием. Это требует перестройки всего учебного процесса, в том числе критериев и подходов к итоговой аттестации студентов. Конечной целью обучения является подготовка специалиста, обладающего не только и не столько совокупностью теоретических знаний, но, в первую очередь, специалиста, готового решать профессиональные задачи. Отсюда коренным образом меняется подход к оценке качества подготовки специалиста. Упор делается на оценку умения самостоятельно решать профессиональные задачи. Поэтому при разработке программы итоговой аттестации учтена степень использования наиболее значимых профессиональных компетенций и необходимых для них знаний и умений. Видом итоговой аттестации выпускников специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» является выпускная квалификационная работа (дипломная работа). Этот вид испытаний позволяет наиболее полно проверить освоенность выпускником профессиональных компетенций, готовность выпускника к выполнению видов деятельности, предусмотренных ФГОС СПО.

Проведение итоговой аттестации в форме дипломной работы позволяет одновременно решить целый комплекс задач:

- ориентирует каждого преподавателя и студента на конечный результат;
- позволяет в комплексе повысить качество учебного процесса, качество подготовки специалиста и объективность оценки подготовленности выпускников;
- систематизирует знания, умения и опыт, полученные студентами во время обучения и во время прохождения производственной практики;
- расширяет полученные знания за счет изучения новейших практических разработок и проведения исследований в профессиональной сфере;
- значительно упрощает практическую работу Экзаменационной комиссии при оценивании выпускника (наличие перечня профессиональных компетенций, которые находят отражение в выпускной работе).

В программе итоговой аттестации разработана тематика ВКР, отвечающая следующим требованиям: овладение профессиональными компетенциями, комплексность, реальность, актуальность, уровень современности используемых средств.

Организация и проведение итоговой аттестации предусматривает большую подготовительную работу преподавательского состава образовательного учреждения, систематичности в организации контроля в течение всего процесса обучения студентов в образовательном учреждении.

Требования к дипломной работе по специальности доведены до студентов в процессе изучения общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей. Студенты ознакомлены с содержанием, методикой выполнения выпускной квалификационной работы и критериями оценки результатов защиты за шесть месяцев до начала итоговой аттестации. К итоговой аттестации допускаются обучающиеся, выполнившие все требования основной профессиональной образовательной программы и успешно прошедшие промежуточные аттестационные испытания, предусмотренные учебным планом.

Программа итоговой аттестации является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» В Программе итоговой аттестации определены:

- материалы по содержанию итоговой аттестации;
- сроки проведения итоговой аттестации;
- условия подготовки и процедуры проведения итоговой аттестации;
- критерии оценки уровня качества подготовки выпускника.

Программа итоговой аттестации ежегодно обновляется Предметно-цикловой комиссией по экономическим дисциплинам и утверждается директором после её обсуждения на заседании Учебно-методического совета филиала с обязательным участием работодателей.

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

1.1. Область применения программы ИА

Программа итоговой аттестации (далее программа ИА) – является частью основной профессиональной образовательной программой в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (программа базовой подготовки) в части освоения **видов профессиональной деятельности (ВПД)** специальности:

- 1) Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
- 2) Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
- 3) Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
- 4) Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (приложение к ФГОС СПО).

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

Вид деятельности: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Вид деятельности: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

Вид деятельности: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

1.2 Цели и задачи итоговой аттестации (ИА)

Целью итоговой аттестации является установление соответствия уровня освоенности компетенций, обеспечивающих соответствующую квалификацию и уровень образования обучающихся, Федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования по специальности ППССЗ базовой подготовки 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)». ИА призвана способствовать систематизации и закреплению знаний и умений обучающегося по специальности при решении конкретных профессиональных задач, определять уровень подготовки выпускника к самостоятельной работе.

1.3. Количество часов, отводимое на итоговую аттестацию:

всего – 6 недель, в том числе:

выполнение выпускной квалификационной работы – 4 недели,

защита выпускной квалификационной работы – 2 недели.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

2.1. Вид и сроки проведения итоговой аттестации:

Вид – выпускная квалификационная работа (дипломная работа).

Сроки защиты выпускной квалификационной работы: **2 недели устанавливаются календарным графиком учебного процесса**

2.2. Содержание итоговой аттестации

2.2.1. Содержание выпускной квалификационной работы

Примерная тематика выпускных квалификационных работ (дипломных работ)

№	Тема выпускной квалификационной работы	Код профессиональных модулей, отражаемых в работе
1.	Оптимизация системы закупки и продажи товаров в розничной торговле	ПМ. 01; ПМ. 02; ПМ. 03
2.	Техническая оснащенность предприятий розничной торговли и эффективность использования различных видов оборудования	ПМ.01; ПМ. 03
3.	Совершенствование системы профессионального развития персонала	ПМ. 01; ПМ. 03
4.	Совершенствование системы управления персоналом в торговом предприятии	ПМ. 01; ПМ. 03
5.	Место мерчандайзинга в организации продаж товаров на предприятии розничной торговли	ПМ. 02
6.	Анализ и оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия розничной торговли	ПМ.01
7.	Торгово-технологические процессы в розничной торговле	ПМ. 01; ПМ 03
8.	Анализ торгово-сбытовой деятельности торгового предприятия в условиях конкуренции	ПМ. 03; ПМ. 014 ПМ. 03
9.	Совершенствование системы мотивации трудовой деятельности персонала в организации	ПМ. 03; ПМ. 01; ПМ. 02;
10.	Организация торгового обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты деятельности предприятия	ПМ. 02
11.	Разработка рациональной планировки торгового предприятия и оценка его эффективности	ПМ. 02
12.	Роль маркетинга в коммерческой деятельности предприятия	ПМ. 02
13.	Формирование оптимального ассортимента товаров на предприятиях розничной торговли	ПМ. 02; ПМ 03
14.	Оценка конкурентоспособности предприятий торговли и основные направления ее повышения	; ПМ 03; ПМ 02
15.	Оценка качества торгового обслуживания в сфере розничной торговли	ПМ. 02
16.	Организация сбыта товаров розничной торговли и оценка его эффективности	ПМ. 02
17.	Организация маркетинговых исследований на предприятии розничной торговли	ПМ. 02
18.	Совершенствование торгово-сбытовой деятельности предприятия розничной торговли	ПМ. 02; ПМ 01

19.	Формирование коммерческих связей и организация поставок товара на предприятиях торговли	ПМ. 02
20.	Организация изучения потребительского спроса в рознично-торговом предприятии	ПМ. 02
21.	Товарные запасы на предприятии розничной торговли	ПМ. 02; ПМ 01
22.	Организация и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга	ПМ.02
23.	Управление товарными запасами на предприятии розничной торговли	ПМ.02; ПМ 03; ПМ 01
24.	Анализ и оценка эффективности торговой деятельности предприятия на товарном рынке	ПМ. 02; ПМ. 03
25.	Разработка бизнес-плана предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности	ПМ. 02

Темы ВКР имеют практико-ориентированный характер, и соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей. Перечень тем по ВКР:

- разрабатывается преподавателями в рамках профессиональных модулей;
- рассматривается на заседаниях Предметно-цикловой комиссии;
- утверждается после предварительного положительного заключения работодателей.

Структура выпускной квалификационной работы

- 1) Введение
- 2) Основная часть
 - Глава 1. Теоретическая часть
 - Глава 2. Опытно-экспериментальная часть (практическая)
- 3) Заключение, рекомендации по использованию полученных результатов
- 4) Список используемых источников
- 5) Приложения

Во введении обосновывается актуальность и практическая значимость выбранной темы, формулируются цель и задачи.

При работе над **теоретической частью** определяются объект и предмет ВКР, круг рассматриваемых проблем. Проводится обзор используемых источников, обосновывается выбор применяемых методов, технологий и др. Работа выпускника над теоретической частью позволяет руководителю оценить следующие общие компетенции:

ОК 1. понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;

ОК 4. осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;

ОК 8. самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации

Работа над вторым разделом должна позволить руководителю оценить уровень развития следующих общих компетенций:

ОК 2. организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество;

ОК 3. принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность;

ОК 5. владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий

Заключение содержит выводы и предложения с их кратким обоснованием в соответствии с поставленной целью и задачами, раскрывает значимость полученных результатов.

2.3. Защита выпускных квалификационных работ

1. К итоговой аттестации допускаются лица, не имеющие академической задолженности и в полном объеме выполнившие учебный план или индивидуальный учебный план.

2. Защита выпускных квалификационных работ (дипломных работ) проводится на открытых заседаниях экзаменационной комиссии с участием не менее двух третей ее состава

3. Защита выпускной квалификационной работы (продолжительность защиты до 30 минут) включает доклад студента (не более 7-10 минут) с демонстрацией презентации, разбор отзыва руководителя и рецензии, вопросы членов комиссии, ответы студента. Может быть предусмотрено выступление руководителя выпускной работы, а также рецензента

4. Результаты защиты выпускных квалификационных работ (дипломных работ) определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно», которые объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний экзаменационных комиссий.

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

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению при выполнении выпускной квалификационной работы

Реализация программы ИА предполагает наличие кабинета подготовки к итоговой аттестации

Оборудование кабинета:

- рабочее место для консультанта-преподавателя;
- компьютер, принтер;
- рабочие места для обучающихся;
- лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения;
- график проведения консультаций по выпускным квалификационным работам;
- график поэтапного выполнения выпускных квалификационных работ;
- комплект учебно-методической документации.

для защиты выпускной работы отводится специально подготовленный кабинет.

Оснащение кабинета:

- рабочее место для членов Экзаменационной комиссии;
- компьютер, мультимедийный проектор, экран;
- лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения.

3.2 Информационное обеспечение ИА

1. Программа итоговой аттестации
2. Методические рекомендации по разработке выпускных квалификационных работ.
3. Федеральные законы и нормативные документы
4. Стандарты на продовольственные и непродовольственные товары
5. Литература по специальности

6. Периодические издания по специальности.

3.3. Критерии оценки выпускной квалификационной (дипломной) работы

В основе оценки выпускной квалификационной работы лежит пятибалльная система. «Отлично» выставляется за следующую выпускную квалификационную работу:

- работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, глубокий анализ проблемы, критический разбор деятельности предприятия (организации), характеризуется логичным, последовательным изложением материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями;

- имеет положительные отзывы руководителя и рецензента;

- при защите работы студент показывает глубокие знания вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, вносит обоснованные предложения по улучшению положения предприятия (организации), эффективному использованию ресурсов, а во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п.) или раздаточный материал, легко отвечает на поставленные вопросы.

«Хорошо» выставляется за следующую выпускную квалификационную работу:

- работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, достаточно подробный анализ проблемы и критический разбор деятельности предприятия (организации), характеризуется последовательным изложением материала с соответствующими выводами, однако с не вполне обоснованными предложениями;

- имеет положительный отзыв руководителя и рецензента;

- при защите студент показывает знания вопросов темы, оперирует данными исследования, вносит предложения по улучшению деятельности предприятия (организации), эффективному использованию ресурсов, во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п.) или раздаточный материал, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.

«Удовлетворительно» выставляется за следующую выпускную квалификационную работу:

- носит исследовательский характер, содержит теоретическую главу, базируется на практическом материале, но отличается поверхностным анализом и недостаточно критическим разбором деятельности предприятия (организации), в ней просматривается непоследовательность изложения материала, представлены необоснованные предложения;

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

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

«Неудовлетворительно» выставляется за следующую дипломную работу:

- не носит исследовательского характера, не содержит анализа и практического разбора деятельности предприятия (организации), не отвечает требованиям, изложенным в методических указаниях;

- не имеет выводов либо они носят декларативный характер;

- в отзывах руководителя и рецензента имеются существенные критические замечания;

- при защите студент затрудняется отвечать на поставленные вопросы по теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки, к защите не подготовлены наглядные пособия или раздаточный материал.

4. При подготовке к ИА обучающимся оказываются консультации руководителями от образовательного учреждения, назначенными приказом директора. Во время подготовки обучающимся может быть предоставлен доступ в Интернет.

5. Требования к учебно-методической документации: наличие рекомендаций к выполнению выпускных квалификационных работ.

3.4. Кадровое обеспечение ИА

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих руководство выполнением выпускных квалификационных работ: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю специальности.

Требование к квалификации руководителей ИА от организации (предприятия): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю специальности.

3.5. Необходимые материалы для итоговой аттестации

На заседание Экзаменационной комиссии предоставляются следующие документы:

Программа итоговой аттестации

Приказ директора о допуске студентов к Итоговой аттестации

Приказ о закреплении тем выпускных квалификационных работ (дипломных работ)

Выпускные квалификационные работы

Письменный отзыв руководителя на выпускную квалификационную работу

Рецензия специалиста из числа работников предприятий, учреждений, преподавателей на выпускную квалификационную работу (дипломную работу)

Справка об успеваемости студентов

Зачетные книжки студентов

Протоколы заседаний Экзаменационной комиссии

Выписка из протоколов заседаний квалификационной комиссии о присвоении разря-

да.

4. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

4.1. ОЦЕНКА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

(ФИО выпускника)

Код проверяемой компетенции	Содержание компетенции	Критерии оценки	Оценка
ПК.1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Правильность заключения и оформления договоров и контроля их исполнения. Точность, логичность и аргументированность речи при установлении контактов с деловыми партнерами. Безошибочность, полнота и аргументированность выбора предъявляемых претензий и санкций.	
ПК.1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Правильность структурированность организации работы на складе. Безошибочность размещения товарных запасов на хранение. Оперативность и точность управления товарными запасами и потоками	
ПК.1.3	Принимать товары по количеству и качеству.	Правильность и оперативность приёмки товаров по количеству и качеству	
ПК.1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Правильность и аргументированность идентификации вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли.	
ПК.1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Правильность, корректность и оперативность оказания основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.	
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Правильность и полнота подготовки документации к добровольной сертификации услуг	
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Правильность и аргументированность применения в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения	
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	Правильность и аргументированность использования методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, безошибочность определения статистических величин, показателей вариации и индексов.	
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Правильность и точность применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков	
ПК 1.10	Эксплуатировать торговотехнологическое оборудование.	Правильность и технологичность эксплуатации торговотехнологического оборудования	
ПК.2.1	Использовать данные бухгалтер-	Правильность и аргументированность	

	ского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации	использования данных бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности. Безошибочность и оперативность проведения учёта товаров и их инвентаризации. Демонстрация умений: правильно составлять финансовые документы и отчёты; правильно рассчитывать основные налоги.	
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	Правильность оформления, составления и хранения организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых Документов с использованием автоматизированных систем.	
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	Аргументированность, правильность и полнота применения экономических методов в практических ситуациях, расчета микроэкономических показателей, анализа рынков ресурсов	
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	Аргументированность, правильность и полнота анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций	
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	Правильность аргументированность определения потребностей, видов спроса и соответствующих им типов маркетинга для обеспечения целей организации, формирования спроса и стимулирования сбыта товаров.	
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	Обоснованность и точность использования и применения маркетинговых коммуникаций.	
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	Полнота и оперативность проведения маркетингового исследования рынка. Правильность и аргументированность разработки и реализации маркетингового решения.	
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	Правильность и аргументированность реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей, эффективность и обоснованность оценки конкурентоспособности товаров и конкурентных преимуществ организации.	
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	Аргументированность и полнота применения методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, безошибочность и оперативность осуществления денежных расчетов с покупателями, правильность составления финансовых документов и отчетов.	

Критерии выставления оценки за ВКР членами ЭК

Критерии качества	Оценка
Самостоятельный устный доклад без чтения текста, полно и ясно изложена сущность работы, показан реальный вклад автора, соответствие иллюстративного материала содержанию доклада, даны полные и аргументированные ответы на все вопросы, содержание ВКР полностью раскрывает сформулированные цели и задачи ВКР, оформление ВКР полностью соответствует установленным стандартам.	отлично
Доклад с частичным зачитыванием текста, изложена сущность работы, вклад автора недостаточно ясен, частичное соответствие иллюстративного материала содержанию доклада, отдельные заданные вопросы вызвали затруднения с ответом или были недостаточно аргументированы, содержание ВКР раскрывает цели и задачи ВКР с небольшими отклонениями, в оформлении ВКР незначительное отклонение от установленных требований.	хорошо
Доклад в форме безотрывного чтения, сущность работы изложена нечетко, вклад автора недостаточно ясен, частичное соответствие иллюстративного материала содержанию доклада, большинство ответов на вопросы были не по существу, содержание работы имеет существенные отклонения от цели и задач ВКР, существенные нарушения установленных требований при оформлении ВКР.	удовлетворительно
Доклад в форме безотрывного невыразительного чтения, сущность работы изложена нечетко, иллюстративный материал отсутствует, вклад автора не представлен, неточные ответы на все вопросы или полное отсутствие ответов, содержание работы не соответствует цели и задачам ВКР, существенные нарушения установленным требованиям.	неудовлетворительно