

МИНИСТЕРСТВО ОБЩЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГБПОУ СО «Уральский государственный колледж имени И.И. Ползунова»



УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по УМР

*Чернянинова* Н.В. Чермянинова

«02» 03 2017 г.

**Оценочные средства  
для проведения  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ  
в форме защиты дипломной работы**

в рамках программы подготовки специалистов среднего звена  
среднего профессионального образования базовой подготовки  
(ППССЗ)  
по специальности  
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Екатеринбург 2017

РАССМОТРЕНЫ И ОДОБРЕНЫ  
кафедрой экономики и управления

Зав. кафедрой  М.В.Бедина

«01» марта 2017 г.

Оценочные средства составлены в соответствии с ФЕДЕРАЛЬНЫМ  
ГОСУДАРСТВЕННЫМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ СТАНДАРТОМ СРЕДНЕГО  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ по специальности 38.02.04 «Коммерция  
(по отраслям)»

## **ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ППССЗ**

### **по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»**

**5.1. Менеджер по продажам** 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.

**5.2. Менеджер по продажам** должен обладать **профессиональными компетенциями**, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

**5.2.1. 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.

**5.2.2. 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.

### **5.2.3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности 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 сохранность, 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.

## 2 Оценивание защиты ВКР

По результатам прохождения ГИА выставляется интегральная оценка по установленным критериям. Оценка производится по шкале:

0 – показатель не проявлен;

1 – показатель проявлен не в полном объеме;

2 – показатель проявлен полностью.

Компоненты оценки		Показатели оценки выполнения проектного задания	Оцениваемые ОК, ПК	Балл (0-2)
Эмоционально-психологический	1	Работа выполнена в соответствии с основными требованиями стандарта и рекомендациями, в т.ч. содержит качественно выполненные и обоснованные приложения, иллюстрации с демонстрацией практического применения.	ОК 2	
	2	Содержание ВКР соответствует заявленной теме.	ОК 1 ОК 5	
Регулятивный	3	Выполнен анализ источников по теме с обобщениями и выводами, сопоставлениями и оценкой.	ОК 4	
	4	ВКР содержит выводы и выражение мнения выпускника по проблеме.	ОК 8, ОК 9	
	5	Установление связи между теоретическими и практическими результатами и их соответствие с целями и задачами ВКР.	ОК 2, ОК 3, ОК 4	
Социальный	6	Защита выстроена логично, выпускник аргументирует ответы на вопросы.	ОК 1, ОК 6, ОК 7, ОК 9	
	7	Владение научной, специальной терминологией.	ОК 1, ОК 2	
Аналитический	8	Идентифицированы вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	ПК 1.4	
	9	Организация оказания основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.	ПК 1.5	
	10	Оформление, проверка правильности составления, обеспечение хранения организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	ПК 2.2	

Самосовершенствования	11	Формирование ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определение номенклатуры показателей качества товаров.	ПК 3.1	
-----------------------	----	---	--------	--

### 3 Критерии оценки

Требования к процедуре оценки:

Методы оценки: экспертная оценка по критериям 1 – 11

Помещение: учебная аудитория

Оборудование: интерактивная доска (проектор), компьютер

Условия выполнения задания: защита дипломной работы

Время, отводимое на защиту – 5 – 7 минут

### 4 Требования к кадровому обеспечению оценки

Председатель ГЭК (зам. председателя ГЭК)

Секретарь ГЭК

Члены ГЭК

### 5 Перевод баллов в систему оценок:

<7 баллов – оценка «2»

7 – 10 баллов – оценка «3»

11 – 13 баллов – оценка «4»

14 – 16 баллов – оценка «5»



