

Краевой союз потребительских обществ «Крайпотребсоюз»
Частное профессиональное образовательное учреждение
«Красноярский кооперативный техникум экономики, коммерции и права»

Согласовано:
Председатель ГЭК
Генеральный директор ООО
«Красноярская оптово-торговая база
Крайпотребсоюза»


Г.В. Чернышова
2023г.



Утверждено:
Директор ЧПОУ «ККТЭКиП»
И.В. Савинова
Протокол Педагогического совета № 2
от «24» ноября 2023 г.

ПРОГРАММА

Государственной итоговой аттестации
выпускников по специальности:
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

КРКП.ОРГ

Цикловая комиссия «Торгово-экономических и туристских дисциплин»

Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с:

- Федеральным законом Российской Федерации от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» с изменениями и дополнениями;
- Федеральным государственным образовательным стандартом СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Минобрнауки России от 15 мая 2014 г. № 539 с изменениями и дополнениями;
- Приказом Минпросвещения России от 08.11.2021г. №800 "Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования" (Зарегистрировано в Минюсте России 07.12.2021г. №66211);
- Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 января 2023 № 37 "О внесении изменений в Порядок проведения ГИА по образовательным программам СПО, утвержденный приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 8 ноября 2021 № 800";
- Приказами Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации Об утверждении профессиональных стандартов;
- Оценочным материалом демонстрационного экзамена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) по КОД 38.02.04-1-2024 Менеджер по продажам Института развития профессионального образования;
- Положением «О порядке проведения государственной итоговой аттестации» утвержденным директором Частного профессионального образовательного учреждения «Красноярский кооперативный техникум экономики, коммерции и права».

Работодатели и специалисты-практики задействуются в оценке фактических результатов обучения путем совместной разработки тематики, фондов оценочных средств по написанию и защите выпускных квалификационных работ.

Таким образом, система внутренней гарантии качества образования ориентируется на достижение студентами и выпускниками предполагаемых результатов обучения, а работодатели напрямую влияют на качество и содержание подготовки студентов и выпускников.

Разработчики:

Председатель цикловой комиссии «Торгово-экономических и туристских дисциплин», преподаватель высшей квалификационной категории - Анникова А.А.

Преподаватель, к.э.н., доцент - Рубан О.В.

Преподаватель - к.э.н., доцент - Старова О.В.

Генеральный директор ООО «Красноярская оптово-торговая база Крайпотребсоюза» - Чернышева Г.В.

Председатель Правления Краевого союза потребительских обществ «Крайпотребсоюз» - Ивлева В.Ю.

Генеральный директор ООО «Кондитерские технологии Крайпотребсоюза» - Целуковская Н.В.

Программа создана на базе рабочих программ профессиональных модулей в разрезе междисциплинарных курсов, разработанных в соответствии с ППССЗ СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовый уровень подготовки):

- ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
- ПМ. 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
- ПМ. 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
- ПМ. 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих 17351 Продавец непродовольственных товаров, 17353 Продавец продовольственных товаров

Программа государственной итоговой аттестации рассмотрена цикловой комиссией «Торгово-экономических и туристских дисциплин», протокол №3 от «10» ноября 2023г.

ЧПОУ «ККТЭКиП» 2023г.

КРКТИ.ORG

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Формой государственной итоговой аттестации по основной профессиональной образовательной программе – образовательной программе среднего профессионального образования – программе подготовки специалистов среднего звена является – защита выпускной квалификационной работы (дипломной работы) и демонстрационный экзамен (вид аттестационного испытания при государственной итоговой аттестации или промежуточной аттестации по основным профессиональным образовательным программам среднего профессионального образования или по их части, которая предусматривает моделирование реальных производственных условий для решения практических задач профессиональной деятельности в соответствии с лучшими мировыми и национальными практиками, реализуемая с учетом базовых принципов).

Государственная итоговая аттестация включает подготовку и защиту ВКР (дипломной работы) (п. 8.6. ФГОС СПО), написание которой позволит оценить уровень развития следующих общих компетенций выпускника ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовый уровень):

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 также профессиональных компетенций и дополнительных профессиональных компетенций выпускника, в рамках освоения профессиональных модулей, соответствующих выбранной теме ВКР, установленных ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) при учете запросов работодателей:

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.

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.

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.

ДПК 1.11 Организовывать собственное дело

ДПК 4.1 Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах непродовольственных товаров, требованиях безопасности их эксплуатации

ДПК 4.2 Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров

Целью государственной итоговой аттестации является установление соответствия уровня и качества подготовки выпускников требованиям Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования в части сформированных общих, профессиональных и дополнительных профессиональных компетенций и готовности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности в соответствии с требованиями работодателей.

Оценить профессиональную готовность к следующим видам деятельности:

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;

Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров;

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих 17351 Продавец непродовольственных товаров, 17353 Продавец продовольственных товаров.

1. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ

Обязательное требование соответствия тематики ВКР содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программу СПО (п. 8.6 ФГОС СПО):

1. Анализ рынка однородных групп товаров (продовольственных или непродовольственных)
2. Анализ структуры ассортимента, оценка качества и конкурентоспособности товаров (продовольственных или непродовольственных)
3. Анализ ассортимента и качества с целью повышения эффективности коммерческой деятельности организации
4. Анализ ассортимента и оценка потребительских свойств товаров, реализуемых в торговой организации
5. Анализ и определение конкурентоспособности розничного торгового предприятия, как основная задача бизнес-планирования
6. Анализ договорной работы организации и ее совершенствование
7. Анализ и оценка коммерческого риска деятельности торговой организации
8. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности организации розничной торговли
9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности организации оптовой торговли
10. Анализ и перспективы использования современных информационных технологий для совершенствования коммерческой деятельности торговой организации

11. Анализ и разработка системы аттестации персонала торговой организации как средства повышения конкурентоспособности
12. Анализ и совершенствование маркетинговых технологий продвижения продукции в Интернет – среде
13. Анализ и совершенствование системы стимулирования сбыта в торговой организации
14. Анализ изменения свойств товаров в процессе хранения, определение путей уменьшения потерь
15. Анализ технологии процесса закупки товаров и её совершенствование
16. Анализ эффективности использования основных средств в торговой сфере организации и способы ее повышения
17. Анализ рекламной деятельности организации и способы ее совершенствования
18. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности организации оптовой торговли
19. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности организации розничной торговли
20. Влияние конъюнктуры потребительского рынка на коммерческую деятельность торговой организации
21. Влияние упаковки на сохраняемость товаров и на потребительские предпочтения покупателей.
22. Влияние интернет-рекламы на продвижение услуг коммерческой организации
23. Влияние режимов хранения на качество и потребительские свойства товаров (продовольственных или непродовольственных).
24. Идентификация и товароведная характеристика потребительских свойств (по группам однородных товаров)
25. Инновации в использовании торгового пространства в магазинах современных форматов
26. Использование информационных технологий в управлении предприятием малого бизнеса
27. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью организации розничной торговли
28. Исследование влияния упаковки, тары и упаковочных материалов на сохранение качества и сроки хранения
29. Исследование качества и безопасности групп потребительских товаров
30. Исследование климатических и санитарно-эпидемиологических требований к товарам и их влияние на качество в торговой организации
31. Исследование маркировки однородных групп товаров, как способ выявления фальсификации
32. Исследование мерчандайзинга как элемента организации продаж товаров
33. Исследование потребительских свойств товаров, условий и сроков хранения в торговой деятельности
34. Использование современных информационных систем и информационных технологий в корпоративном управлении торговой организацией в условиях конкуренции
35. Качество торгового обслуживания и его влияние на эффективность работы предприятия розничной торговли
36. Коммерческая работа по организации хозяйственных связей с поставщиками и её совершенствование
37. Маркетинговый подход к организации коммерческой деятельности торговой организации
38. Маркетинговый анализ конкурентоспособности товаров и услуг конкретной фирмы
39. Мерчендайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю
40. Методы изучения покупательского спроса и их применение для обоснования

коммерческих решений

41. Механизмы повышения эффективности сбытовой политики фирмы
42. Механизм управления предприятием в условиях конкурентной борьбы: анализ и пути совершенствования
43. Обеспечение безопасности коммерческой деятельности организации оптовой торговли
44. Обеспечение безопасности коммерческой деятельности организации розничной торговли
45. Определение путей уменьшения потерь товаров в торговой организации
46. Оптимизация процесса управления товарными запасами торговой организации
47. Организация и осуществление торговой деятельности малых предприятий в розничной торговле
48. Организация и развитие дистанционного способа продажи товаров
49. Организация и совершенствование самообслуживания в розничных торговых организациях
50. Организация и технология розничной торговли непродовольственными товарами
51. Организация и технология розничной торговли продовольственными товарами
52. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий и пути их совершенствования
53. Организация и технология товароснабжения оптовых торговых предприятий и пути их совершенствования
54. Организация и эффективность коммерческой деятельности Интернет-магазина
55. Организация и эффективность перевозок товаров и ее совершенствование
56. Организация и эффективность различных форм торгового обслуживания на предприятии розничной торговли
57. Организация мерчандайзинговой деятельности как управленческое решение по стимулированию продаж в розничной торговой организации
58. Организация процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в розничной торговле
59. Организация торгово-технологического процесса магазина и пути его улучшения
60. Особенности организации розничной торговли и ее совершенствование
61. Оценка влияния прогрессивных методов продаж на уровень конкурентоспособности торговых организаций
62. Оценка кадрового потенциала и его роль в повышении конкурентоспособности торгового обслуживания предприятия розничной торговли
63. Оценка конкурентоспособности торгового предприятия на рынке в условиях роста конкуренции
64. Организация процессов обучения и переподготовки персонала в торговой организации с целью повышения конкурентоспособности
65. Планирование и организация закупок товаров торговой фирмой
66. Планирование коммерческой деятельности организаций на основе использования бизнес-плана
67. Применение методов анализа ассортимента в целях совершенствования товарной политики предприятия
68. Презентация и совершенствование коммерческого предложения в коммерческой деятельности
69. Прогнозирование продаж и бюджетирования закупок товаров в торговой организации
70. Развитие и совершенствование грузовых перевозок на разных видах транспорта в коммерческой деятельности
71. Развитие системы услуг и совершенствование обслуживания потребителей
72. Разработка мероприятий по совершенствованию конкурентной стратегии

предприятия

73. Разработка стратегии для сохранения конкурентоспособности коммерческой деятельности организации

74. Роль сервисной деятельности предприятия питания в обеспечении его конкурентоспособности

75. Развитие потенциала работников торгового предприятия на основе использования эффективной системы их профессионального продвижения

76. Система мотивации в торговой организации и пути ее совершенствования как средство повышения конкурентоспособности

77. Совершенствование информационных систем обеспечения коммерческой деятельности торговой организации

78. Совершенствование качества сервиса на предприятии общественного питания

79. Совершенствование направлений развития предприятия сетевой розничной торговли

80. Совершенствование эффективной системы разработки и принятия управленческих решений деятельности организации розничной торговли

81. Совершенствование сбытовой деятельности коммерческой организации с использованием информационных технологий

82. Совершенствование технологий продаж с применением электронной коммерции

83. Совершенствование торговой деятельности организации за счет использования элементов мерчандайзинга

84. Совершенствование управления торговой организацией на основе использования современных технологий и систем как средств повышения конкурентоспособности торговой организации

85. Состояние и перспективы развития корпоративных торговых сетей

86. Сравнительная оценка ассортимента и потребительских свойств товаров разных фирм-изготовителей, возможности их совершенствования (на примере одной из групп товаров)

87. Стратегическое планирование коммерческой деятельности организации с учетом глобальных социально-экономических факторов

88. Стратегическое управление коммерческой деятельностью торговой организации

89. Техника персональных продаж и её совершенствование

90. Техническая оснащенность предприятий торговли и эффективность использования новых видов оборудования

91. Транспортное обслуживание коммерческой деятельности торговой организации и его эффективность

92. Упаковка как фактор конкурентоспособности и сохранности потребительских свойств товаров

93. Управление коммерческой деятельностью организации в условиях конкуренции

94. Управление товарными запасами и его совершенствование в коммерческой деятельности

95. Услуги в розничной торговле, пути их развития и совершенствования

96. Управление развитием профессиональной компетентности менеджера в торговой деятельности

97. Устройство и технологическая планировка современного магазина и их совершенствование

98. Формирование ассортимента продуктов функционального питания в розничном торговом предприятии

99. Формирование и управление коммерческими операциями в торговле

100. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в торговле

101. Формирование контактов с клиентами и организация работы торгового агента

102. Формирование корпоративной культуры торговой организации и ее роль в повышении конкурентоспособности
103. Формирование эффективной управленческой деятельности менеджера в торговой организации
104. Формирование ценовой стратегии в коммерческой деятельности торговой организации
105. Ценообразование в коммерческой деятельности и разработка ценовых решений
106. Эффективное управление конфликтами как фактор повышения конкурентоспособности торговой деятельности организации

Все темы соответствуют дидактическим единицам основной профессиональной образовательной программы – образовательной программы среднего профессионального образования – программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовый уровень).

Студенту предоставляется право выбора темы выпускной квалификационной работы, в том числе предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения. При этом тематика выпускной квалификационной работы должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в основную профессиональную образовательную программу – образовательную программу среднего профессионального образования – программу подготовки специалистов среднего звена.

2. МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ КУРСЫ, ОБЩИЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ, ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ К ОСВОЕНИЮ ПО ВЫБРАННОЙ ТЕМАТИКЕ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

№	Тема ВКР	Междисциплинарный курс	ОК, ПК, ДПК
1.	Анализ рынка однородных групп товаров (продовольственных или непродовольственных)	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
2.	Анализ структуры ассортимента, оценка качества и конкурентоспособность и товаров (продовольственных или непродовольственных)	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
3.	Анализ ассортимента и качества с целью повышения эффективности коммерческой деятельности организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
4.	Анализ ассортимента и оценка потребительских свойств товаров, реализуемых в торговой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
5.	Анализ и определение конкурентоспособности и розничного торгового предприятия, как основная задача бизнес-планирования	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
6.	Анализ договорной работы организации и ее совершенствование	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
7.	Анализ и оценка коммерческого риска деятельности торговой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
8.	Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности организации розничной торговли	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
9.	Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности организации оптовой торговли	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
10.	Анализ и перспективы использования современных информационных технологий для совершенствования коммерческой деятельности торговой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
11.	Анализ и разработка системы аттестации персонала торговой организации как средства повышения конкурентоспособности	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

12.	Анализ и совершенствование маркетинговых технологий продвижения продукции в Интернет - среде	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
13.	Анализ и совершенствование системы стимулирования сбыта торговой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
14.	Анализ изменения свойств товаров в процессе хранения, определение путей уменьшения потерь	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
15.	Анализ технологии процесса закупки товаров и её	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11

	совершенствование	МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
16.	Анализ эффективности использования основных средств в торговой сфере организации и способы ее повышения	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
17.	Анализ рекламной деятельности организации и способы ее совершенствования	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
18.	Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности организации оптовой	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

	торговли	налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
19.	Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности организации розничной торговли	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
20.	Влияние конъюнктуры потребительского рынка на коммерческую деятельность торговой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
21.	Влияние упаковки на сохраняемость товаров и на потребительские предпочтения покупателей.	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
22.	Влияние интернет-рекламы на продвижение услуг коммерческой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
23.	Влияние режимов хранения на качество и потребительские свойства товаров (продовольственных или непродовольственных)	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
24.	Идентификация и товароведная характеристика потребительских свойств (по группам однородных товаров)	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
25.	Инновации в использовании торгового пространства в магазинах современных форматов	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
26.	Использование информационных технологий в управлении предприятием малого бизнеса	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
27.	Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью организации розничной торговли	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
28.	Исследование влияния упаковки, тары и упаковочных материалов на сохранение качества и сроки хранения	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
29.	Исследование качества и безопасности групп потребительских товаров	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
30.	Исследование климатических и санитарно-эпидемиологических требований к товарам и их влияние на качество в торговой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

31.	Исследование маркировки однородных групп товаров, как способ выявления фальсификации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
32.	Исследование мерчандайзинга как элемента организации продаж товаров	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
33.	Исследование потребительских свойств товаров, условий и сроков хранения в торговой деятельности	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
34.	Использование современных информационных	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11

	систем и информационных технологий в корпоративном управлении торговой организацией в условиях конкуренции	МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
35.	Качество торгового обслуживания и его влияние на эффективность работы предприятия розничной торговли	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
36.	Коммерческая работа по организации хозяйственных связей с поставщиками и её совершенствование	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
37.	Маркетинговый подход к организации коммерческой деятельности торговой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
38.	Маркетинговый анализ конкурентоспособности товаров и услуг конкретной фирмы	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
39.	Мерчендайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
40.	Методы изучения покупательского спроса и их применение для обоснования коммерческих решений	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
41.	Механизмы повышения эффективности сбытовой политики фирмы	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
42.	Механизм управления торговым предприятием в условиях конкурентной борьбы: анализ и пути совершенствования	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
43.	Обеспечение безопасности коммерческой деятельности организации оптовой торговли	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
44.	Обеспечение безопасности коммерческой деятельности организации розничной торговли	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
45.	Определение путей уменьшения потерь товаров в торговой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
46.	Оптимизация процесса управления товарными запасами торговой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
47.	Организация и осуществление торговой деятельности малых предприятий в розничной торговле	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
48.	Организация и развитие дистанционного способа продажи товаров	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
49.	Организация и совершенствование самообслуживания в розничных торговых организациях	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

50.	Организация и технология розничной торговли непродовольственными товарами	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
51.	Организация и технология розничной торговли продовольственными товарами	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
52.	Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий и пути их совершенствования	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
53.	Организация и технология товароснабжения	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11

	оптовых торговых предприятий и пути их совершенствования	МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
54.	Организация и эффективность коммерческой деятельности Интернет-магазина	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
55.	Организация и эффективность перевозок товаров и ее совершенствование	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
56.	Организация и эффективность различных форм торгового обслуживания на предприятии	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

	розничной торговли	налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
57.	Организация мерчандайзинговой деятельности как управленческое решение по стимулированию продаж в розничной торговой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
58.	Организация процесса продажи товаров и его совершенствование	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
59.	Организация торгово-технологического процесса магазина и пути его улучшения	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
60.	Особенности организации розничной торговли и ее совершенствование	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
61.	Оценка влияния прогрессивных методов продаж на уровень конкурентоспособности и торговых организаций	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
62.	Оценка кадрового потенциала и его роль в повышении конкурентоспособности и торгового обслуживания предприятия розничной торговли	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
63.	Организация процессов обучения и переподготовки персонала в торговой организации с целью повышения конкурентоспособности	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
64.	Оценка конкурентоспособности и торгового предприятия на рынке в условиях роста конкуренции	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
65.	Планирование и организация закупок товаров торговой фирмой	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
66.	Планирование коммерческой деятельности организаций на основе использования бизнес-плана	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
67.	Применение методов анализа ассортимента в целях совершенствования товарной политики предприятия	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
68.	Презентация и совершенствование коммерческого предложения в коммерческой деятельности	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

69.	Прогнозирование продаж и бюджетирования закупок товаров в торговой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
70.	Развитие и совершенствование грузовых перевозок на разных видах транспорта в коммерческой деятельности	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
71.	Развитие системы услуг и совершенствование обслуживания потребителей	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
72.	Разработка мероприятий по совершенствованию	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11

	конкурентной стратегии предприятия	МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
73.	Разработка стратегии для сохранения конкурентоспособности и коммерческой деятельности торговой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
74.	Роль сервисной деятельности предприятия питания в обеспечении его конкурентоспособности	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
75.	Развитие потенциала работников торгового предприятия на основе использования эффективной системы их профессионального	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

	продвижения	налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
76.	Система мотивации в торговой организации и пути ее совершенствования как средство повышения конкурентоспособности	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
77.	Совершенствование информационных систем обеспечения коммерческой деятельности торговой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
78.	Совершенствование качества сервиса на предприятии общественного питания	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
79.	Совершенствование направлений развития предприятия сетевой розничной торговли	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
80.	Совершенствование эффективной системы разработки и принятия управленческих решений деятельности организации розничной торговли	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
81.	Совершенствование сбытовой деятельности коммерческой организации с использованием информационных технологий	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
82.	Совершенствование технологий продаж с применением электронной коммерции	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
83.	Совершенствование торговой деятельности организации за счет использования элементов мерчандайзинга	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
84.	Совершенствование управления торговой организацией на основе использования современных технологий и систем как средств повышения конкурентоспособности и торговой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
85.	Состояние и перспективы развития корпоративных торговых сетей	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
86.	Сравнительная оценка ассортимента и потребительских свойств товаров разных фирм-изготовителей, возможности их совершенствования (на примере одной из групп товаров)	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
87.	Стратегическое планирование коммерческой деятельности торговой организации с учетом глобальных социально-экономических факторов	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

88.	Стратегическое управление коммерческой деятельностью торговой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
89.	Техника персональных продаж и её совершенствование	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
90.	Техническая оснащенность предприятий оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
91.	Транспортное обслуживание коммерческой	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11

	деятельности торговой организации и его эффективность	МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
92.	Упаковка как фактор конкурентоспособности и сохранности потребительских свойств товаров	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
93.	Управление коммерческой деятельностью торговой организации в условиях конкуренции	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
94.	Управление товарными запасами и его совершенствование в коммерческой деятельности	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
95.	Услуги в розничной торговле, пути их развития и совершенствования	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
96.	Управление развитием профессиональной компетентности менеджера в торговой деятельности	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
97.	Устройство и технологическая планировка современного магазина и их совершенствование	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
98.	Формирование ассортимента продуктов функционального питания в розничном торговом предприятии	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
99.	Формирование и управление коммерческими операциями в торговле	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
100.	Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в торговле	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
101.	Формирование контактов с клиентами и организация работы торгового агента	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
102.	Формирование корпоративной культуры и ее роль в повышении конкурентоспособности и торговой фирмы	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
103.	Формирование эффективной управленческой деятельности менеджера в торговой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

		МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	
104.	Формирование ценовой стратегии в коммерческой деятельности торговой организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
105.	Ценообразование в коммерческой деятельности и разработка ценовых решений	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2
106.	Эффективное управление конфликтами как фактор повышения конкурентоспособности и торговой деятельности организации	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности МДК 01.02. Организация торговли МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК 02.03. Маркетинг МДК 03.01. Теоретические основы товароведения МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК 04.01. Организация и технология розничных продаж продовольственных и непродовольственных товаров	ОК 1 – 12 ПК 1.1 - 1.10 ДПК 1.11 ПК 2.1 - 2.9 ПК 3.1 - 3.8 ДПК 4.1, 4.2

3. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

В целях определения соответствия результатов освоения студентами образовательной программы среднего профессионального образования требованиям Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовый уровень) утвержденного приказом Минобрнауки России от 15 мая 2014 г. № 539 проводится государственная итоговая аттестация.

Для проведения государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) создается государственная экзаменационная комиссия в составе председателя который организует и контролирует деятельность государственной экзаменационной комиссии, обеспечивает единство требований, предъявляемых к выпускникам.

Председателем государственной экзаменационной комиссии образовательной организации утверждается лицо, не работающее в образовательной организации, из числа: руководителей или заместителей руководителей организаций, осуществляющих образовательную деятельность, соответствующую области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники;

представителей работодателей или их объединений, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники.

Председатель государственной экзаменационной комиссии утверждается не позднее 20 декабря текущего года на следующий календарный год (с 1 января по 31 декабря) органом исполнительной власти субъекта РФ, осуществляющим государственное управление в сфере образования, на территории Красноярского края по представлению образовательной организации.

Государственная экзаменационная комиссия формируется из педагогических работников образовательной организации, лиц, приглашенных из сторонних организаций, в том числе педагогических работников, представителей работодателей или их объединений, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники.

При проведении демонстрационного экзамена в состав государственной экзаменационной комиссии входят также эксперты демонстрационного экзамена.

Количество экспертов, участвующих в оценке выполнения демонстрационного задания экзамена определяется Оценочным материалом демонстрационного экзамена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) по КОД 38.02.04-1-2024 Менеджер по продажам Института развития профессионального образования – 3 эксперта, количество рабочих мест на площадке 12.

Персональный состав членов государственной экзаменационной комиссии утверждается распорядительным актом директора техникума.

Государственная экзаменационная комиссия действует в течение одного календарного года.

В ходе проведения демонстрационного экзамена в составе государственной итоговой аттестации председатель и члены государственной экзаменационной комиссии присутствуют на демонстрационном экзамене.

Особенности формы государственной итоговой аттестации (защита выпускной квалификационной работы (дипломной работы) и демонстрационный экзамен).

Выпускная квалификационная работа способствует систематизации и закреплению знаний выпускника специальности при решении конкретных задач, а также выяснению уровня подготовки выпускника к самостоятельной работе.

Выпускная квалификационная работа является самостоятельной работой обучающегося, на основании которой Государственная экзаменационная комиссия решает

вопрос о присвоении обучающемуся квалификации специалиста.

Выпускная квалификационная работа должна предусматривать теоретическое решение практических задач, в том числе экспериментального (опытного) характера.

Выпускная квалификационная работа (дипломная работа) может иметь конкретное производственное значение и выполняться по заказу организации или техникума.

Для подготовки выпускной квалификационной работы студенту назначается руководитель и, при необходимости, консультанты.

Закрепление за студентами тем выпускных квалификационных работ, назначение руководителей и консультантов осуществляется распорядительным актом директора техникума.

Демонстрационный экзамен предусматривает моделирование реальных производственных условий для решения выпускниками практических задач профессиональной деятельности.

Форма участия в демонстрационном экзамене: Индивидуальная. Задания демонстрационного экзамена разрабатываются на основе профессиональных стандартов и с учетом разработанных оценочных материалов.

Техникум обеспечивает проведение предварительного инструктажа выпускников непосредственно в месте проведения демонстрационного экзамена.

Государственная итоговая аттестация выпускников не может быть заменена оценкой уровня их подготовки на основе текущего контроля успеваемости и результатов промежуточной аттестации.

К государственной итоговой аттестации допускается студент, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план по основной профессиональной образовательной программе – образовательной программе среднего профессионального образования – программе подготовки специалистов среднего звена.

Программа государственной итоговой аттестации доводится до сведения студентов, не позднее чем за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации.

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

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

Лицам, не проходившим государственной итоговой аттестации по уважительной причине, предоставляется возможность пройти государственную итоговую аттестацию без отчисления из техникума.

Дополнительные заседания государственных экзаменационных комиссий организуются в установленные техникумом сроки, но не позднее четырех месяцев после подачи заявления лицом, не проходившим государственной итоговой аттестации по уважительной причине.

Обучающиеся, не прошедшие государственной итоговой аттестации или получившие на государственной итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, проходят государственную итоговую аттестацию не ранее чем через шесть месяцев после прохождения государственной итоговой аттестации впервые.

Для прохождения государственной итоговой аттестации лицо, не прошедшее государственную итоговую аттестацию по неуважительной причине или получившее на государственной итоговой аттестации неудовлетворительную оценку, восстанавливается в техникум на период времени, установленный образовательной организацией самостоятельно, но не менее предусмотренного календарным учебным графиком для прохождения государственной итоговой аттестации по основной профессиональной

образовательной программе – образовательной программе среднего профессионального образования – программе подготовки специалистов среднего звена.

Повторное прохождение государственной итоговой аттестации для одного лица назначается техникумом не более двух раз.

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 техникума.

Объем времени на подготовку и проведение государственной итоговой аттестации - 6 недель.

Объем времени на подготовку и проведение защиты выпускной квалификационной работы - 3 недели.

Объем времени на подготовку и проведение демонстрационного экзамена - 3 недели.

Этапы подготовки выпускной квалификационной работы:

- А) Индивидуальная самостоятельная работа студентов по написанию выпускной квалификационной работы – 2 недели с 18 мая по 31 мая 2024 года;
- Б) Консультирование руководителем ВКР – 8 часов (из расчета 2 часа в неделю на одну выпускную квалификационную работу);
- В) Консультирование по отдельным вопросам ВКР - 2 часа на одну дипломную работу;
- Г) Рецензирование квалифицированным специалистом утвержденным приказом директора техникума;
- Д) Защита ВКР - 1 неделя.

Этапы подготовки к демонстрационному экзамену:

- А) Индивидуальная самостоятельная работа студентов по подготовке к демонстрационному экзамену – 2 недели с 01 июня по 14 июня 2024 года;
- Б) сдача демонстрационного экзамена - 1 неделя.

Сроки проведения защиты выпускной квалификационной работы и проведения демонстрационного экзамена с 15 июня по 28 июня 2024 года, согласно утвержденного расписания.

На защиту ВКР в государственной экзаменационной комиссии выпускнику дается 10-15 минут.

Объем времени, отводимый на демонстрационный экзамен определяется Оценочным материалом демонстрационного экзамена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) по КОД 38.02.04-1-2024 Менеджер по продажам Института развития профессионального образования и рассчитан на выполнение заданий продолжительностью 4 часа 30 мин.

Условия подготовки и процедуры проведения государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

- А) Организация государственной итоговой аттестации:
 - определение и утверждение кандидатуры председателя государственной экзаменационной комиссии;
 - формирование состава государственной экзаменационной комиссии не более 5 человек;
- Б) Работа государственной экзаменационной комиссии:
 - определение места проведения государственной итоговой аттестации;
 - ознакомление с расписанием проведения государственной итоговой аттестации;
 - изучение документов, представленных на заседание государственной

экзаменационной комиссии (требования к содержанию и оформлению выпускных квалификационных работ, программа государственной итоговой аттестации, приказ директора техникума о допуске студентов к государственной итоговой аттестации, приказ директора техникума о закреплении тем выпускных квалификационных работ и назначении руководителей ВКР и консультантов по отдельным вопросам ВКР, сводные ведомости об успеваемости студентов за весь период обучения, зачетные книжки студентов, книга протоколов заседаний государственной экзаменационной комиссии);

- проведение защиты выпускной квалификационной работы студента;
- оценка уровня сформированности общих, профессиональных и дополнительных профессиональных компетенций, подготовки выпускника к самостоятельной работе, продемонстрированных на защите;
- оформление протокола защиты выпускной квалификационной работы;
- составление отчета по результатам государственной итоговой аттестации выпускников.

По завершению процедуры сдачи демонстрационного экзамена в соответствии с графиком в Центре проведения демонстрационного экзамена (аккредитованная площадка, оснащенная для выполнения заданий демонстрационного экзамена в соответствии с установленными требованиями по компетенции) выпускники проходят защиту выпускных квалификационных работ. Оценки, полученные при прохождении государственной итоговой аттестации выставляются в приложение к диплому о среднем профессиональном образовании.

Техникум обеспечивает реализацию процедур демонстрационного экзамена как части образовательной программы, в том числе выполнение требований охраны труда, безопасности жизнедеятельности, пожарной безопасности, соответствие санитарным нормам и правилам.

В техникуме запрещается использование методов и средств обучения, образовательных технологий, наносящих вред физическому или психическому здоровью обучающихся.

Техникум использует необходимые для организации образовательной деятельности средства при проведении государственной итоговой аттестации студентов. Студентам и лицам, привлекаемым к государственной итоговой аттестации, во время ее проведения запрещается иметь при себе и использовать средства связи. Запрещены на площадке проведения демонстрационного экзамена - мобильные телефоны и другие личные устройства связи, еда, личные вещи, учебная литература.

Задание демонстрационного экзамена - комплексная практическая задача, моделирующая профессиональную деятельность и выполняемая в реальном времени. Задания демонстрационного экзамена разрабатываются на основе профессиональных стандартов и с учетом оценочных материалов, разработанных Институтом развития профессионального образования.

Содержание оценочных материалов демонстрационного экзамена для инвариативной и вариативной части КОД

Модуль задания (вид деятельности, вид профессиональной деятельности)	Критерий оценивания
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензий и санкций
	На своем участке работы управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение
	Принятие товаров по количеству и качеству

	Эксплуатация торгового технологического оборудования
Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	Участие в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений
	Применение методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществление денежных расчетов с покупателями, составление финансовых документов и отчетов
Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	Участие в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определение номенклатуры показателей качества товаров
	Контроль условий и сроков хранения и транспортирования товаров, обеспечение их сохранности, проверка соблюдения требований к оформлению сопроводительных документов
	Итого (инвариативная часть)
Организация и управление торговой-сбытовой деятельностью	Организация собственного дела
Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	Обслуживание покупателей и предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах непродовольственных товаров, требованиях безопасности их эксплуатации
	Обслуживание покупателей, консультирование их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров
	Всего (вариативная часть)

Модули демонстрационного экзамена с описанием работ

Модуль 1: Организация и управление торговой-сбытовой деятельностью

Задание модуля 1:

1. На основании исходных данных необходимо разработать договор поставки канцелярских товаров и спецификацию к договору. Договор № 63 от 12 мая текущего года
Продавец ООО «Мольберт» г. Воронеж, директор Маньков Д.Ю., учредительный документ организации – Устав.

Реквизиты сторон: г. Воронеж, ул. Рабочая, д. 14 т/ф 21-31-65, e-mail: parus@mail.ru
р/с 40702810407000101894 к/с 30101810100000000633, БИК 041403633 ИНН 3123062066

Покупатель ООО «Глобус» г. Белгород, директор Нестеров М.А., учредительный документ организации – Устав.

Реквизиты сторон: г. Белгород ул. Костюкова, 41Е т/ф +7 (4722) 54-15-81, р/с 40702810900130000020 к/с 30101810700000000711 ИНН 3127007161 БИК 041424711

Товар – канцелярские товары, в том числе: — Текстовыделитель – 100 шт., цена за ед. – 157 руб. — Ручка шариковая – 100 шт., цена за единицу – 51 руб. — Тетрадь – 100 шт., цена за ед. 133 руб. — Бумага листовая для офисной техники формат А4 – 100 уп. по 5 шт., цена за шт. 370 руб.

Срок действия договора – 1 год, период поставки – полугодие. Оплата товара – 100% предоплата

Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно. В договоре необходимо предусмотреть следующие необходимые пункты: Текст проекта договора разрабатывается на основе положений о содержании договоров поставки в Гражданском кодексе РФ и в Положении о поставках товаров народного потребления.

Договор должен содержать следующие обязательные условия

- предмет договора;
- дата заключения;
- срок действия;
- полное наименование сторон по договору с указанием юридического статуса;
- количество, ассортимент товаров;
- цена за единицу товара;
- порядок расчетов и форма оплаты;
- порядок отгрузки;
- взаимные права и обязанности сторон по договору;
- взаимная имущественная ответственность сторон;
- требования к качеству, комплектности поставляемых товаров, таре, упаковке, маркировке;
- общая сумма договора;
- форс-мажор;
- банковские, почтовые, отгрузочные реквизиты сторон.

Типовую форму договора поставки и спецификацию участник находит, используя ресурсы сети Интернет.

2. Оформление результатов приемки товаров по количеству и качеству На основании договора поставки № 63 от 12 мая текущего года от ООО «Мольберт» г. Воронежа 16 июня текущего года в адрес ООО «Глобус» г. Белгорода были отправлены канцелярские товары.

Товары поступили в ООО «Глобус» 16 июня в 12.00 в исправном автомобиле с неповрежденными пломбами поставщика и, выданы получателю 16 июня без проверки количества груза в 12.30 ч. В процессе приемки товаров в ООО «Глобус» 16 июня в 13.00 работниками магазина установлено, что фактическое количество бумаги листовой для офисной техники формат А4 не соответствует количеству, указанному в сопроводительных документах поставщика. Поступившая с товаром тара была в исправном состоянии, маркировка нанесена отправителем. В тот же день, 16 июня, работники ООО «Глобус» сообщили об установленной недостатке (направлена телеграмма № 13/2 с просьбой направить представителя для участия в окончательной приемке товара).

Используя данные, оформите результаты окончательной приемки товаров по количеству:

- товарно-транспортная накладная серия № 245913 от 16 июня
- автомобиль марки Газель, государственный номер Е 013 КХ.
- пломба отправителя с оттиском «596».
- упаковка – ящики картонные
- товар – канцелярские товары
- счет-фактура № 912 от 16 июня

Количество и цена товара по документам поставщика:

- Текстовыделитель – 100 шт., цена за ед. – 157 руб.
- Ручка шариковая – 100 шт., цена за единицу – 51 руб.
- Тетрадь – 100 шт., цена за ед. 133 руб.
- Бумага листовая для офисной техники формат А4 – 100 уп. по 5 шт., цена за шт.

370 руб.

Данные о результатах окончательной приемки

В результате окончательной приемки 19 июня комиссией ООО «Глобус» в составе – директора Нестерова М.А., зав. складом Горбуновой С.А., экономистом Бугровой Р.И. установлено следующее его количество:

- Текстовыделитель – 100 шт., цена за ед. – 157 руб.
- Ручка шариковая – 100 шт., цена за единицу – 51 руб.

—Тетрадь – 100 шт., цена за ед. 133 руб.

—Бумага листовая для офисной техники формат А4 – 98 уп. по 5 шт., цена за шт. 370 руб.

Недостача 2х упаковок бумаги произошла по вине отправителя, причина образования – недовложение товара. Комиссия дала заключение о допоставке товара и предъявление претензии поставщику.

В окончательной приемке принимал участие представитель поставщика – менеджер по продажам ООО «Мольберт» Бурьянов В.О. на основании удостоверения № 25 от 19 июня.

Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно. В произвольной форме необходимо составить претензию поставщику. Форма Акта об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей (Унифицированная форма № ТОРГ-2) доступна на сайте информационно-справочной системы КонсультантПлюс.

3. Определить показатели экономической эффективности коммерческой деятельности ООО «Глобус». Данные для расчета представлены в Приложении А к образцам задания. На основании полученных данных рассчитать показатели за прошлый и отчетный год, сделать выводы об изменении показателей. Таблица для внесения показателей представлена в Приложении Б к образцам задания.

4. Добавить принятые канцелярские товары в базу данных ООО «Глобус» для цели их дальнейшей розничной продажи с использованием функций и возможностей торгово-технологического оборудования. При этом внести следующие данные: наименование и другие отличительные признаки (бренд, объем, состав и т.д.), код товара, штрих-код, артикул, количество принятого товара, цену (образцы получить у преподавателя).

Вариативная часть:

На основании Приложения «Договора на изготовление и поставки мебели № 32» составьте претензионное письмо поставщику об уплате неустойки в размере установленном действующим законодательством.

Заказанное оборудование для оснащения торговой точки было установлено 26.05.2024 г. Срыв сроков установки произошел в результате переноса сроков производства из – за нерабочих дней на мебельном производстве (производственный календарь); и 2 дня из за неготовности покупателя принять данное оборудование и др. причин.

Претензию составить в письменном виде, указывая ссылки на статьи действующего законодательства.

Модуль 2: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Задание модуля 2: Рассчитайте недостающие показатели, сформулируйте выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) товаров. Данные для расчета представлены в Приложении В к образцам задания. в плане финансово-хозяйственной деятельности учреждения.

Модуль 3: Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров

Задание модуля 3: Постройте график и определите фазы жизненного цикла товара, предложите мероприятия по регулированию ассортимента товаров, рассчитайте показатели полноты и устойчивости ассортимента товаров, сделайте выводы. Данные для выполнения задания представлены в Приложении Г к образцам задания.

Модуль 4: Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям

служащих

Задание модуля 4:

1. Составьте письменную консультацию для покупателя Стиральной машины Candy Smart CS34 1052DB1/2-07 опираясь на информацию и характеристики товара (Представленные в приложении).

2. Составьте письменную консультацию и дайте рекомендации покупателю Натурального яблочного сока. Заполните таблицу основных сравнительных характеристик используя данные размещенные в системе Интернет

НЕОБХОДИМЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА

Задание для выполнения Модуля 1: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;

Задание для выполнения Модуля 2: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;

Задание для выполнения Модуля 3: Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров;

Задание для выполнения Модуля 4: Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

Диплом о среднем профессиональном образовании - документ об образовании и о квалификации, выдаваемый по итогам освоения образовательной программы среднего профессионального образования при успешном прохождении обучающимся государственной итоговой аттестации.

4. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ДЛЯ ВЫПУСКНИКОВ ИЗ ЧИСЛА ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья государственная итоговая аттестация проводится с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких выпускников (далее - индивидуальные особенности).

При проведении государственной итоговой аттестации техникумом обеспечивается соблюдение следующих общих требований:

проведение государственной итоговой аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья в одной аудитории совместно с выпускниками не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для выпускников при прохождении государственной итоговой аттестации;

присутствие в аудитории ассистента, оказывающего выпускникам необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей (занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, общаться с членами государственной экзаменационной комиссии);

пользование необходимыми выпускникам техническими средствами при прохождении государственной итоговой аттестации с учетом их индивидуальных особенностей;

обеспечение возможности беспрепятственного доступа выпускников в аудитории, туалетные и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, аудитория располагается на первом этаже, наличие специальных кресел и др.).

Дополнительно, в рамках планомерной реализации действующей программы по обеспечению доступной среды, при проведении государственной итоговой аттестации обеспечивается соблюдение следующих требований в зависимости от категорий выпускников с ограниченными возможностями здоровья:

а) для слепых:

задания для выполнения, а также инструкция о порядке государственной итоговой аттестации оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением для слепых, или зачитываются ассистентом;

письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых, или надиктовываются ассистенту;

выпускникам для выполнения задания при необходимости предоставляется компьютер со специализированным программным обеспечением для слепых;

б) для слабовидящих:

обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

выпускникам для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения государственной аттестации оформляются увеличенным шрифтом;

в) для глухих и слабослышащих, с тяжелыми нарушениями речи:

обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

по их желанию государственный экзамен может проводиться в письменной форме;

д) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (с тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

по их желанию государственный экзамен может проводиться в устной форме.

Выпускники или родители (законные представители) несовершеннолетних выпускников не позднее чем за 3 месяца до начала государственной итоговой аттестации, подают письменное заявление о необходимости создания для них специальных условий при проведении государственной итоговой аттестации.

5. МЕТОДИКА ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Результаты любой из форм государственной итоговой аттестации, определяются оценками "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно" и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний государственных экзаменационных комиссий.

Критерии оценки выпускной квалификационной работы включают:

- Результаты защиты ВКР определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протокола заседания ГЭК. Решение об оценке выпускной квалификационной работы (дипломной работы), о присвоении квалификации и выдаче диплома принимается ГЭК на закрытом заседании простым большинством голосов.

При оценке выпускной квалификационной работы учитываются:

Актуальность проблемы

- Актуальность четко сформулирована, обоснована – оценка «Отлично».
- Актуальность обоснована – оценка «Хорошо».
- Актуальность сформулирована неточно – оценка «Удовлетворительно».
- Актуальность темы не обоснована – оценка «Неудовлетворительно».

Содержание работы

- Содержание соответствует заявленной теме, раскрывает логику исследования - оценка «Отлично».
- Содержание работы продумано, логика темы понятна, допущены неточности в формулировании названий параграфов и глав – оценка «Хорошо».
- Содержание в целом соответствует работе, однако последовательность достижения цели не просматривается – оценка «Удовлетворительно».
- Нарушена последовательность изложения, затруднено установление взаимосвязи между параграфами и главами работы – оценка «Неудовлетворительно».

Теоретическая глава

- Теоретическая часть работы изложена последовательно и логически обоснована, анализ информации отличается критичностью, умением оценивать разные подходы и точки зрения на сущность излагаемого вопроса - оценка «Отлично».
- Изложение теоретической части правильное и грамотное, имеются незначительные нарушения последовательности изложения мыслей, приводится информация, но не анализируются различные точки зрения на пути разрешения проблемы – оценка «Хорошо».
- В изложении теоретической части имеются нарушения в последовательности изложения материала, имеются речевые недочеты в построении текста, различные точки зрения исследователей не приводятся и не анализируются – оценка «Удовлетворительно».
- Нарушена последовательность изложения содержания, во всех частях работы отсутствует связь между ними, имеется много фактических неточностей. В работе отсутствуют ссылки на источники информации – оценка «Неудовлетворительно».

Практическая значимость работы

- Экспериментальная часть оригинальная, анализ проведен полно и глубоко и представляет интерес для практических работников - оценка «Отлично».
- Экспериментальная часть выполнена полно, представляет интерес для практических работников – оценка «Хорошо».
- Экспериментальная часть базируется на практическом материале, но анализ выполнен поверхностно, просматривается непоследовательность изложения материала – оценка «Удовлетворительно».
- В экспериментальной главе отсутствует исследовательский характер, не представлены материалы, позволяющие составить целостное представление о проделанной выпускником работе – оценка «Неудовлетворительно».

Выводы по главам, заключение, рекомендации

- Выводы содержат четко сформулированные итоги каждого этапа исследования, формулировки четкие, краткие, логически безупречны, предложения обоснованы. Работа содержит практические рекомендации. Заключение соотносится с поставленными во введении целями и задачами исследования - оценка «Отлично».
- Выводы содержат четко сформулированные итоги каждого этапа исследования, формулировки четкие, логичные. Однако рекомендации не вполне обоснованные. Заключение соотносится с поставленными во введении целью и задачами исследования – оценка «Хорошо».

- Выводы сформулированы нечетко. Представлены необоснованные предложения. Заключение не соотносится с поставленными во введении целью и задачами исследования – оценка «Удовлетворительно».

- В работе нет выводов либо они носят декларативный, произвольный характер, не соответствующий содержанию главы. Представлены необоснованные предложения. Заключение не содержит ответа на проблему, поставленную во введении работы – оценка «Неудовлетворительно».

Библиография

- Библиография оформлена верно, список литературы полный, содержит наряду с учебно-методической, нормативную, периодическую литературу, представлены современные издания за последние два года - оценка «Отлично».

- Библиография оформлена верно, список литературы полный, содержит наряду с учебно-методической, нормативную, периодическую литературу, в списке отсутствуют современные источники – оценка «Хорошо».

- Библиография оформлена верно, но содержит в основном учебно-методическую литературу – оценка «Удовлетворительно».

- Библиография оформлена с ошибками, содержит недостаточное количество источников – оценка «Неудовлетворительно».

Оформление работы

- Оформление соответствует всем требованиям, предъявляемым к ВКР - оценка «Отлично».

- Имеются отдельные неточности в оформлении текста работы (нумерация страниц, внутритекстовые элементы) – оценка «Хорошо».

- В оформлении работы присутствуют ошибки (оформление внутритекстовых элементов, ссылки на литературу, оформление списка литературы) – оценка «Удовлетворительно».

- Оформление работы не соответствует большинству требований, предъявляемых к ней, имеются грамматические ошибки – оценка «Неудовлетворительно».

Защита работы

- При защите выпускник излагает содержание работы свободно, показывает глубокие знания вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, знает действующие нормативные документы и правильно применяет их содержание при изложении материала, свободно оперирует терминами, владеет современными методами исследования, легко отвечает на поставленные вопросы. Во время доклада использует качественно подготовленный наглядный материал - оценка «Отлично».

- При защите выпускник излагает содержание работы свободно, показывает знание вопросов темы, оперирует данными исследования, ориентируется в действующих нормативных документах, оперирует терминами, владеет современными методами исследования, отвечает на поставленные вопросы, но допускает неполное их раскрытие или неточности. Во время доклада использует подготовленный наглядный материал – оценка «Хорошо».

- При защите работы выпускник излагает основное содержание работы, читая подготовленный письменный текст, показывает слабое знание вопросов темы работы, не дает полного аргументированного ответа на заданные вопросы, проявляет неуверенность. Наглядный материал подготовлен недостаточно последовательно, небрежно, не используется в докладе выпускника – оценка «Удовлетворительно».

- При защите выпускник не может пояснить содержание своей работы, затрудняется ответить на поставленные вопросы, при ответе допускает существенные ошибки – оценка «Неудовлетворительно».

- При определении окончательной оценки по защите ВКР необходимо учитывать:
- ответы на дополнительные вопросы;
 - оценку рецензента;
 - отзыв руководителя.

Критерии оценки демонстрационного экзамена включают:

Модуль задания (вид деятельности, вид профессиональной деятельности)	Критерий оценивания	Максимальный балл
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензий и санкций	10,00
	На своем участке работы управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение	4,00
	Принятие товаров по количеству и качеству	6,00
	Эксплуатация торговотехнологического оборудования	6,00
Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	Участие в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	12,00
	Применение методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществление денежных расчетов с покупателями, составление финансовых документов и отчетов	12,00
Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров	Участие в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определение номенклатуры показателей качества товаров	22,00
	Контроль условий и сроков хранения и транспортирования товаров, обеспечение их сохраняемости, проверка соблюдения требований к оформлению сопроводительных документов	8,00
	Итого (инвариативная часть)	80,00
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	Организация собственного дела	16,00
Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	Обслуживание покупателей и предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах непродовольственных товаров, требованиях безопасности их эксплуатации	2,00
	Обслуживание покупателей, консультирование их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров	2,00
	Всего (вариативная часть)	20,00
	Итого (совокупность инвариантной и вариативной частей)	100,00

Методика перевода результатов демонстрационного экзамена в оценку

Государственная итоговая аттестация обучающихся не может быть заменена оценкой уровня их подготовки на основе текущего контроля успеваемости и результатов промежуточной аттестации.

Баллы за выполнение заданий демонстрационного экзамена выставляются в соответствии со схемой начисления баллов, приведенной в комплекте оценочной документации.

Полученное по завершению демонстрационного экзамена количество баллов переводится в оценки "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно".

Общее максимально возможное количество баллов задания по всем критериям оценки составляет 100,00 баллов.

Перевод баллов в оценку осуществляется на основе таблицы N 1.

Таблица N 1

Оценка ГИА	"2"	"3"	"4"	"5"
Отношение полученного количества баллов к максимально возможному	0,00 - 9,99	10,00 - 39,99	40,00 - 69,99	70,00 - 100,00

6. ПОРЯДОК ПОДАЧИ И РАССМОТРЕНИЯ АПЕЛЛЯЦИЙ

По результатам государственной итоговой аттестации (далее - ГИА) выпускник имеет право подать в апелляционную комиссию письменную апелляцию о нарушении, по его мнению, Порядка и (или) несогласии с результатами ГИА (далее - апелляция).

Апелляция подается лично выпускником или родителями (законными представителями) несовершеннолетнего выпускника в апелляционную комиссию образовательной организации.

Апелляция о нарушении Порядка подается непосредственно в день проведения ГИА, в том числе до выхода из центра проведения демонстрационного экзамена.

Апелляция о несогласии с результатами ГИА подается не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов ГИА.

Апелляция рассматривается апелляционной комиссией не позднее трех рабочих дней с момента ее поступления.

Состав апелляционной комиссии утверждается образовательной организацией одновременно с утверждением состава ГЭК.

Апелляционная комиссия состоит из председателя апелляционной комиссии, не менее пяти членов апелляционной комиссии и секретаря апелляционной комиссии из числа педагогических работников образовательной организации, не входящих в данный учебный год в состав ГЭК. Председателем апелляционной комиссии может быть назначено лицо из числа руководителей или заместителей руководителей организаций, осуществляющих образовательную деятельность, соответствующую области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники, представителей организаций-партнеров или их объединений, включая экспертов, при условии, что направление деятельности данных представителей соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники, при условии, что такое лицо не входит в состав ГЭК.

Апелляция рассматривается на заседании апелляционной комиссии с участием не менее двух третей ее состава.

На заседание апелляционной комиссии приглашается председатель соответствующей ГЭК, а также главный эксперт при проведении ГИА в форме демонстрационного экзамена.

При проведении ГИА в форме демонстрационного экзамена по решению председателя апелляционной комиссии к участию в заседании комиссии могут быть также привлечены члены экспертной группы, технический эксперт.

По решению председателя апелляционной комиссии заседание апелляционной комиссии может пройти с применением средств видео, конференц-связи, а равно посредством предоставления письменных пояснений по поставленным апелляционной комиссией вопросам.

Выпускник, подавший апелляцию, имеет право присутствовать при рассмотрении апелляции.

С несовершеннолетним выпускником имеет право присутствовать один из родителей (законных представителей).

Указанные лица должны при себе иметь документы, удостоверяющие личность.

Рассмотрение апелляции не является пересдачей ГИА.

При рассмотрении апелляции о нарушении Порядка апелляционная комиссия устанавливает достоверность изложенных в ней сведений и выносит одно из следующих решений:

- об отклонении апелляции, если изложенные в ней сведения о нарушениях Порядка не подтвердились и (или) не повлияли на результат ГИА;
- об удовлетворении апелляции, если изложенные в ней сведения о допущенных нарушениях Порядка подтвердились и повлияли на результат ГИА.

В последнем случае результаты проведения ГИА подлежат аннулированию, в связи с чем протокол о рассмотрении апелляции не позднее следующего рабочего дня передается в ГЭК для реализации решения апелляционной комиссии. Выпускнику предоставляется возможность пройти ГИА в дополнительные сроки, установленные образовательной организацией без отчисления такого выпускника из образовательной организации в срок не более четырех месяцев после подачи апелляции.

В случае рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ГИА, полученными при прохождении демонстрационного экзамена, секретарь ГЭК не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию протокол заседания ГЭК, протокол проведения демонстрационного экзамена, письменные ответы выпускника (при их наличии), результаты работ выпускника, подавшего апелляцию, видеозаписи хода проведения демонстрационного экзамена (при наличии).

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

В результате рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ГИА апелляционная комиссия принимает решение об отклонении апелляции и сохранении результата ГИА либо об удовлетворении апелляции и выставлении иного результата ГИА. Решение апелляционной комиссии не позднее следующего рабочего дня передается в ГЭК. Решение апелляционной комиссии является основанием для аннулирования ранее выставленных результатов ГИА выпускника и выставления новых результатов в соответствии с мнением апелляционной комиссии.

Решение апелляционной комиссии принимается простым большинством голосов. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании апелляционной комиссии является решающим.

Решение апелляционной комиссии доводится до сведения подавшего апелляцию выпускника в течение трех рабочих дней со дня заседания апелляционной комиссии.

Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

Решение апелляционной комиссии оформляется протоколом, который подписывается председателем (заместителем председателя) и секретарем апелляционной комиссии и хранится в архиве образовательной организации.

7. РЕКОМЕНДУЕМЫЙ БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности

1. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для СПО / Боброва О.С., Цыбуков С.И., Бобров И.А. -М.:Юрайт,2019.-330 с.
2. Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности: учебник. — Москва: Дашков и К, 2021. — 266 с. //ЭБС Znanium.com
3. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): Учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 12-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. — 456 с.
4. Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебное пособие / С. Н. Диянова, Н. И. Денисова. — М. : Магистр : ИНФРАМ, 2020. — 384 с. //ЭБС Znanium.com
5. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. – М. :Дашков и К, 2023. - 400 с. - (Учебные издания для бакалавров) //ЭБС Znanium.com

МДК 01.02 Организация торговли

1. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для СПО / Боброва О.С., Цыбуков С.И., Бобров И.А. -М.: Юрайт, 2019.-330 с.
2. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. – М. :Дашков и К, 2023. - 400 с. - (Учебные издания для бакалавров) //ЭБС Znanium.com
3. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - 148 с. //ЭБС Znanium.com
4. Жулидов, С.И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2022. — 352 с. — (Среднее профессиональное образование). //ЭБС Znanium.com
5. Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебное пособие / С. Н. Диянова, Н. И. Денисова. — М. : Магистр : ИНФРАМ, 2020. — 384 с. //ЭБС Znanium.com
6. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): Учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 12-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. — 456 с.
7. Карташова, Л.Б. Управление ассортиментов товаров: в 2 ч.:учебник. - 2-е изд., стереотип. - М.:ИЦ Академия, 2023 - 242с.
8. Еремеева, Н.В. Конкурентоспособность товаров и услуг: учебник и практикум. - 2-е изд., испр.и доп. - М.: Юрайт, 2023 . - 242с.
9. Лифиц, И.М. Товарный менеджмент: учебник. - М.: Юрайт, 2023. - 405с.

МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

1. Чернухина, Г.Н. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для спо /Г.Н.Чернухина, Н.Ю.Курганова. – М.: Университет Синергия, 2020. – 316с.
2. Кашенко, В. Ф. Торговое оборудование: учебное пособие / В.Ф. Кашенко, Л.В.

3. Гайворонский, К. Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли : практикум / К.Я. Гайворонский. — М.ва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. — 104 с. — (Среднее профессиональное образование) //ЭБС Znanium.com

4. Гайворонский, К.Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли: учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2021 - 480с. - (ПрофОбр). //ЭБС Znanium.com

МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение

1. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / под ред. Л.А.Чалдаевой. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Юрайт, 2023. - 381с.

2. Черник, Д.Г. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для СПО /Д.Г.Черник, Ю.Д.Шмелев. - М.:Юрайт,2019.-408 с.

3. Галанов, В. А. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / В.А. Галанов. — 2-е изд. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. — 416 с. — (Среднее профессиональное образование). // ЭБС - Znanium.com

4. Сидорова, Е. Ю. Налоги и налогообложение : учебник / Е.Ю.Сидорова, Д.Ю.Бобошко. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 235 с. — (Среднее профессиональное образование). // ЭБС - Znanium.com

5. Климович, В.П.Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / В.П. Климович. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : ИД ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 336 с. — (Среднее профессиональное образование). // ЭБС - Znanium.com

6. Налоги и налогообложение : учебное пособие / Н.Ф. Зарук, А.В. Носов, М.Ю. Федотова, О.А. Тагирова. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 249 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Среднее профессиональное образование). // ЭБС - Znanium.com

МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности

1. Фридман А.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / А.М. Фридман. — М. : РИОР : ИНФРА-М, 2021. — 264 с. — (Среднее профессиональное образование).//ЭБС Znanium.com

2. Канке, А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Канке А.А., Кошечая И.П., - 2-е изд., испр. и доп. - М.:ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 288 с. - (Профессиональное образование). -//ЭБС Znanium.com

3. Губина, О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / О. В. Губина, В. Е. Губин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. — 335 с. — (Среднее профессиональное образование). //ЭБС Znanium.com

4. Губин, В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / О.В. Губина, В.Е. Губин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИД ФОРУМ : ИНФРА-М, 2023. — 335 с. — (Среднее профессиональное образование). //ЭБС Znanium.com

5. Губин, В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум : учеб. пособие / О.В. Губина, В.Е. Губин. —

МДК.03.01 Теоретические основы товароведения

1. Николаева, М. А. Теоретические основы товароведения и экспертизы товаров : учебник : в 2 частях. Часть 1. Теоретические основы товароведения / М. А. Николаева. — Москва : Норма : ИНФРА-М, 2022. //ЭБС Znanium.com
2. Замедлина, Е.А. Товароведение и экспертиза товаров: Учебное пособие / Замедлина Е.А. - М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2023. - 156 с. //ЭБС Znanium.com
3. Карташова, Л.Б. Управление ассортиментом товаров: в 2 ч.:учебник. - 2-е изд., стереотип. - М.:ИЦ Академия, 2023
4. Еремеева, Н.В. Конкурентоспособность товаров и услуг: учебник и практикум. - 2-е изд., испр.и доп. - М.: Юрайт, 2023 . - 242с.
5. Лифиц И.М. Товарный менеджмент: учебник. - М.:Юрайт, 2023. - 405с.

МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров

1. Замедлина, Е.А. Товароведение и экспертиза товаров: Учебное пособие / Замедлина Е.А. - М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2023. - 156 с. //ЭБС Znanium.com
2. Рыжиков, С.Н. Товароведение продовольственных товаров: учеб.пособие /С.Н.Рыжиков. - Ростов н/Д: Феникс, 2020. -347с.- (Среднее профессиональное образование).
3. Павлова, Т. С. Основы товароведения продовольственных товаров : учебное пособие / Т.С. Павлова. — М.: ИНФРА-М, 2022. — 221 с. — (Среднее профессиональное образование). //ЭБС Znanium.com
4. Карташова Л.Б. Управление ассортиментом товаров: в 2 ч.:учебник. - 2-е изд., стереотип. - М.:ИЦ Академия, 2023
5. Еремеева Н.В. Конкурентоспособность товаров и услуг: учебник и практикум. - 2-е изд., испр.и доп. - М.: Юрайт, 2023 . - 242с.

МДК 04.01 Организация и технология розничных продаж продовольственных и не продовольственных товаров

1. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для СПО / Боброва О.С., Цыбуков С.И., Бобров И.А. -М.: Юрайт, 2019.-330 с.
2. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбукчянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. – М. :Дашков и К, 2023. - 400 с. - (Учебные издания для бакалавров) //ЭБС Znanium.com
3. Жулидов, С.И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2021. — 352 с. — (Среднее профессиональное образование). //ЭБС Znanium.com
4. Павлова, Т. С. Основы товароведения продовольственных товаров : учебное пособие / Т.С. Павлова. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 221 с. — (Среднее профессиональное образование). //ЭБС Znanium.com
5. Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебное пособие / С. Н. Диянова, Н. И. Денисова. — М. : Магистр : ИНФРА-М, 2020. — 384 с. //ЭБС Znanium.com
6. Карташова Л.Б. Управление ассортиментом товаров: в 2 ч.:учебник. - 2-е изд., стереотип. - М.: ИЦ Академия, 2023 - 242с.
7. Еремеева, Н.В. Конкурентоспособность товаров и услуг: учебник и практикум. - 2-е изд., испр.и доп. - М.: Юрайт, 2023 . - 242с.
8. Лифиц, И.М. Товарный менеджмент: учебник. - М.: Юрайт, 2023. - 405с.