

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
НОВОСИБИРСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. А.Н. КОСЫГИНА
(ТЕХНОЛОГИИ. ДИЗАЙН. ИСКУССТВО)»**
(НТИ (филиал) РГУ им. А.Н. Косыгина)

СОГЛАСОВАНО
Зав. отделением СПО

_____ М.А. Молофеева
« ____ » _____ 2025г.

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора
по учебно-методической работе
_____ Г.Г. Печурина
« ____ » _____ 2025г.

**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ К
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ
АТТЕСТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ
2027 ГОДА**

**Подготовка к демонстрационному экзамену
по специальности
38.02.08 Торговое дело**

Квалификация: специалист торгового дела

Форма обучения: очная
Срок получения образования: 1 год 10 месяцев
на базе среднего общего образования

При разработке программы государственной итоговой аттестации в основу положены:

ФГОС ВО по направлению подготовки 38.02.08 «Торговое дело», утвержденный приказом Министерства Просвещения РФ от № 548 от 19.07.2023

Учебный план ОПОП _38.02.08 «Торговое дело» Квалификация: специалист торгового дела
код, наименование профиля подготовки/специализации
утвержденный Ученым советом НТИ (филиала) РГУ им. А.Н. Косыгина

Разработчик(и):

зав.кафедрой		Е.В. Потушинская
занимаемая должность	подпись	инициалы, фамилия
Старший преподаватель		Е.И. Акопова
занимаемая должность	подпись	инициалы, фамилия

Программа государственной итоговой аттестации рассмотрена и утверждена на заседании кафедры Химии, химической технологии и товароведения «_28_» ____августа_2025 г., протокол № __1__

Заведующий кафедрой _____ (Е. В. Потушинская)

Заведующий отделением СПО _____ (М.А. Молофеева)

« ____ » _____ 202 г.

Рецензент1

название организации, занимаемая должность	подпись	инициалы, фамилия
« ____ » _____ 202 г.		

1 представители отрасли

1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Программа государственной итоговой аттестации выпускников по программе подготовки квалифицированных специалистов по специальности 38.02.08 Торговое дело (очной формы обучения) разработана в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»; Приказом Минпросвещения России от 24.08.2022 № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» (зарегистрировано в Минюсте России 21.09.2022 № 70167); Приказом Министерства Просвещения Российской Федерации от 08.11.2021г. № 800«Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования» (в редакции приказов Минпросвещения РФ от 05.05.2022 № 311, от 19.01.2023 № 37); Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело (Приказ N 548 от 19.07.2023г.); Уставом и локальными правовыми актами НТИ (филиал) РГУ им. А.Н. Косыгина

Используемые сокращения:

ГИА — государственная итоговая аттестация;

ГЭК — Государственная экзаменационная комиссия;

ППССЗ — программа подготовки специалистов среднего звена;

ОПОП — основная образовательная программа;

ПМ — профессиональный модуль;

СПО — среднее профессиональное образование;

ДЭ — демонстрационный экзамен;

ФГОС — федеральный государственный образовательный стандарт;

ВД — вид деятельности;

ОК — общие компетенции;

ПК — профессиональные компетенции.

2 ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ

ГИА проводится в целях определения соответствия результатов освоения выпускниками ОПОП соответствующим требованиям ФГОС.

Программа ГИА является частью ОПОП в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.08 Торговое дело в части освоения основного вида деятельности и соответствующих компетенций:

ВД 1. организация и осуществление торговой деятельности:

ОК 05.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.3.; ПК 1.4.; ПК 1.5.; ПК 1.6.

ОК. 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК. 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

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.

ВД 2. товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору):

ОК 01.; ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 05.; ОК 06.; ОК 07.; ОК 08.; ОК 09.; ПК. 2.1.; ПК. 2.2.; ПК 2.3.; ПК 2.4.; ПК 2.5.

ОК 01.Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий

ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.

ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения

ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров

ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.

ВД 3. Организация и осуществление предпринимательской и координация работы с деятельности в сфере торговли (по выбору)

ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ПК 3.1.; ПК 3.2.; ПК 3.3.; ПК 3.4.; ПК 3.5.;
ПК 3.6.; ПК 3.7.; ПК 3.8.

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

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. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

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

Общие компетенции, включающие в себя способность:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. 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 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

ВД 04. Выполнение работ по видам деятельности 33.025 Специалист в области товароведения и товарной (товароведческой, товароведной) экспертизы)

ОК 01.; ОК 02.; ОК 03.; ОК 04.; ОК 05.; ОК 06.; ОК 07.; ОК 08.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.3.; ПК 1.4.; ПК 1.5.; ПК 1.6.; ПК. 2.1.; ПК. 2.2.; ПК 2.3.; ПК 2.4.; ПК 2.5.; ПК 3.1.; ПК 3.2.; ПК 3.3.; ПК 3.4.; ПК 3.5.; ПК 3.6.; ПК 3.7.

Инструкция по технике безопасности

Общие требования по технике безопасности.

К работе на персональном компьютере допускаются лица, прошедшие вводный инструктаж на рабочем месте. Участники и члены экспертной группы обязаны:

содержать в чистоте рабочее место;

соблюдать меры пожарной безопасности.

правильно применять средства индивидуальной и коллективной защиты;

соблюдать требования охраны труда.

Проверьте своё рабочее место. Убедитесь, что все кабели и провода надёжно закреплены и не создают препятствий для перемещения. Расположите монитор правильно. Экран должен находиться на расстоянии 60–70 см от глаз и чуть ниже уровня взгляда. Включите компьютер. Дождитесь загрузки операционной системы и появления рабочего стола. Убедитесь в исправности оборудования. Проверьте, работают ли все устройства (клавиатура, мышь, монитор) и нет ли видимых повреждений. Немедленно извещать экспертов о любой ситуации, угрожающей жизни и здоровью.

Требования по технике безопасности перед началом работы.

Включить и проверить работу персонального компьютера; проверить возможность ввода и вывода информации; ознакомиться с рабочей зоной площадки. Кабели электропитания, удлинители, сетевые фильтры должны находиться с тыльной стороны рабочего места. Убедиться в отсутствии засветок, отражений и бликов на экране монитора. Участнику запрещается приступать к выполнению задания при обнаружении неисправности инструмента или оборудования. О замеченных недостатках и неисправностях немедленно сообщить техническому эксперту.

Требования по технике безопасности во время работы.

Участнику запрещается во время работы:

отключать и подключать интерфейсные кабели периферийных устройств;

класть на устройства средств компьютерной и оргтехники бумаги, папки и прочие посторонние предметы;

прикасаться к задней панели системного блока (процессора) при включенном питании;

отключать электропитание во время выполнения программы, процесса;

допускать попадание влаги, грязи, сыпучих веществ на устройства средств компьютерной и оргтехники;

производить самостоятельно вскрытие и ремонт оборудования;

производить самостоятельно вскрытие и заправку картриджей многофункционального устройства.

Требования по технике безопасности в аварийных ситуациях

Обо всех неисправностях в работе оборудования и аварийных ситуациях сообщать непосредственно главному или техническому эксперту. При обнаружении обрыва проводов питания или нарушения целостности их изоляции, появления запаха гари, посторонних звуков в работе оборудования и тестовых сигналов, немедленно прекратить работу и отключить питание.

Требования по технике безопасности по окончании работы.

отключить питание компьютера;

привести в порядок рабочее место;

выполнить упражнения для глаз и пальцев рук на расслабление

Организационные требования:

Технический эксперт вносит необходимые дополнения в инструкцию по технике безопасности и охране труда (далее – Инструкция) с учетом особенностей ЦПДЭ. Дополнения необходимо оформить не позднее подготовительного дня перед началом экзамена. Инструкция должна включать следующие аспекты:

специфические операции и виды работ, выполняемые на конкретном оборудовании, с указанием его марок;

особенности расположения эвакуационных выходов;

расположение санитарных комнат;

иные важные моменты, которые не были включены в базовую инструкцию КОД.

Технический эксперт под подпись знакомит главного эксперта, членов экспертной группы, обучающихся с требованиями охраны труда и безопасности производства.

Все участники ДЭ должны соблюдать установленные требования по охране труда и производственной безопасности, выполнять указания технического эксперта по соблюдению указанных требований.

Образец задания

Задание ДЭ представляет собой сочетание модулей в зависимости от вида аттестации и уровня ДЭ. Продолжительность выполнения каждого модуля задания представлена в таблице № 12.

Таблица № 12

Модули	Вид деятельности / Вид профессиональной деятельности	Продолжительность выполнения Модуля / совокупности Модулей и общее время на выполнение задания		
		ДЭ в рамках ПА	ГИА ДЭ БУ	ГИА ДЭ ПУ (инвариантная часть)
Модуль 1	Организация и осуществление торговой деятельности	0 ч. 20 мин.	0 ч. 20 мин.	0 ч. 20 мин.
Модуль 2	Организация и осуществление торговой деятельности	0 ч. 20 мин.	0 ч. 20 мин.	0 ч. 20 мин.
Модуль 3	Организация и осуществление торговой деятельности	0 ч. 20 мин.	0 ч. 20 мин.	0 ч. 20 мин.
Модуль 4	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)		0 ч. 15 мин.	0 ч. 15 мин.
Модуль 5	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)		0 ч. 15 мин.	0 ч. 15 мин.
Модуль 6	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)		0 ч. 15 мин.	0 ч. 15 мин.
Модуль 7	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)		0 ч. 15 мин.	0 ч. 15 мин.
Модуль 8	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)		0 ч. 30 мин.	0 ч. 30 мин.
Модуль 9	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)			1 ч. 00 мин.
Максимальная продолжительность демонстрационного экзамена:		1 ч. 00 мин.	2 ч. 30 мин.	3 ч. 30 мин.

Образец задания для ДЭ в рамках ПА Модуль 1. Разработка анкеты для потребителей

Разработать анкету. Алгоритм выполнения работы:

В соответствии с приложением к модулю разработать структуру анкеты.

Составить 10 вопросов анкеты. Оформить анкету в файле формата doc/.docx. Имя файла с созданной анкетой – «Задание Модуля 1».

Поместить файл «Задание Модуля 1» с выполненным заданием (составленной анкетой) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения:

Прил_1_ОЗ_КОД 38.02.08-5-2026-M1.pdf

Модуль 2. Разработка коммерческого предложения.

Разработать коммерческое предложение. Представить следующие компоненты: заголовок, лид, цена, СТА.

Алгоритм выполнения работы:

определить объектом коммерческого предложения продукт, указанный в задании Модуля 1.

составить коммерческое предложение по продвижению продукта в файле любого формата в зависимости от вида представления коммерческого предложения. Имя файла «Задание Модуля 2».

Поместить созданный файл с выполненным заданием (разработанным коммерческим предложением) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука

Необходимые приложения: отсутствуют.

Модуль 3. Разработка предварительного заказа на поставку продукции

Разработать предварительный заказ клиента на поставку продукта, выбранного в качестве объекта коммерческого предложения в задании Модуля 2.

Алгоритм выполнения работы:

Составить предварительный заказ продукции в формате Excel. Имя файла с созданным заказом – «Задание Модуля 3».

Поместить созданный файл «Задание Модуля 3» с выполненным заданием (составленным предварительным заказом) в папку «ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения: отсутствуют.

Образец задания для ГИА ДЭ БУ Модуль 1. Разработка анкеты для потребителей

Разработать анкету. Алгоритм выполнения работы:

В соответствии с приложением к модулю разработать структуру анкеты.

Составить 10 вопросов анкеты. Оформить анкету в файле формата doc/.docx. Имя файла с созданной анкетой – «Задание Модуля 1».

Поместить файл «Задание Модуля 1» с выполненным заданием (составленной анкетой) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения: Прил_1_ОЗ_КОД 38.02.08-5-2026-M1.pdf

Модуль 2. Разработка коммерческого предложения.

Разработать коммерческое предложение. Представить следующие компоненты: заголовок, лид, цена, СТА.

Алгоритм выполнения работы:

определить объектом коммерческого предложения продукт, указанный в задании Модуля 1.
составить коммерческое предложение по продвижению продукта в файле любого формата в зависимости от вида представления коммерческого предложения.

Имя файла «Задание Модуля 2». Поместить созданный файл с выполненным заданием (разработанным коммерческим предложением) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения: отсутствуют.

Модуль 3. Разработка предварительного заказа на поставку продукции

Разработать предварительный заказ клиента на поставку продукта, выбранного в качестве объекта коммерческого предложения в задании Модуля 2.

Алгоритм выполнения работы:

Составить предварительный заказ продукции в формате Excel. Имя файла с созданным заказом – «Задание Модуля 3». Поместить созданный файл «Задание Модуля 3» с выполненным заданием (составленным предварительным заказом) в папку «ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения: отсутствуют.

Модуль 4. Формирование клиентской базы

Сформировать клиентскую базу в формате Excel, включающую в себя 10 позиций. Имя файла – «Задание Модуля 4».

В клиентской базе необходимо указать:

- ФИО клиента;
- контактный номер телефона в формате +7 (xxx) xxx-xx-xx (комбинация любых цифр);
- адрес электронной почты (любой вымышленный адрес);
- сумма покупки (стоимость участник должен проставить самостоятельно).

Подвести итоги по суммам, определить наиболее выгодных клиентов.

Поместить файл «Задание Модуля 4» с выполненным заданием (сформированной клиентской базой, итогами по суммам и определением наиболее выгодных клиентов) в папку «ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения: отсутствуют.

Инструкции для ГЭ: В подготовительный день сформировать список учебной группы (Ф.И.О. полностью).

Инструкции для ТЭ: Скопировать сформированный список по количеству студентов в ЦПДЭ, и выдать в день проведения ДЭ студентам.

Модуль 5. Подготовка коммерческого предложения самому невыгодному в клиентской базе партнеру

Разработать и направить самому невыгодному (по результатам выполненного задания Модуля 4) потенциальному клиенту коммерческое предложение в свободной форме на приобретение продукции, указанной в Модуле 2.

Составить диалог телефонного разговора, ведущего к предварительному заключению сделки. При составлении соблюдать правила деловой беседы и ее этапы.

Прописать диалог в Word. Имя файла – «Задание Модуля 5».

Поместить созданный файл с выполненным заданием (разработанным диалогом телефонного разговора, ведущего к предварительному заключению сделки) в папку «ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения: отсутствуют.

Модуль 6. Формирование матрицы мероприятий для увеличения продаж продукции

Составить матрицу мероприятий (в Word) для увеличения продаж продукции, указанной в Модуле 1 (не менее 10 мероприятий).

Имя файла с созданной матрицей мероприятий – «Задание Модуля 6». В матрице мероприятий указать:

сроки;

ответственных лиц;

ожидаемый результат (эффект).

Поместить созданный файл с выполненным заданием (разработанной матрицей мероприятий для увеличения продаж продукции в регионе) в папку «ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения: отсутствуют.

Модуль 7. Разработка маркетинговой программы

Разработать маркетинговую программу, включающую в себя не менее

10 позиций, для повышения лояльности клиентов. Кейс представлен в приложении к модулю. Имя файла с разработанной маркетинговой программой – «Задание Модуля 7». Задание выполняется в Word. Поместить созданный файл с выполненным заданием (разработанной маркетинговой программой) в папку «ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения:

Прил_2_ОЗ_КОД 38.02.08-5-2026-M7.pdf

Модуль 8. Управление товарными запасами

По имеющимся данным (приложение 3 к модулю) провести ABC-анализ ассортимента товаров с использованием программы Excel. Сделать выводы и рекомендации. Выявить потребность в пополнении товарных запасов.

Имя файла с созданной таблицей – «Задание Модуля 8». Поместить созданный файл с выполненным заданием (созданной таблицей, итоговыми суммами и выводами о необходимости заказа на следующий период) в папку «ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

С регионального рынка ушел поставщик молочных товаров для торговой сети вашего населенного пункта. Предложите три альтернативных варианта с обоснованием задачи. Пропишите их в Word. Имя файла с альтернативными вариантами – «Задание Модуля 8». Поместите созданный файл с выполненным заданием (предложенные альтернативные варианты с обоснованием задачи) в папку «ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения: Прил_3_ОЗ_КОД_38.02.08-5-2026-M8.pdf

Образец задания для ГИА ДЭ ПУ (инвариантная часть) Модуль 1. Разработка анкеты для потребителей

Разработать анкету. Алгоритм выполнения работы:

В соответствии с приложением к модулю разработать структуру анкеты.

Составить 10 вопросов анкеты. Оформить анкету в файле формата doc/.docx. Имя файла с созданной анкетой – «Задание Модуля 1».

Поместить файл «Задание Модуля 1» с выполненным заданием (составленной анкетой) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения:

Прил_1_ОЗ_КОД_38.02.08-5-2026-M1.pdf

Модуль 2. Разработка коммерческого предложения.

Разработать коммерческое предложение. Представить следующие компоненты: заголовок, лид, цена, СТА.

Алгоритм выполнения работы:

определить объектом коммерческого предложения продукт, указанный в задании Модуля 1.

составить коммерческое предложение по продвижению продукта в файле любого формата в зависимости от вида представления коммерческого предложения.

Имя файла «Задание Модуля 2». Поместить созданный файл с выполненным заданием (разработанным коммерческим предложением) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения: отсутствуют.

Модуль 3. Разработка предварительного заказа на поставку продукции

Разработать предварительный заказ клиента на поставку продукта, выбранного в качестве объекта коммерческого предложения в задании Модуля 2.

Алгоритм выполнения работы:

Составить предварительный заказ продукции в формате Excel. Имя файла с созданным заказом – «Задание Модуля 3».

Поместить созданный файл «Задание Модуля 3» с выполненным заданием (составленным предварительным заказом) в папку «ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения: отсутствуют.

Модуль 4. Формирование клиентской базы

Сформировать клиентскую базу в формате Excel, включающую в себя 10 позиций. Имя файла – «Задание Модуля 4».

В клиентской базе необходимо указать:

- ФИО клиента;
- контактный номер телефона в формате +7 (xxx) xxx-xx-xx (комбинация любых цифр);
- адрес электронной почты (любой вымышленный адрес);
- сумма покупки (стоимость участник должен проставить самостоятельно).

Подвести итоги по суммам, определить наиболее выгодных клиентов.

Поместить файл «Задание Модуля 4» с выполненным заданием (сформированной клиентской базой, итогами по

суммам и определением наиболее выгодных клиентов) в папку «ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения: отсутствуют.

Инструкции для ГЭ: В подготовительный день сформировать список учебной группы (Ф.И.О. полностью).

Инструкции для ТЭ: Скопировать сформированный список по количеству студентов в ЦПДЭ, и выдать в день проведения ДЭ студентам.

Модуль 5. Подготовка коммерческого предложения самому невыгодному в клиентской базе партнеру

Разработать и направить самому невыгодному (по результатам выполненного задания Модуля 4) потенциальному клиенту коммерческое предложение в свободной форме на приобретение продукции, указанной в Модуле 2.

Составить диалог телефонного разговора, ведущего к предварительному заключению сделки. При составлении соблюдать правила деловой беседы и ее этапы.

Прописать диалог в Word. Имя файла – «Задание Модуля 5».

Поместить созданный файл с выполненным заданием (разработанным диалогом телефонного разговора, ведущего к предварительному заключению сделки) в папку «ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения: отсутствуют.

Модуль 6. Формирование матрицы мероприятий для увеличения продаж продукции

Составить матрицу мероприятий (в Word) для увеличения продаж продукции, указанной в Модуле 1 (не менее 10 мероприятий).

Имя файла с созданной матрицей мероприятий – «Задание Модуля 6». В матрице мероприятий указать: сроки;

ответственных лиц;

ожидаемый результат (эффект).

Поместить созданный файл с выполненным заданием (разработанной матрицей мероприятий для увеличения продаж продукции в регионе) в папку

«ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения: отсутствуют.

Модуль 7. Разработка маркетинговой программы

Разработать маркетинговую программу, включающую в себя не менее 10 позиций, для повышения лояльности клиентов. Кейс представлен в приложении к модулю.

Имя файла с разработанной маркетинговой программой – «Задание Модуля 7». Задание выполняется в Word.

Поместить созданный файл с выполненным заданием (разработанной маркетинговой программой) в папку «ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения:

Прил_2_ОЗ_КОД 38.02.08-5-2026

Модуль 8. Управление товарными запасами

По имеющимся данным (приложение 3 к модулю) провести ABC-анализ ассортимента товаров с использованием программы Excel. Сделать выводы и рекомендации. Выявить потребность в пополнении товарных запасов.

Имя файла с созданной таблицей – «Задание Модуля 8». Поместить созданный файл с выполненным заданием

(созданной таблицей, итоговыми суммами и выводами о необходимости заказа на следующий период) в папку «ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

С регионального рынка ушел поставщик молочных товаров для торговой сети вашего населенного пункта. Предложите три альтернативных варианта с обоснованием задачи. Пропишите их в Word. Имя файла с альтернативными вариантами – «Задание Модуля 8». Поместите созданный файл с выполненным заданием (предложенные альтернативные варианты с обоснованием задачи) в папку «ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Необходимые приложения: Прил_3_ОЗ_КОД_38.02.08

Модуль 9. Проведение идентификации товара, оценки полноты маркировки и качества потребительских товаров

Провести идентификацию товара, оценить полноту маркировки и качество предложенного товара.

Используя данные в приложении 4 выполнить:

определить соответствие маркировки товара требованиям НТД (оформить в Word).

определить ассортиментную принадлежность товара (оформить в Word).

определить величину выборки, размер объединенной и средней пробы для лабораторных исследований.

Оформить Акт отбора проб.

определить соответствие качества товара требованиям НТД по органолептическим и физико-химическим показателям (оформить в Word).

оформить акт экспертизы.

Недостающую информацию в Акте отбора проб и Акте экспертизы заполнить произвольно.

Файлы сохранить в папке "Задание модуля 9", разместить в папку

«ДЭ_ФИО студента».

Необходимые приложения: Прил_4_ОЗ_КОД_38.02.08