

Частное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский институт защиты предпринимателя»
(РИЗП)

Утверждаю
Ректор института
_____ А.А. Паршина

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
по организации самостоятельной работы студентов**

Защита выпускной квалификационной работы
(наименование дисциплины (модуля))

Специальность	38.02.08 Торговое дело
Форма обучения	очная

Область применения фонда оценочных средств

Методические указания для проведения государственной итоговой аттестации разработаны в соответствии с требованиями ФГОС среднего профессионального образования специальности 38.02.08 Торговое дело, учебным планом, программой ГИА.

Методические указания для проведения ГИА являются неотъемлемой частью нормативно-методического обеспечения программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ОП) и предназначены для оценки освоения обучающимися ОП и соответствия уровня освоения общих и профессиональных компетенций, а также определения у выпускников уровня знаний, умений, практического опыта, позволяющих вести профессиональную деятельность.

Форма государственной итоговой аттестации

Формой государственной итоговой аттестации по образовательной программе среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело в соответствии с проектом ФГОС СПО является защита дипломной работы (далее - ДР) и проведение демонстрационного экзамена.

Результаты освоения программы подготовки специалистов среднего звена

Выпускник освоивший программу подготовки специалистов среднего звена должен обладать общими компетенциями (ОК)

ОК 1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 2 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 3 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 4 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 5 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 6 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения

ОК 7 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства,

эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях

ОК 8 Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности

ОК 9 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Выпускник, освоивший ППСЗ должен обладать соответствующими профессиональными компетенциями (ПК)

ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта

ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий

ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.

ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга

ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации

ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий

ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках

ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов

ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов

ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности

ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы

ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров

ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов

ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж

ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса

ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов

ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов

ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

ПК 4.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению

ПК 4.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

ПК 4.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет

ПК 4.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество

ПК 4.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.

ПОРЯДОК ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ЗАЩИТЫ ДИПЛОМНОГО ПРОЕКТА (РАБОТЫ)

Программа организации проведения защиты дипломного проекта (работы) как часть программы ГИА должна включать:

3.1 Общие положения *(включают описание порядка подготовки и защиты дипломного проекта (работы), основные требования к организации процедур);*

Дипломный проект (работа) направлен на систематизацию и закрепление знаний выпускника по специальности, а также определение уровня готовности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности. Дипломный проект (работа) предполагает самостоятельную подготовку (написание) выпускником проекта (работы), демонстрирующего уровень знаний выпускника в рамках выбранной темы, а также сформированность его профессиональных умений и навыков.

Тематика дипломных проектов (работ) определяется образовательной организацией. Выпускнику предоставляется право выбора темы дипломного проекта (работы), в том числе предложения своей темы с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения.

Тема дипломного проекта (работы) должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программу среднего профессионального образования.

Для подготовки дипломного проекта (работы) выпускнику назначается руководитель и при необходимости консультанты, оказывающие выпускнику методическую поддержку.

Закрепление за выпускниками тем дипломных проектов (работ), назначение руководителей и консультантов осуществляется распорядительным актом образовательной организации

Руководитель назначается из числа ведущих преподавателей образовательной организации, а также могут быть назначены наставники из организации работодателей.

По утвержденным темам руководитель дипломной работы разрабатывает индивидуальное задание для каждого студента. Задания на дипломную работу рассматриваются на заседании предметной (цикловой), комиссии, подписываются руководителем. Задания на дипломную работу выдаются студенту не позднее, чем за две недели до начала преддипломной практики.

Основные функции руководителя дипломного проекта (работы):

- оказывает помощь студенту в выборе темы дипломного проекта (работы) и разработке графика его выполнения;
- выдает задание на дипломный проект (работу);
- оказывает методологическую помощь в соответствии с требованиями методических указаний;
- дает квалифицированную консультацию в виде рекомендаций по подбору литературных источников по теме исследования;
- осуществляет контроль сроков выполнения студентом графика работы;
- после получения окончательного варианта дипломного проекта (работы) в установленный графиком срок руководитель дает оценку качества его выполнения и соответствия требованиям методических указаний, подписывает работу и составляет письменный отзыв;
- консультирует студента по подготовке доклада и презентации на защите.

Руководитель осуществляет контроль над соблюдением графика консультаций и ответственен за объективность оценки, которую он дает работе и студенту в отзыве. При составлении отзыва руководитель особое внимание должен обратить на то, что в нем не следует пересказывать содержание глав проекта.

Отзыв завершается изложением мнения руководителя о возможности допуска дипломного проекта (работы) к защите с предварительной оценкой.

Защита дипломных работ проводится на открытых заседаниях государственной экзаменационной комиссии с участием не менее двух третей ее состава.

Перечень документов, представляемых в государственную экзаменационную комиссию для защиты дипломных работ:

- ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело;
- программа ГИА по специальности 38.02.08 Торговое дело;
- лист ознакомления студентов с программой государственной итоговой аттестации;
- приказ руководителя образовательной организации о составе ГЭК;
- приказ руководителя образовательной организации о закреплению тем дипломных проектов (работ), назначении руководителей и наименование компетенции для демонстрационного экзамена;
- приказ руководителя образовательной организации о допуске студентов к ГИА;
- протокол демонстрационного экзамена;
- зачетные книжки.

В протоколе заседания государственной экзаменационной комиссии записываются:

- итоговая оценка;
- присуждение квалификации;
- особые мнения членов комиссии.

Защита дипломного проекта (работы) - (продолжительность защиты до 30 минут) - включает:

- доклад студента (не более 7–10 минут) с демонстрацией презентации,
- разбор отзыва руководителя и рецензии (при наличии),
- вопросы членов комиссии,
- ответы студента.

Может быть предусмотрено выступление руководителя дипломной работы, а также рецензента.

Члены комиссии могут задать вопросы не только по теме дипломной работы, но и по представленным документам выпускника, подтверждающим освоение компетенций других профессиональных модулей (не связанных с темой дипломной работы).

При выполнении и защите дипломной работы студент должен показать свою подготовленность к профессиональной деятельности, продемонстрировать в рамках дипломной работы освоенные знания и умения.

3.2 Примерная тематика дипломных проектов (работ) по специальности;

Темы дипломных проектов (работ) ежегодно разрабатываются преподавателями образовательной организации, осуществляющими образовательный процесс, совместно со специалистами предприятий и организаций, заинтересованных в сотрудничестве, и рассматриваются на заседании выпускающей предметной (цикловой) комиссии.

Тема определяется совместно студентом и руководителем дипломной работы, исходя из запросов работодателей, предпочтений студента и места

прохождения преддипломной практики.,

*Примерная тематика дипломных проектов (работ) , направленность 1
Товароведение*

1. Определение потребности в товарах для оптовых закупок (на примере товарной группы).
2. Организация выбора поставщиков при участии торговой организации в контрактной системе закупок.
3. Коммерческая деятельность по выбору поставщиков и заключению договоров на поставку товаров.
4. Организация приемки товаров и их размещение в торговом зале (на примере товарной группы).
5. Организация контроля над исполнением обязательств по внешнеторговому контракту в оптовой организации
6. Идентификация и товароведная оценка качества и безопасности потребительских товаров (на примере однородных групп и видов товаров).
7. Формирование торгового ассортимента товаров и разработка рекомендаций по его совершенствованию.
8. Анализ ассортимента и сравнительная характеристика потребительских свойств (наименование группы товаров).
9. Анализ ассортиментной политики розничного торгового предприятия.
10. Экспертиза потребительских свойств товара, определение уровня качества и его влияния на конкурентоспособность торгового предприятия.
11. Развитие политики клиентоориентованности торгового предприятия.
12. Развитие торговли как вида экономической деятельности на основе франчайзинга.
13. Организация продаж однородными группами товаров (на примере конкретной товарной группы потребительских товаров).
14. Мерчендайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю.
15. Совершенствование коммерческой деятельности по осуществлению продаж автотранспортных средств отечественного производства.
16. Анализ организации продаж и ассортимента товаров, предназначенных для обслуживания автомобильного транспорта.
17. Основные виды услуг послепродажного обслуживания автотранспортного средства и их эффективность.
18. Послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиента и его роль в повышении имиджа компании производителя.
19. Критический анализ видов и средств информации о потребительских товарах (на примере группы автотоваров).
20. Изучение условий хранения товаров в торговой организации.
21. Товарные потери и пути их сокращения при осуществлении торгово-технического процесса (на материалах торговой организации).
22. Повышение уровня информированности потребителя как один из факторов обеспечения безопасного потребления товаров.
23. Исследование маркировки товаров предприятия торговли как способ

выявления фальсификации.

24. Программа импортозамещения на автомобильном рынке и продвижение автотранспортных средств отечественного производства.

25. Анализ структуры ассортимента, оценка качества (на примере конкретной группы товаров) и совершенствование коммерческой работы по формированию внутригруппового торгового ассортимента на основе использования ассортиментных матриц (для сетевых объектов торговли).

26. Разработка номенклатуры потребительских свойств для оценки уровня конкурентоспособности (конкретной группы товара) и совершенствование коммерческой работы по организации хозяйственных связей с поставщиками на основе ABC и XYZ -анализа.

27. Анализ структуры ассортимента, оценка потребительских свойств (на примере конкретной группы товаров) и коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в организации торговли

28. Формирование торгового ассортимента товаров на предприятии и разработка рекомендации по его совершенствованию

29. Сохранение и оценка потребительских свойств (отдельных видов) товаров на этапах товародвижения.

30. Влияние технологии производства на формирование потребительских свойств (отдельных видов товаров).

31. Сравнительная характеристика потребительских свойств потребительских товаров отечественных и зарубежных товаропроизводителей

32. Исследование основных потребительских свойств и оценка качества потребительских товаров, реализуемых в торговой организации

Примерная тематика дипломных проектов (работ), направленность 2 Коммерция

1. Определение потребности в товарах для оптовых закупок (на примере товарной группы).

2. Организация выбора поставщиков при участии торговой организации в контрактной системе закупок.

3. Коммерческая деятельность по выбору поставщиков и заключению договоров на поставку товаров.

4. Изучение и прогнозирование покупательского спроса

5. Организация приемки товаров и их размещение в торговом зале (на примере товарной группы).

6. Организация контроля над исполнением обязательств по внешнеторговому контракту в оптовой организации.

7. Разработка системы маркетинговых коммуникаций в торговой организации.

8. Сегментирование рынка товаров и его использование в предпринимательской деятельности торговой организации.

9. Анализ рекламной деятельности в продвижении товаров.

10. Анализ сезонных колебаний продаж товаров и их влияние на политику ценообразования торговой организации.
11. Анализ поведения потребителей и формирование конечной розничной цены товара.
12. Исследование мотивации потребительского поведения и механизмов принятия решений о покупке потребителями
13. Формирование лояльности потребителей как основы конкурентоспособности организации.
14. Сравнительная характеристика программ лояльности в торговых организациях
15. Коммерческая деятельность по формированию товарных ресурсов (на материалах торговой организации)
16. Коммерческая деятельность по управлению товарными запасами и ее совершенствование (на материалах торговой организации)
17. Коммерческая деятельность розничной торговой организации, ее эффективность
18. Совершенствование коммерческой деятельности по организации розничной продажи товаров и ее стимулирования
19. Развитие политики клиентоориентированности торгового предприятия
20. Развитие торговли как вида экономической деятельности на основе франчайзинга.
21. Анализ и оценка методов стимулирования продаж в розничной торговле.
22. Мерчендайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю.
23. Анализ и оценка интернет-пространства коммерческой организации.
24. Разработка рекламной кампании в социальных медиа, для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
25. Анализ и оценка деятельности по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».
26. Анализ и оценка готовности веб-сайта к продвижению.
27. Анализ и оценка работ по реализации стратегии поискового продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».
28. Разработка маркетинговых материалов для торгово-промышленных выставок.
29. Анализ и оценка ведения документооборота торгово-промышленной выставки.
30. Анализ и оценка заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки.

31. Анализ и оценка обеспечения работы залов и площадок для проведения деловых и дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденными графиками и требованиями

32. Анализ и оценка выполнения программы дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденным планом

3.3 Структура и содержание дипломного проекта (работы);

Выполняя дипломный проект (работу), студент демонстрирует освоенные знания, умения, компетенции.

Дипломный проект (работа) должен соответствовать следующим критериям: актуальность, новизна, практическая значимость.

Дипломный проект (работа) призван выявить способность выпускника на основе приобретенных знаний, умений, практического опыта осуществлять профессиональную деятельность и демонстрировать общие компетенции.

Цели дипломного проекта:

1. Систематизация, закрепление и расширение практического опыта, теоретических знаний и практических умений студентов по избранной специальности.

2. Развитие компетенций ведения самостоятельной работы, овладения методикой исследования при решении профессиональных задач в дипломном проекте (работе) и публичного выступления.

3. Определение уровня освоения вида (видов) профессиональной деятельности и сформированности общих компетенций.

В соответствии с поставленными целями студент в процессе выполнения дипломного проекта (работы) должен решить следующие задачи:

1. Обосновать актуальность выбранной темы, ее ценность и значение.

2. Обобщить теоретические положения, нормативно-техническую документацию, статистические материалы, справочную и научную литературу по избранной теме.

3. Исследовать материально-технические условия для оценки объектов разработки, как инструмента воздействия для разных целей.

4. Собрать необходимый теоретический материал для проведения конкретного анализа в разработке.

5. Изложить свою точку зрения по спорным вопросам, относящимся к теме.

6. Провести анализ собранных данных, используя соответствующие методы обработки и анализа информации.

7. Сделать выводы об экономической эффективности при использовании объекта

8. Оформить дипломный проект (работу) в соответствии с нормативными требованиями, предъявляемыми к подобным материалам.

Структура и содержание дипломной работы определяются на основании разработанных методических рекомендаций.

3.4. Порядок оценки результатов дипломного проекта (работы).

По завершении выполнения дипломного проекта (работы) в установленный графиком срок руководитель дает оценку качества ее выполнения и соответствия требованиям методических указаний, подписывает работу и составляет письменный отзыв.

В отзыве руководитель дает оценку тому, как решены поставленные задачи и приводит свои рекомендации практической значимости результатов работы. Кроме того, в отзыве руководитель отмечает:

- степень самостоятельности студента при выполнении дипломного проекта (работы), степень личного творчества и инициативы, а также уровень его ответственности;
- полноту выполнения задания;
- достоинства и недостатки работы;
- умение выявлять и решать проблемы в процессе выполнения дипломного проекта (работы);
- понимание студентом методологического инструментария, используемого им при решении задач дипломного проекта (работы), обоснованность использованных методов исследования и методик;
- умение работать с литературой, производить расчеты, анализировать, обобщать, делать теоретические и практические выводы;
- квалифицированность и грамотность изложения материала;
- наличие ссылок в тексте работы, полноту использования источников;
- исследовательский или учебный характер теоретической части работы;
- взаимосвязь теоретической части работы и практической;
- умение излагать в заключении теоретические и практические результаты своей работы и давать им оценку;
- рекомендации по внедрению или опубликованию результатов, полученных студентом при выполнении дипломного проекта (работы).

Отзыв завершается изложением мнения руководителя о возможности допуска дипломной работы к защите с предварительной оценкой

Критерии оценки выполнения дипломной работы по специальности 38.02.08
Торговое дело:

№ п/п	Критерии оценки дипломной работы	Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
1.	Актуальность темы дипломной работы	Особо актуальна	Достаточно актуальна	Недостаточно актуальна	Неактуальна
2.	Соответствие содержания работы заявленной теме	Полностью соответствует	Достаточно соответствует	Частично соответствует	Не соответствует
3.	Полнота и	Обоснованы	Обоснованы в	Обоснованы в	Не обоснованы.

обоснованность принятых решений по разделам	полностью	достаточной степени	недостаточной степени	
---	-----------	---------------------	-----------------------	--

Примечания:

1. Оценка «отлично» выставляется, если по всем критериям получены оценки «отлично», не более одного критерия «хорошо».

2. Оценка «хорошо» выставляется, если по всем критериям получены оценки «хорошо» и «отлично», и не более чем по одному критерию «удовлетворительно».

3. Оценка «удовлетворительно» выставляется, если по всем критериям оценки положительные, не более одного критерия «неудовлетворительно».

4. Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если по критериям получено более одной неудовлетворительной оценки.

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

При выставлении оценки учитывается профессиональная подготовка студента, качество выполнения дипломного проекта (работы), умение отвечать на вопросы и отстаивать свою точку зрения.

При принятии решения ГЭК наряду с оценкой за выполнение и защиту дипломной работы учитывается оценка, полученная выпускником на демонстрационном экзамене. Результаты ГИА объявляются студентам в тот же день после утверждения протоколов председателем ГЭК.

В случае рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ГИА, полученными при защите дипломного проекта, секретарь ГЭК не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию дипломный проект, протокол заседания ГЭК.

Результаты ГИА в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломной работы, определяются оценками "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно" и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний государственных экзаменационных комиссий.

Итоговая оценка определяется следующим образом:

Общая итоговая оценка	Если получены оценки	
	по результатам защиты дипломной работы	за демонстрационный экзамен
Отлично	Отлично	Отлично
	Отлично	Хорошо
	Хорошо	Отлично
Хорошо	Отлично	Удовлетворительно
	Удовлетворительно	Отлично
	Хорошо	Хорошо

	Хорошо	Удовлетворительно
	Удовлетворительно	Хорошо
Удовлетворительно	Удовлетворительно	Удовлетворительно
Неудовлетворительно	Отлично	Неудовлетворительно
	Неудовлетворительно	Отлично
	Хорошо	Неудовлетворительно
	Неудовлетворительно	Хорошо
	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
	Неудовлетворительно	Удовлетворительно

При выполнении студентом всех требований учебного плана, успешной сдачи демонстрационного экзамена и защите дипломного проекта (работы) ГЭК принимает решение о выдаче ему диплома СПО с присвоением квалификации «Специалист торгового дела».

Решение Государственной экзаменационной комиссии оформляется протоколом, который подписывается председателем Государственной экзаменационной комиссии (в случае отсутствия председателя - его заместителем) и секретарем государственной экзаменационной комиссии и хранится в архиве образовательной организации.

Студенту, сдавшему все экзамены и курсовые проекты с оценкой «отлично» или из которых не менее 75% оценок «отлично» и не имевшему удовлетворительных оценок, а также защитившему дипломную работу и сдавших демонстрационный экзамен с оценкой «отлично», выдается диплом с отличием.

ГЭК выносит решение о выдвижении лучших дипломных работ на конкурс, отмечает дипломные работы для внедрения, рекомендует выпускника для поступления в ВУЗ.