

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Свердловской области
«АСБЕСТОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ»

УТВЕРЖДАЮ:

Директор ГАПОУ СО
«Асбестовский политехникум»

В.А. Сулопаров

20 22 г.



г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для проведения Государственной итоговой аттестации

по основной профессиональной образовательной программе среднего профессионального образования
(программе подготовки специалистов среднего звена)

38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Форма обучения – очная

Срок обучения 2 года 10 месяцев

Уровень освоения: базовый

Асбест, 2023г.

РАССМОТРЕНО:

на заседании ПЦК « Торговли , общественного питания
и услуг»

Протокол № 9 от «29» 11 2022

Руководитель ПЦК 

СОГЛАСОВАНО:

Педагогический совет ГАПОУ СО
«Асбестовский политехникум»

Протокол № 4 от «2» 12 2022 г.

Председатель 

СОГЛАСОВАНО:

АО «ИУМ»

наименование предприятия

Колмина С.М.

ФИО

Зав. секцией

должность

«30» 11 2022 г.



ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Цель Государственной итоговой аттестации: определение соответствия результатов освоения обучающимися образовательной программы среднего профессионального образования 38.02.04 « Коммерция (по отраслям)» соответствующим требованиям федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования ОПОП СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Форма Государственной итоговой аттестации: защита выпускной квалификационной работы .

В результате освоения ОПОП СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- 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 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
- ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
- ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
- ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
- ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

а так же должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

ПМ 01 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.

ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

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.

ПМ 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.

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.

ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

1. ТЕМЫ ДЛЯ ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ

Для проведения процедуры государственной итоговой аттестации по ОПОП СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» разрабатываются темы выпускных письменных экзаменационных работ .

Темы письменных экзаменационных работ разрабатываются ведущим преподавателем, рассматриваются на профильной цикловой комиссии «Торговли , общественного питания и услуг», согласуются с представителем работодателя, согласуются с методическим советом и утверждаются директором техникума.

Ознакомление темами и заданиями ВКР проводится не позднее чем за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации.

Темы выпускной квалификационной работы:

№	Наименование темы выпускной письменной экзаменационной работы
1	Организация и совершенствование коммерческой деятельности ООО «Элемент Трейд» ТС «Монетка»
2	Формирование торгового ассортимента и пути его совершенствования в ООО «Элемент Трейд» ТС «Монетка»
3	Повышение эффективности деятельности службы продаж на предприятии.
4	Анализ и перспективы использования современных информационных технологий для совершенствования коммерческой деятельности торгового предприятия.
5	Особенности организации и перспективы развития оптовой торговли отдельными видами продукции/товаров.
6	Оценка эффективности деятельности ООО «Элемент Трейд» ТС «Монетка» и пути ее повышения.
7	Организация сервисного обслуживания клиентов коммерческим предприятием.
8	Особенности формирования ассортимента товаров на предприятии.
9	Коммерческая работа по закупкам товаров для государственных нужд.
10	Организация и управление процессами товародвижения на коммерческом предприятии.
11	Инновации как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности.
12	Совершенствование коммерческой деятельности сетевого предприятия торговли.
13	Формирование ассортимента на предприятии розничной торговли.
14	Управление ассортиментом на предприятии розничной торговли.
15	Дистрибьюторские (распределительные) центры. Их функции, эффективность.
16	Прогнозирование и разработка стратегии коммерческой деятельности в организации.
17	Анализ организации и совершенствование ассортиментной политики предприятия розничной торговли.
18	Организация и совершенствование коммерческой деятельности оптово-посреднического предприятия.
19	Совершенствование коммерческой работы розничного торгового предприятия.
20	Методы исследования потребительского спроса на предприятиях розничной торговли.
21	Стимулирование сбыта товаров на предприятии розничной торговли.
22	Совершенствование ассортиментной политики на предприятии (на примере предприятия розничной торговли).
23	Исследование и моделирование бизнес-процессов на коммерческом предприятии.
24	Анализ организации и совершенствование работы по информационному обеспечению коммерческой деятельности предприятия.
25	Анализ и перспективы развития розничной торговли города Асбеста
26	Коммерческая деятельность предприятия розничной торговли и пути её совершенствования.
27	Организация системы доставки грузов на предприятии.
28	Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия торговли и пути повышения его конкурентоспособности.
29	Изучение, формирование и стимулирование спроса на предприятии розничной торговли.
30	Анализ конкурентоспособности торгового предприятия

2. ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПИСЬМЕННОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Показатели оценки письменной квалификационной работы (освоенные ОК и ПК)	Основные критерии оценки результата
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<p>Обосновывает значимость выбранной темы в будущей профессиональной деятельности.</p> <p>Определяет траекторию своего дальнейшего профессионального развития.</p>
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем	<p>Цели и задачи работы поставлены корректно относительно темы.</p> <p>Работа выполнена в соответствии с заданием.</p>
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	<p>Работа соответствует стандарту оформления.</p> <p>Содержание работы носит практикоориентированный характер.</p> <p>В работе представлены используемые источники информации.</p>
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	<p>Представлена электронная презентация работы</p> <p>Работа оформлена в соответствии с требованиями методических рекомендаций, стандарта оформления.</p>
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	<p>Устанавливает контакт с членами экзаменационной комиссии</p> <p>Применяет различные средства, приемы организации эффективного общения.</p>
ОК 10 Логически правильно	Защита работы выстроена в логической последовательности .

<p>излагает письменную и устную речь.</p>	
<p>ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение</p>	<p>знают: как управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p>
<p>ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p>	<p>Знают: составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; государственное регулирование коммерческой деятельности; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; сущность и характерные черты современного менеджмента; внешнюю и внутреннюю среду организации; цикл менеджмента; процесс и методику принятия и реализации управленческих решений; функции менеджмента: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта; систему методов управления; стили управления, коммуникации, деловое и управленческое общение; особенности менеджмента в области профессиональной деятельности.</p>
<p>ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков</p>	<p>Знают: цели, задачи, функции и методы логистики; логистические цепи и схемы, современные складские технологии, логистические процессы; контроль и управление в логистике; закупочную и коммерческую логистику .</p>

<p>ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p>	<p>Знают: основные принципы построения экономической системы организации; управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда; основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета.</p>
<p>ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p>	<p>Знают: составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.</p>
<p>ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</p>	<p>Знают: методы изучения рынка, анализа окружающей среды; конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности.</p>
<p>ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные</p>	<p>Знают: методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности.</p>

<p>расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.</p>	
<p>ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p>	<p>Знают: теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них; определения показателей ассортимента; распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; рассчитывать товарные потери и списывать их.</p>

3. ПРОВЕДЕНИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ВКР

3.1 Оценка письменной квалификационной работы

Методы оценки: (экспертная) оценка по критериям

Требования к процедуре оценки:

Помещение: Учебный класс

Оборудование: Проектор, экран

Время на защиту письменной экзаменационной работы: 10-15 мин

На вопросы членов ГЭК отводится 10 - 15 минут.

Шкала оценки: «0» баллов - признак отсутствует «1» балл – признак проявлен частично или на уровне некоторых элементов «2» балла – признак присутствует в полном объеме

Перевод баллов полученных при выполнении ВКР в пятибалльную систему оценки:

42-46 балла – «5» отлично;

36-41 баллов- «4» хорошо;

22-35 баллов – «3» удовлетворительно;

21 балл и менее – 2 «неудовлетворительно».

4. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

4.1 Листы оценки защиты письменной квалификационной работы

4.2 Сводная ведомость по защите ПВКР.

4.3 Сводный протокол ПВКР.

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Свердловской области
АСБЕСТОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ

Лист оценки

Выпускной квалификационной работы

Специальность: 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)

Вид испытаний : государственная итоговая аттестация.

Тип испытаний : защита ВКР

Тема работы : Организация и совершенствование коммерческой деятельности .

Ф И О аттестуемого

Группа № _____ курс _____

Рецензент:

Председатель ГЭК – _____

Член комиссии: _____

ВПД	Наименование компетенции	Критерии оценивания	Проявление компетенции
			Баллы (0-2)
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Представляет форму собственности предприятия.	
		Представляет организационную структуру предприятия	
	ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы , рассчитывать микроэкономические показатели, анализируя их.	Применяет экономические методы расчета показателей в соответствии с заданием.	
		Группирует данные в соответствующие таблицы	
		Анализирует полученные результаты, делает выводы, дает рекомендации.	
	ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Характеризует методы управления на предприятии с позиции менеджмента.	
		Применяет методiku анализа коммерческой деятельности предприятия.	
		Представляет организационно-экономическую характеристику предприятия как субъекта коммерческой деятельности.	
		Проводит анализ коммерческой деятельности	
		Анализирует розничный товарооборот	
		Предлагает пути совершенствования коммерческой деятельности	
		Предлагает стратегию коммерческого поведения предприятия на рынке	
	ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии,	Обосновывает актуальность темы ВКР	

	проявлять к ней устойчивый интерес.		
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.		При выполнении работы использовалась современная научная, учебная литература, периодические издания, Интернет-ресурсы.	
		Разделы, содержание работы целесообразны теме	
		Цели и задачи работы поставлены корректно относительно темы	
		Содержание работы носит практикоориентированный характер.	
		Использует профессиональный терминологически – понятийный аппарат	
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.		Устанавливает убедительный, позитивный стиль общения	
		Проявляет грамотность и логичность в изложении информации	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.		Работа соответствует требованиям, предъявленным к оформлению ВКР.	
		Наличие мультимедийного сопровождения защиты работы	
ОК 10 Логически правильно излагает письменную и устную речь.		Защита работы выстроена в логической последовательности	
		Итого	

Перевод рейтинговой оценки:

42-46 балла – «5» отлично;

36-41 баллов – «4» хорошо;

22-35 баллов – «3» удовлетворительно.

Председатель комиссии _____ / _____ /

Члены комиссии
 1. _____ / _____ /
 2. _____ / _____ /
 3. _____ / _____ /
 4. _____ / _____ /

Дата « ____ » _____ 2023 года

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Свердловской области
АСБЕСТОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ

Лист оценки

Выпускной квалификационной работы

Специальность: 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)

Вид испытаний : государственная итоговая аттестация.

Тип испытаний : защита ВКР

Тема работы : Управление ассортиментом на предприятии розничной торговли

Ф И О аттестуемого

Группа № _____ курс _____

Рецензент:

Председатель ГЭК – _____

Член комиссии: _____.

ВПД	Наименование компетенции	Критерии оценивания	Проявление компетенции
			Баллы (0-2)
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Представляет форму собственности предприятия.	
		Представляет организационную структуру предприятия	
	ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализируя их.	Применяет экономические методы расчета показателей в соответствии с заданием.	
		Группирует данные в соответствующие таблицы	
Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности	ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	Анализирует полученные результаты, делает выводы, дает рекомендации.	
		Раскрывает понятие ассортимента товаров, принципы его формирования, классификацию.	
		Проводит анализ ассортимента торгового предприятия	
		Выявляет группы товаров/товары приносящие наибольшую долю прибыли	
		Выявляет группы товаров/товары не пользующиеся спросом у населения и не приносящие прибыль	
		Анализирует структуру ассортимента торгового предприятия	
		Поясняет методики планирования ассортимента.	
Обосновывает рекомендации по управлению ассортиментом в торговом предприятии.			
	ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Обосновывает актуальность темы ВКР	

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	При выполнении работы использовалась современная научная, учебная литература, периодические издания, Интернет-ресурсы.	
	Разделы, содержание работы целесообразны теме	
	Цели и задачи работы поставлены корректно относительно темы	
	Содержание работы носит практикоориентированный характер	
	Использует профессиональный терминологически – понятийный аппарат	
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Устанавливает убедительный, позитивный стиль общения	
	Проявляет грамотность и логичность в изложении информации	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Работа соответствует требованиям, предъявленным к оформлению ВКР.	
	Наличие мультимедийного сопровождения защиты работы	
ОК 10 Логически правильно излагает письменную и устную речь.	Защита работы выстроена в логической последовательности	
Итого		

Перевод рейтинговой оценки:

42-46 балла – «5» отлично;

36-41 баллов – «4» хорошо;

22-35 баллов – «3» удовлетворительно.

Председатель комиссии _____ / _____ /

Члены комиссии

1. _____ / _____ /

2. _____ / _____ /

3. _____ / _____ /

4. _____ / _____ /

Дата « ____ » _____ 2023 года

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Свердловской области
АСБЕСТОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ

Лист оценки

Выпускной квалификационной работы

Специальность: 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)

Вид испытаний : государственная итоговая аттестация.

Тип испытаний : защита ВКР

Тема работы : Совершенствование ассортиментной политики коммерческого предприятия

Ф И О аттестуемого

Группа № Курс третий

Рецензент:

Председатель ГЭК –

Член комиссии: _____.

ВПД	Наименование компетенции	Критерии оценивания	Проявление компетенции
			Баллы (0-2)
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Представляет форму собственности предприятия.	
		Представляет организационную структуру предприятия	
	ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализируя их.	Применяет экономические методы расчета показателей в соответствии с заданием.	
		Группирует данные в соответствующие таблицы	
Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности	ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	Анализирует полученные результаты, делает выводы, дает рекомендации.	
		Раскрывает понятие ассортимента товаров, принципы его формирования, классификацию.	
		Проводит анализ ассортимента торгового предприятия	
		Выявляет группы товаров/товары приносящие наибольшую долю прибыли	
		Выявляет группы товаров/товары не пользующиеся спросом у населения и не приносящие прибыль	
		Анализирует структуру ассортимента торгового предприятия	
		Поясняет эффективность разработки «Положения об ассортиментной политике».	
Обосновывает рекомендации по формированию ассортимента на торговом предприятии и повышению эффективности сбытовой деятельностью.			
	ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый	Обосновывает актуальность темы ВКР	

	интерес.		
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	При выполнении работы использовалась современная научная, учебная литература, периодические издания, Интернет-ресурсы.		
	Разделы, содержание работы целесообразны теме		
	Цели и задачи работы поставлены корректно относительно темы		
	Содержание работы носит практикоориентированный характер		
	Использует профессиональный терминологически – понятийный аппарат		
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Устанавливает убедительный, позитивный стиль общения		
	Проявляет грамотность и логичность в изложении информации		
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Работа соответствует требованиям, предъявленным к оформлению ВКР.		
	Наличие мультимедийного сопровождения защиты работы		
ОК 10 Логически правильно излагает письменную и устную речь.	Защита работы выстроена в логической последовательности		
Итого			

Перевод рейтинговой оценки:

42-46 балла – «5» отлично;

36-41 баллов – «4» хорошо;

22-35 баллов – «3» удовлетворительно.

Председатель комиссии _____ / _____ /

Члены комиссии

1. _____ / _____ /

2. _____ / _____ /

3. _____ / _____ /

4. _____ / _____ /

Дата « ____ » _____ 2023 года