

Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация
«Многопрофильная Академия непрерывного образования»
(АНПОО «МАНО»)

РАССМОТРЕНО
На заседании педагогического совета
Протокол №01-01/2
от «26» января 2026 г.



УТВЕРЖДАЮ
Ректор АНПОО «МАНО»
В.И.Гам
«26» января 2026 г.

**ПРОГРАММА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**
по программе подготовки специалистов среднего звена

**по специальности:
38.02.08 Торговое дело**

Квалификация: Специалист торгового дела

на 2025-2026 учебный год

г. Омск - 2026 год

ОГЛАВЛЕНИЕ

1 ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	3
1.1 Общие принципы организации и проведения ГИА.....	3
1.2 Нормативные правовые акты и иные документы, на основе которых разработана программа ГИА.....	3
1.3 Список используемых терминов и сокращений.....	4
2 ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ГИА.....	8
2.1 Профессия / специальность СПО.....	8
2.2 ФГОС СПО.....	8
2.3 Квалификация	8
2.4 Срок получения СПО по программе.....	8
2.5 Итоговые образовательные результаты по программе.....	8
3 ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ ГИА.....	11
3.1 Форма и сроки проведения ГИА.....	11
3.2 Проведение демонстрационного экзамена.....	11
3.3 Подготовка и защита дипломных работ	11
3.4 Условия подготовки и проведения ГИА.....	17
3.4.1 Кадровое обеспечение	19
3.4.2 Документационное обеспечение	19
3.4.3 Информационное обеспечение	19
3.4.4 Условия допуска выпускников к государственной итоговой аттестации.....	20
3.5 Комплект оценочной документации	20
4 КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ГИА	22
4.1 Критерии оценивания демонстрационного экзамена.....	22
4.2 Критерии оценивания дипломных работ.....	24
5 ПОРЯДОК АПЕЛЛЯЦИИ И ПЕРЕСДАЧИ ГИА	26
5.1 Порядок апелляции	26
5.2 Порядок пересдачи ГИА	28
6 ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ГИА ДЛЯ ВЫПУСКНИКОВ ИЗ ЧИСЛА ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ.....	31
7 ОСОБЕННОСТИ ГИА В ФОРМЕ ДЭ ПРОФИЛЬНОГО УРОВНЯ, СОВМЕЩЕННОГО С НОК.....	33
8 ДОКУМЕНТЫ ВЫПУСКНИКА ПОСЛЕ УСПЕШНОГО ПРОХОЖДЕНИЯ ГИА.....	33
ПРИЛОЖЕНИЯ К ПРОГРАММЕ ГИА.....	34

1 ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1.1 Общие принципы организации и проведения ГИА

Цель проведения государственной итоговой аттестации (далее – ГИА) в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»: определение соответствия результатов освоения обучающимися основной образовательной программы требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Программа разработана для квалификации: Специалист торгового дела.

Итоговая аттестация проводится на основе принципов объективности и независимости оценки качества подготовки обучающихся.

Итоговая аттестация, завершающая освоение имеющих государственную аккредитацию основных образовательных программ, является государственной итоговой аттестацией. Государственная итоговая аттестация проводится государственными экзаменационными комиссиями в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися основных образовательных программ соответствующим требованиям федерального государственного образовательного стандарта

К государственной итоговой аттестации допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план по осваиваемой образовательной программе среднего профессионального образования).

1.2 Нормативные правовые акты и иные документы, на основе которых разработана программа ГИА

Программа государственной итоговой аттестации разработана на основе:

Нормативных документов:

– Федеральный закон от 29.12.2012 N273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

– Приказ Минпросвещения России от 08.11.2021 N800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;

– Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело утвержденного приказом Министерства просвещения РФ 19 июля 2023 № 548;

Методических документов:

– Приказ ФГБОУ ДПО ИРПО от 22 июня 2023 г. № П-291 «О введении в действие Методики организации и проведения демонстрационного экзамена»;

– Приказ ФГБОУ ДПО ИРПО от 26 июня 2023 г. № П-293 «О введении в действие Положения о цифровом паспорте компетенций, утверждении примерной формы цифрового паспорта компетенций»;

- Письмо Министерства просвещения Российской Федерации от 23 сентября 2025 г. №05-2658 «О направлении методических рекомендаций» (Рекомендации по переводу результатов демонстрационного экзамена в пятибалльную оценку и Рекомендации по учету результатов демонстрационного экзамена в рамках промежуточной аттестации при выставлении оценки по итогам государственной итоговой аттестации в форме демонстрационного экзамена)

Локальных нормативных актов АНПОО «МАНО», регулирующих вопросы организации и проведения ГИА в образовательной организации:

– Приказ директора АНПОО «МАНО» о создании государственных экзаменационных комиссий и апелляционной комиссии, и утверждении их составов от «19» января 2026 г. №731.

– Учебный план по специальности 38.02.08 Торговое дело;

– График проведения демонстрационного экзамена по программам среднего профессионального образования на 2026 год;

- Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования в колледже АНПОО «МАНО».

1.3 Список используемых терминов и сокращений

Термины и определения:

Демонстрационный экзамен – форма аттестации, направленная на определение уровня освоения обучающимся, выпускником материала, предусмотренного образовательной программой среднего профессионального образования или ее частью, и степени сформированности профессиональных умений и навыков путем проведения независимой экспертной оценки выполненных обучающимся, выпускником практических заданий в условиях реальных или смоделированных производственных процессов.

Демонстрационный экзамен базового уровня – демонстрационный экзамен, проводимый с использованием оценочных материалов, разработанных на основе требований к результатам освоения образовательной программы среднего профессионального образования, установленных в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования.

Демонстрационный экзамен профильного уровня – демонстрационный экзамен, проводимый по решению образовательной организации на основании заявлений выпускников с использованием оценочных материалов, разработанных на основе требований к результатам освоения образовательной программы среднего профессионального образования, установленных в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования, включая квалификационные требования, заявленные организациями, работодателями, заинтересованными в подготовке кадров соответствующей

квалификации, в том числе являющимися стороной договора о сетевой форме реализации образовательных программ и (или) договора о практической подготовке обучающихся.

Выпускник образовательной организации – обучающийся выпускного курса образовательной организации по программе среднего профессионального образования.

Главный эксперт – физическое лицо, входящее в состав государственной экзаменационной комиссии, которое возглавляет, организует и контролирует деятельность экспертной группы, а также обеспечивает соблюдение всех требований к проведению аттестации в форме демонстрационного экзамена и не участвует в оценивании результатов демонстрационного экзамена.

Государственная экзаменационная комиссия - специальный коллегиальный орган, создаваемый образовательной организацией по каждой укрупненной группе профессий, специальностей среднего профессионального образования или по отдельным профессиям и специальностям среднего профессионального образования в целях определения соответствия результатов освоения выпускниками образовательных программ среднего профессионального образования, имеющих государственную аккредитацию и соответствующих требованиям федеральных государственных образовательных стандартов среднего профессионального образования.

График проведения демонстрационного экзамена - документ, сформированный в информационной системе оператора демонстрационного экзамена базового и профильного уровней по образовательным программам среднего профессионального образования на календарный год, устанавливающий сроки проведения демонстрационных экзаменов в субъектах Российской Федерации.

Задание демонстрационного экзамена – комплексная практическая задача, моделирующая один или несколько видов профессиональной деятельности и выполняемая в режиме реального времени в условиях реального или смоделированного производственного процесса.

Комплект оценочной документации – комплекс требований для проведения демонстрационного экзамена, перечень оборудования и оснащения, расходных материалов, средств обучения и воспитания, примерный план застройки площадки демонстрационного экзамена, требования к составу экспертных групп, инструкции по технике безопасности, а также образцы заданий.

Критерии оценивания – система оценки результатов демонстрационного экзамена, содержащая декомпозицию умений, навыков / практического опыта (подкритериев), представляющую собой перечень конкретных оцениваемых действий (операций) или наборов действий (операций), с описанием результата их выполнения и указанием соответствующей оценки в баллах.

Образовательная организация - образовательная организация,

осуществляющая образовательную деятельность и имеющая государственную аккредитацию по основным образовательным программам среднего профессионального образования.

Обучающийся – лицо, осваивающее образовательную программу среднего профессионального образования.

Обучающийся с ограниченными возможностями здоровья – физическое лицо, имеющее недостатки в физическом и (или) психологическом развитии, подтвержденные психолого-медико-педагогической комиссией и препятствующие получению образования без создания специальных условий.

Подготовительный день демонстрационного экзамена – день, назначаемый не позднее чем за один рабочий день до дня проведения демонстрационного экзамена, в течение которого главным экспертом проводится комплекс мероприятий по проверке готовности центра проведения демонстрационного экзамена, распределение обязанностей между членами экспертной группы, распределение рабочих мест (с использованием способа случайной выборки) и знакомство с ними участников демонстрационного экзамена в присутствии членов экспертной группы, технического эксперта, участников демонстрационного экзамена.

Продолжительность демонстрационного экзамена – промежуток времени, непосредственно затрачиваемый участниками демонстрационного экзамена на выполнение задания в соответствии с условиями комплекта оценочной документации.

Смена проведения демонстрационного экзамена – совокупная продолжительность выполнения задания демонстрационного экзамена участниками демонстрационного экзамена из состава одной экзаменационной группы.

Технический эксперт – должностное лицо, назначенное организацией, на территории которой расположен центр проведения демонстрационного экзамена, ответственное за техническое состояние оборудования и его эксплуатацию, функционирование инфраструктуры центра проведения демонстрационного экзамена, а также соблюдение требований охраны труда и безопасности производства всеми лицами, присутствующими в центре проведения демонстрационного экзамена.

Участники демонстрационного экзамена (участники и/или экзаменуемые) – выпускники и обучающиеся (студенты, курсанты) по основным образовательным программам среднего профессионального образования, допущенные в установленном порядке к промежуточной или государственной итоговой аттестации в форме демонстрационного экзамена, в том числе зарегистрировавшиеся в информационных системах оператора демонстрационного экзамена базового и профильного уровней по образовательным программам среднего профессионального образования для прохождения процедуры

демонстрационного экзамена.

Центр проведения демонстрационного экзамена – площадка, оборудованная и оснащенная в соответствии с комплектом оценочной документации для проведения демонстрационного экзамена.

Экспертная группа – группа экспертов в составе государственной экзаменационной комиссии, созданная образовательной организацией из числа лиц (экспертов демонстрационного экзамена), приглашенных из сторонних организаций и обладающих профессиональными знаниями, навыками и опытом в сфере, соответствующей профессии или специальности среднего профессионального образования или укрупненной группы профессий, специальностей, по которой проводится демонстрационный экзамен.

Член экспертной группы – физическое лицо, входящее в состав государственной экзаменационной комиссии, и осуществляющее непосредственную оценку выполнения выпускником заданий демонстрационного экзамена.

Эксперт демонстрационного экзамена – физическое лицо, приглашенное из сторонней организации и обладающее профессиональными знаниями, навыками и опытом в сфере, соответствующей профессии или специальности среднего профессионального образования или укрупненной группы профессий и специальностей, по которой проводится демонстрационный экзамен, включенное в состав экспертной группы и осуществляющее независимую экспертную оценку выполненных выпускником, обучающимся заданий демонстрационного экзамена.

Сокращения:

Демонстрационный экзамен базового уровня (ДЭ БУ).

Демонстрационный экзамен профильного уровня (ДЭ ПУ).

Банк единых оценочных материалов (БОМ).

Вариативная часть комплекта оценочной документации (вариативная часть КОД).

Выпускник образовательной организации (выпускник).

Главный эксперт (ГЭ).

Государственная экзаменационная комиссия (ГЭК).

Комплект оценочной документации (КОД).

Обучающийся с ограниченными возможностями здоровья (обучающийся с ОВЗ).

Подготовительный день демонстрационного экзамена (ПД ДЭ).

Технический эксперт (ТЭ).

Центр проведения демонстрационного экзамена (ЦПДЭ).

Член экспертной группы (ЧЭГ).

2 ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ГИА

2.1 Специальность СПО

38.02.08 Торговое дело.

2.2 ФГОС СПО

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело,

2.3 Квалификация в соответствии с профессиональной образовательной программой: специалист торгового дела;

2.4 Срок получения среднего профессионального образования по программе:

по очной форме обучения:

– на базе основного общего образования – 2 года 11 месяцев;

- на базе среднего общего образования - 1 год 11 месяцев;

2.5 Итоговые образовательные результаты по программе:

Результаты освоения образовательной программы по специальности 38.02.08
Торговое дело:

Вид деятельности или профессиональная компетенция
ВПД 1. Организация и осуществление торговой деятельности
ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
ВПД 2 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)
ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий
ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.
ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров

ПК 2.5 Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий
ВПД 3 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)
ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров
ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
Общие компетенции:
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;.
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

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

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

3 ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ ГИА

3.1 Форма и сроки проведения ГИА

В соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело ГИА проводится в форме защиты дипломной работы и демонстрационного экзамена.

Сроки проведения ГИА:

– заочная форма обучения: с 01.08.2026 года по 12.09. 2026 года.

3.2 Проведение демонстрационного экзамена

Демонстрационный экзамен направлен на определение уровня освоения выпускником материала, предусмотренного образовательной программой, и степени сформированности профессиональных умений и навыков путем проведения независимой экспертной оценки выполненных выпускником практических заданий в условиях реальных или смоделированных производственных процессов.

Демонстрационный экзамен проводится по базовому уровню.

Государственная итоговая аттестация проводится с 01.08.2026 года по 12.09. 2026 года.

3.3 Подготовка и защита дипломных работ

Дипломная работа направлена на систематизацию и закрепление знаний выпускника по специальности, а также определение уровня готовности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности.

Дипломная работа предполагает самостоятельную подготовку (написание) выпускником работы, демонстрирующего уровень знаний выпускника в рамках выбранной темы, а также сформированность его профессиональных умений и навыков.

Примерная тематика дипломных работ

№	Тема дипломной работы	Наименование профессиональных модулей, отражаемых в работе
1.	Анализ конкурентной среды в розничной торговле	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
2.	Маркетинговая стратегия развития сетевой розничной торговли	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

3.	Оценка эффективности рекламных кампаний в розничной торговле	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
4.	Продуктовое планирование в бизнесе	Организация и осуществление торговой деятельности
5.	Исследование рынка и обоснование выбора стратегии развития торгового предприятия	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
6.	Разработка ценовой политики на примере определенной категории товаров	Организация и осуществление торговой деятельности
7.	Анализ поведения потребителей и формирование мероприятий для привлечения новых покупателей	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
8.	Разработка системы управления качеством товаров на предприятии розничной торговли	Организация и осуществление торговой деятельности Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)
9.	Исследование и сравнение действующих логистических систем на выбранном предприятии розничной торговли	Организация и осуществление торговой деятельности
10.	Исследование рентабельности продаж в условиях кризиса	Организация и осуществление торговой деятельности
11.	Оценка влияния сезонных факторов на продажи товаров	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)
12.	Разработка маркетинговых стратегий для увеличения продаж через интернет	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
13.	Исследование работы кассовой зоны в торговых точках	Организация и осуществление торговой деятельности
14.	Разработка концепции уникального магазина «под ключ»	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

15.	Разработка стратегии развития торгового предприятия в регионе	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
16.	Исследование оптимальной системы управления товарными запасами и мероприятий для ее реализации	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
17.	Оценка уровня удовлетворенности покупателей и разработка мер по ее увеличению	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
18.	Анализ эффективности работы торговых предприятий с использованием CRM-систем	Организация и осуществление торговой деятельности
19.	Организация системы обслуживания клиентов в современных условиях	Организация и осуществление торговой деятельности
20.	Оценка конкурентоспособности и разработка плана улучшения показателей	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
21.	Исследование платежной дисциплины на предприятии розничной торговли	Организация и осуществление торговой деятельности
22.	Разработка стратегии внедрения CRM-систем в розничную торговлю	Организация и осуществление торговой деятельности
23.	Анализ объемов производства и продаж продукции на предприятиях розничной торговли	Организация и осуществление торговой деятельности

24.	Разработка программы лояльности покупателей на примере определенного торгового предприятия	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
25.	Анализ возможности привлечения партнеров в деятельность торговой компании	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
26.	Разработка и внедрение инновационных технологий в торговую деятельность	Организация и осуществление торговой деятельности
27.	Исследование мнения потребителей о качестве услуг	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
28.	Оценка эффективности мероприятий по увеличению продаж с учетом целевой аудитории	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
29.	Анализ мероприятий конкурентов в розничной торговле	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
30.	Разработка и внедрение системы управления персоналом на предприятии розничной торговли	Организация и осуществление торговой деятельности
31.	Оценка условий работы на местах и определение необходимости изменений	Организация и осуществление торговой деятельности
32.	Исследование отношений между качеством обслуживания и удовлетворенностью клиентов	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)
33.	Разработка коммерческого предложения для	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

	убедительного представления бренда	
34.	Анализ факторов, влияющих на продажу товаров	Организация и осуществление торговой деятельности
35.	Применение механизмов кредитования и рассрочки в торговле	Организация и осуществление торговой деятельности
36.	Разработка каналов продаж для популяризации товаров	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
37.	Оценка эффективности процедур хранения и управления складами	Организация и осуществление торговой деятельности
38.	Оптимизация затрат торговой деятельности в сети магазинов	Организация и осуществление торговой деятельности
39.	Влияние рекламных кампаний на психологическое состояние покупателей	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
40.	Анализ и оценка коммуникационной стратегии торгового предприятия	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
41.	Разработка программы дистрибуции в розничной торговле	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
42.	Исследование качества кадров и возможностей по привлечению лучших специалистов	Организация и осуществление торговой деятельности
43.	Определение оптимальной методики проведения анализа конкурентов на рынке	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
44.	Прогнозирование развития торговой сети на средне- и	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)

	долгосрочную перспективу	
45.	Разработка и внедрение программы электронной лояльности	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
46.	Анализ прибыли и затрат на примере определенного предприятия розничной торговли	Организация и осуществление торговой деятельности
47.	Исследование основных факторов, влияющих на уровень продаж, и разработка плана мероприятий по их снижению	Организация и осуществление торговой деятельности
48.	Управление рисками в торговле: выявление, оценка и управление рисками	Организация и осуществление торговой деятельности
49.	Разработка сегментации товаров для более успешной работы с целевой аудиторией	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
50.	Оценка эффективности работы на местах розничной торговли	Организация и осуществление торговой деятельности
51.	Исследование мнения клиентов о качестве обслуживания	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
52.	Разработка программы по увеличению доли рынка товаров	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
53.	Оценка возможности партнерства с другими компаниями для эффективной работы на рынке	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
54.	Исследование причин оттока покупателей на	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

	предприятиях розничной торговли	
55.	Разработка программы по улучшению производственных процессов в сети магазинов	Организация и осуществление торговой деятельности Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)
56.	Анализ операционной деятельности предприятий розничной торговли	Организация и осуществление торговой деятельности
57.	Оценка эффективности работы торговых представительств на местах	Организация и осуществление торговой деятельности
58.	Исследование рынка подразделений розничной торговли в разных регионах	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
59.	Разработка идеального магазина на примере определенного торгового предприятия	Организация и осуществление торговой деятельности
60.	Анализ рекламных акций и их влияние на покупку товаров	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
61.	Оценка эффективности портфеля продаж на предприятии розничной торговли	Организация и осуществление торговой деятельности
62.	Исследование новых технологических возможностей для расширения границ розничной торговли	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
63.	Разработка системы мотивации персонала в торговле	Организация и осуществление торговой деятельности

64.	Исследование и анализ поведения покупателей в интернет-магазинах	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
65.	Разработка складской стратегии торговой фирмы на примере определенного товара	Организация и осуществление торговой деятельности
66.	Оценка активности конкурентов на местах	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
67.	Анализ и разработка мероприятий по повышению эффективности продаж на предприятиях розничной торговли	Организация и осуществление торговой деятельности
68.	Исследование раритетных и редких товаров в инвестиционном развитии торговли	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
69.	Разработка программ мерчендайзинга и проектирование витрин на примере выбранного торгового предприятия	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)
70.	Анализ факторов, влияющих на затраты на производство и продажу товаров	Организация и осуществление торговой деятельности
71.	Оценка эффективности рекламы в розничной торговле	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
72.	Исследование инфраструктуры для развития розничной торговли в регионе и разработка плана эффективного развития	Организация и осуществление торговой деятельности
73.	Разработка плана мероприятий для реализации стратегии	Организация и осуществление торговой деятельности

	развития торгового предприятия в регионе	
74.	Анализ и разработка мер по повышению качества товаров и услуг на предприятии розничной торговли	Организация и осуществление торговой деятельности
75.	Исследование и анализ рынка как фактора влияния на развитие розничной торговли	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
76.	Разработка плана комплексной маркетинговой стратегии на примере определенного торгового предприятия	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
77.	Оценка эффективности использования современных рекламных платформ на примере определенного торгового предприятия	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
78.	Анализ проблем взаимодействия с нейросетями и развитие возможностей в торговой сфере	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
79.	Исследование особенностей взаимодействия с дилерами и дистрибуторами в торговой деятельности	Организация и осуществление торговой деятельности
80.	Разработка торговых стратегий и акционных предложений для средств массовой коммуникации	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
81.	Оценка качества и соответствия сертификационных стандартов на	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

	предприятиях розничной торговли	
82.	Анализ возможных рисков при открытии новых магазинов или других предприятий розничной торговли	Организация и осуществление торговой деятельности
83.	Исследование и анализ проблем брака и ремонта на предприятиях розничной торговли	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)
84.	Оценка современных требований к дизайну магазинов и других предприятий розничной торговли	Организация и осуществление торговой деятельности
85.	Анализ и определение потребительского спроса на рынке в определенных условиях	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
86.	Разработка программы обучения и повышения профессиональных навыков сотрудников по управлению продажами	Организация и осуществление торговой деятельности
87.	Исследование и разработка новых способов продвижения бренда на рынке	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
88.	Разработка методов и приемов продвижения бренда в социальных сетях и онлайн-сервисах	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
89.	Оценка влияния социокультурного фактора на поведение потребителей и разработка мероприятий по его корректировке	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
90.	Анализ основных проблем управления запасами на	Организация и осуществление торговой деятельности

	предприятиях розничной торговли	
91.	Исследование использования новых технологий в торговле и анализ их влияния на производственные процессы	Организация и осуществление торговой деятельности
92.	Разработка программы электронной коммерции на примере определенного торгового предприятия	Организация и осуществление торговой деятельности
93.	Оценка конкурентоспособности товаров и услуг на рынке в условиях роста конкуренции	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
94.	Анализ факторов, влияющих на отношения с клиентами и разработка мер по их оптимизации	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
95.	Исследование и анализ эффективности использования технологий электронной коммерции на определенном предприятии розничной торговли	Организация и осуществление торговой деятельности
96.	Разработка программы по управлению продажами на торговых предприятиях	Организация и осуществление торговой деятельности
97.	Оценка требований и критериев интеграции технологий управления конкурентоспособностью и качеством на предприятиях розничной торговли	Организация и осуществление торговой деятельности

98.	Анализ и разработка мероприятий по оптимизации инновационной деятельности на предприятии розничной торговли	Организация и осуществление торговой деятельности
99.	Исследование и разработка новых методов продвижения товаров на рынке в условиях глобализации	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

Дипломная работа разрабатывается студентом по утвержденной теме с использованием собранных им лично материалов, в том числе в период прохождения производственных практик.

Выбор темы дипломных работ обучающимся осуществляется до начала производственной практики, что обусловлено необходимостью сбора практического материала в период ее прохождения.

Для подготовки дипломных работ студенту назначается руководитель.

Дипломная работа разрабатывается в соответствии с требованиями к выпускным квалификационным работам, утвержденными приказом руководителя после предварительного обсуждения на заседании педагогического совета с участием работодателя.

Обучающемуся предоставляется право выбора темы дипломной работы, так же предоставляется возможность выбора своей тематики с обоснованием целесообразности её разработки.

Сроки защиты дипломных работ: с 01.08.2026 года по 12.09. 2026 года по отдельному графику.

Порядок защиты дипломных работ

Процедура защиты включает доклад студента не более 7 минут, чтение отзыва, вопросы членов комиссии, ответы студента.

Доклад представляет собой, сжатое изложение основных, наиболее значимых итогов работы. Доклад состоит из следующих структурных элементов:

- Обращение к ГЭК. Приветствие должно занимать не более одного предложения.
- Тема дипломного проекта. Студент озвучивает тему своего диплома. Этому отводится одно предложение.
- Вступление. Эту информацию можно взять из вводной части самого диплома. Тут нужно описать проблему на 2-3 предложения.
- Актуальность. В данном пункте плана нужно указать важность и злободневность исследуемой темы. Объем 4-6 предложений.

- Цель, объект и предмет исследования. Информацию можно взять из введения дипломного проекта и уложить ее в одно предложение.
- Задачи. Они представляются в виде списка, состоящего из 5-7 пунктов.
- Результаты работы. Это самый объемный элемент содержания защитной речи. Информация берется из каждого раздела дипломной работы. Тут нужно привести ссылки на иллюстрации, таблицы и схемы. Объем 15-20 предложений.
- Выводы. Данные для этой части доклада берутся из заключения дипломной работы. Объем ее составляет не более 10-15 предложений.

Доклад сопровождается презентацией. Презентация на защиту выпускной квалификационной работы должна состоять из 12-15 слайдов, которые посвящены:

- Первый. Это титульный лист, который должен содержать такую информацию: наименование учебного заведения, тема выпускной квалификационной работы, специальность, ФИО студента и руководителя.
- Второй. Описывается проблема и актуальность исследуемой темы.
- Третий. Содержит объект, предмет и методы исследования, а также цель и задачи.
- Четвертый. Характеристика места прохождения практики.
- Пятый-десятый. Описание основной части и проведенных исследований научного труда.
- Одиннадцатый-четырнадцатый. Выявленные проблемы, выводы и предложенные рекомендации.
- Пятнадцатый. Заключение.

3.4 Условия подготовки и проведения ГИА

3.4.1 Кадровое обеспечение

ГИА проводится Государственной экзаменационной комиссией (далее – ГЭК), созданной по специальности 38.02.07 Банковское дело в порядке, предусмотренном Приказом Министерства просвещения России от 08.11.2021 г. № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования».

Состав ГЭК утверждается распорядительным актом образовательной организации и действует в течение одного календарного года. В состав ГЭК входят председатель ГЭК, заместитель председателя ГЭК и члены ГЭК. ГЭК возглавляет председатель, который организует и контролирует деятельность ГЭК, обеспечивает единство требований, предъявляемых к выпускникам. Председатель ГЭК утверждается не позднее 20 декабря текущего года на следующий календарный год (с 1 января по 31 декабря) по представлению образовательной организации. Председателем ГЭК 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, организаций-партнеров, включая экспертов, при условии, что направление деятельности данных представителей соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники. Заместители руководителя образовательной организации являются заместителями председателя ГЭК.

В день проведения демонстрационного экзамена в центре проведения экзамена присутствуют:

- а) руководитель (уполномоченный представитель) организации, на базе которой организован центр проведения экзамена;
- б) не менее одного члена ГЭК, не считая членов экспертной группы;
- в) члены экспертной группы;
- г) главный эксперт;
- д) представители организаций-партнеров (по согласованию с образовательной организацией);
- е) выпускники;
- ж) технический эксперт;
- з) представитель образовательной организации, ответственный за сопровождение выпускников к центру проведения экзамена (при необходимости);
- и) тьютор (ассистент), оказывающий необходимую помощь выпускнику из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья, детей-инвалидов, инвалидов (далее - тьютор (ассистент));
- к) организаторы, назначенные образовательной организацией из числа педагогических работников, оказывающие содействие главному эксперту в обеспечении соблюдения всех требований к проведению демонстрационного экзамена.

Члены ГЭК, не входящие в состав экспертной группы, наблюдают за ходом проведения демонстрационного экзамена и вправе сообщать главному эксперту о выявленных фактах нарушения Порядка.

Состав ГЭК утвержден приказом ректором АНПОО «МАНО» от «19» января 2026 г. № 731.

3.4.2 Документационное обеспечение

Для подготовки и проведения ГИА в форме ДЭ в образовательной организации издаются следующие локальные и организационно-распорядительные акты:

- приказ об организации и проведении ДЭ;
- план организации и проведения ДЭ в АНПОО «МАНО»;
- приказ о составе ГЭК;
- Программа ГИА;
- листы ознакомления с программой ГИА;
- приказ о допуске к ГИА;
- ведомости;
- зачетные книжки;
- сводная ведомость итоговых оценок обучающихся;
- план работы ЦПДЭ;
- книга протоколов;

3.4.3 Информационное обеспечение

В соответствии с Приказом Министерства просвещения России от 08.11.2021 г. № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»:

Выпускники вправе:

- пользоваться оборудованием центра проведения экзамена, необходимыми материалами, средствами обучения и воспитания в соответствии с требованиями комплекта оценочной документации, задания демонстрационного экзамена;
- получать разъяснения технического эксперта по вопросам безопасной и бесперебойной эксплуатации оборудования центра проведения экзамена;
- получить копию задания демонстрационного экзамена на бумажном носителе;

Выпускники обязаны:

- во время проведения демонстрационного экзамена не пользоваться и не иметь при себе средства связи, носители информации, средства ее передачи и хранения, если это прямо не предусмотрено комплектом оценочной документации;
- во время проведения демонстрационного экзамена использовать только средства обучения и воспитания, разрешенные комплектом оценочной документации;
- во время проведения демонстрационного экзамена не взаимодействовать с другими выпускниками, экспертами, иными лицами, находящимися в центре проведения экзамена, если это не предусмотрено комплектом оценочной документации и заданием демонстрационного экзамена.
- Выпускники могут иметь при себе лекарственные средства и питание, прием которых осуществляется в специально отведенном для этого помещении согласно плану проведения демонстрационного экзамена за пределами центра проведения экзамена.

Допуск выпускников к выполнению заданий осуществляется при условии обязательного их ознакомления с требованиями охраны труда и производственной безопасности.

3.4.4 Условия допуска выпускников к государственной итоговой аттестации

К ГИА допускаются лица, завершившие полный курс обучения, не имеющие академической и финансовой задолженности и в полном объеме выполнившие учебный план или индивидуальный учебный план.

3.5 Комплект оценочной документации

Демонстрационный экзамен проводится с использованием единых оценочных материалов, включающих в себя конкретные комплекты оценочной документации (КОД), варианты заданий и критерии оценивания. Официальный источник

опубликования КОД – сайт оператора демонстрационного экзамена <https://bom.firpo.ru/Public>.

Оператор ДЭ и разработчиком оценочных материалов для проведения ДЭ является ФГБОУ ДПО «ИРПО».

Институт осуществляет размещение открытой части разработанных КОД (Том 1) оценочных материалов на официальном сайте Оператора в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» по адресу: <https://bom.firpo.ru/>, предназначенном для размещения оценочных материалов, не позднее 1 октября года, предшествующего проведению ГИА.

Демонстрационный экзамен проводится с использованием комплекта оценочной документации КОД 38.02.08 - 5 - 2026, включенного в Программу ГИА.

Комплект оценочной документации включает:

- комплекс требований для проведения демонстрационного экзамена;
- перечень оборудования и оснащения, расходных материалов, средств обучения и воспитания;
- примерный план застройки площадки демонстрационного экзамена;
- требования к составу экспертных групп;
- условия привлечения добровольцев (волонтеров) (при необходимости);
- инструкции по технике безопасности;
- образцы заданий.

Задание демонстрационного экзамена включает комплексную практическую задачу, моделирующую профессиональную деятельность и выполняемую в режиме реального времени. Доступ выпускников к конкретному варианту задания, а также к критериям их оценивания осуществляется только в день демонстрационного экзамена.

Демонстрационный экзамен проводится в центре проведения демонстрационного экзамена (ЦПДЭ), представляющем собой площадку, оборудованную и оснащенную в соответствии с комплектом оценочной документации.

Центр проведения демонстрационного экзамена: АНПОО «МАНО», Омская область, г. Омск, ул. Фрунзе, д. 1, корпус 4, кабинет 823.

Центр проведения ДЭ оснащен в соответствии с КОД 38.02.08 – 5- 2026.

Центр проведения ДЭ оборудован средствами видеонаблюдения, позволяющими осуществлять видеозапись хода проведения демонстрационного экзамена.

Видеоматериалы о проведении демонстрационного экзамена подлежат хранению в образовательной организации не менее одного года с момента завершения демонстрационного экзамена.

Демонстрационный экзамен предполагает обязательное наличие подготовительного дня, проводимого не позднее чем за один рабочий день до даты проведения демонстрационного экзамена.

В подготовительный день главным экспертом ДЭ осуществляется распределение рабочих мест между выпускниками с использованием способа

случайной выборки, выпускники знакомятся со своими рабочими местами, с планом проведения демонстрационного экзамена, условиями оказания первичной медицинской помощи в центре проведения экзамена.

Технический эксперт под подпись знакомит выпускников с требованиями охраны труда и безопасности производства.

Допуск выпускников в центр проведения экзамена осуществляется главным экспертом на основании документов, удостоверяющих личность.

Сроки проведения демонстрационного экзамена: с 28.08.2026 по 28.08.2026 года.

Подготовительный день – 27.08.2026 г.

Продолжительность демонстрационного экзамена: 2 часа 30 минут.

В день экзамена участник ознакомляется с заданиями ДЭ и занимает свое рабочее место. После объявления главным экспертом начала ДЭ выпускники приступают к выполнению заданий, а после объявления окончания времени выполнения заданий выпускники прекращают любые действия по выполнению заданий.

4 КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ГИА

4.1 Критерии оценивания демонстрационного экзамена

Демонстрационный экзамен проводится с использованием комплектов оценочной документации.

Процедура оценивания результатов выполнения заданий демонстрационного экзамена осуществляется членами экспертной группы по 100-балльной системе в соответствии с требованиями комплекта оценочной документации.

Критерии оценивания и количество начисляемых баллов в соответствии с КОД, вида аттестации и уровня ДЭ (базовый) приведены в Таблице 3.

Таблица 3 - Критерии оценивания и количество начисляемых баллов

№ п/п	Вид деятельности /Вид профессиональной деятельности	Критерий оценивания	Баллы
1	Организация осуществление деятельности и торговой	Проведение сбора и анализа информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	6,00
		Осуществление подготовки к заключению внешнеторгового контракта и его документального сопровождения	9,00

		Организация выполнения торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	6,00
		Выбор способов решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	4,00
2	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	Осуществление формирования клиентской базы и ее актуализации на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	3,00
		Осуществление эффективного взаимодействия с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров	4,00
		Реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж	4,00
		Обеспечение реализации мероприятий по стимулированию покупательского спроса	4,00
		Осуществление контроля состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	6,00
		Выбор способов решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	4,00
ИТОГО			50,00

В соответствии с положениями пункта 60 Порядка проведения ГИА СПО оцениваются с проставлением одной из отметок: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Для перевода баллов, вставленных экспертами в ходе оценивания результатов выполнения заданий демонстрационного экзамена, проводимого в рамках государственной итоговой аттестации выпускников АНПОО «МАНО», применяется следующая шкала перевода:

Таблица. 4 – Шкала перевода результатов ДЭ в экзаменационную оценку

Оценка (пятибалльная шкала)	«2»	«3»	«4»	«5»
отношение полученного количества баллов к максимально возможному(в процентах)	0,00-49,99	50,00-64,99	65,00-89,99	90,00-100
Количество баллов, полученных при сдаче ДЭ базового уровня (максимальный балл 50)	0,0-24,9	25,0-32,4	32,5-44,9	45-50

Оценка защиты дипломной работы проводится ГЭК с учётом оценки: общих и профессиональных компетенций выпускников, продемонстрированных при выполнении и защите дипломной работы по показателям и критериям оценки дипломной работы;

общих и профессиональных компетенций выпускников, произведенной членами ГЭК, на основании содержания документов, характеризующих их образовательные достижения, полученные вне рамок основной профессиональной образовательной программы.

4.2 Критерии оценивания дипломных работ

№ п/п	Критерии	Отметка о наличии указанного параметра
1	2	3
1.	Степень обоснованности выбранной темы (актуальность)	
	- полностью логически обоснована	3
	- частично обоснована	2
	- не обоснована	1
2.	Качество устного доклада (полнота представления работы, логическая последовательность, убежденность автора), оформления дипломной работы и демонстрационных материалов	
	- полное и последовательное представление работы, использование современных технических средств проектирования и моделирования	3
	- последовательное представление работы, использование современных технических средств проектирования и моделирования	2
	- посредственное представление работы, технические средства не использованы	1

3.	Степень обладания общими и профессиональными компетенциями, проявившимися как в содержании ДР, так и в процессе ее защиты (ответы на вопросы: полнота, аргументированность, умение использовать ответы на вопросы для более полного раскрытия содержания проведенной работы, умение участвовать в дискуссии)	
	- высокий уровень (свободное владение материалом ДР, умение участвовать в дискуссии)	3
	- средний уровень (глубина и точность ответов на вопросы)	2
	- низкий уровень (не полные ответы, с наводящими вопросами)	1
4.	Премиальные баллы (имеются выступления, публикации по тематике дипломного проекта на научных конференциях, отзыв руководителя)	1-3
	Итого	7/12
	Оценка в баллах (по пятибалльной шкале)	

Шкала перевода баллов в пятибалльную оценку

Менее 7 баллов	7-8	9-10	11-12
неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

Дипломные работы должны иметь актуальность, новизну и практическую значимость. Выполненная дипломная работа в целом должна соответствовать выданному руководителем заданию; включать анализ источников по теме с обобщениями и выводами, сопоставлениями и оценкой различных точек зрения; продемонстрировать требуемый уровень подготовки выпускника, его способность и умение применять на практике освоенные знания, умения, общие и профессиональные компетенции в соответствии с ФГОС СПО.

Критерием оценивания защиты дипломных проектов (работ) является уровень знаний выпускника в рамках выбранной темы, сформированность его профессиональных умений и навыков.

Результаты защиты дипломных проектов (работ) оцениваются с проставлением одной из отметок: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются в тот же день после оформления протоколов заседаний ГЭК.

При определении оценки по защите дипломных проектов (работ) учитываются:

- качество устного доклада выпускника,
- свободное владение материалом дипломного проекта (работы),
- глубина и точность ответов на вопросы ГЭК,
- отзыв руководителя и рецензия.

5 ПОРЯДОК АПЕЛЛЯЦИИ И ПЕРЕСДАЧИ ГИА

5.1 Порядок апелляции

В соответствии с Порядком проведения ГИА, утвержденным Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 8 ноября 2021 г. № 800) по результатам 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 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 данном учебном году 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 случае рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ГИА, полученными при сдаче государственного экзамена, секретарь ГЭК не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию протокол заседания ГЭК, письменные ответы выпускника (при их наличии).

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.

5.2 Порядок пересдачи ГИА

Выпускникам, не прошедшим ГИА по уважительной причине, в том числе не явившимся по уважительной причине для прохождения одного из аттестационных испытаний, предусмотренных формой ГИА (далее - выпускники, не прошедшие ГИА по уважительной причине), предоставляется возможность пройти ГИА, в том числе не пройденное аттестационное испытание (при его наличии), без отчисления из образовательной организации.

Выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине, в том числе не явившиеся для прохождения ГИА без уважительных причин (далее - выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине) и выпускники, получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, могут быть допущены образовательной организацией для повторного участия в ГИА не более двух раз.

Дополнительные заседания ГЭК организуются в установленные образовательной организацией сроки, но не позднее четырех месяцев после подачи заявления выпускником, не прошедшим ГИА по уважительной причине.

Выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине, и выпускники, получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, отчисляются из образовательной организации и проходят ГИА не ранее чем через шесть месяцев после прохождения ГИА впервые.

Для прохождения ГИА выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине, и выпускники, получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, восстанавливаются в образовательной организации на период времени, установленный образовательной организацией самостоятельно, но не менее предусмотренного календарным учебным графиком для прохождения ГИА соответствующей образовательной программы среднего профессионального образования.

6 ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ГИА ДЛЯ ВЫПУСКНИКОВ ИЗ ЧИСЛА ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

В соответствии с Порядком проведения ГИА, утвержденным Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 8 ноября 2021 г. № 800): для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и выпускников из числа детей-инвалидов и инвалидов проводится ГИА с учетом

особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких выпускников (далее - индивидуальные особенности).

При проведении ГИА обеспечивается соблюдение следующих общих требований:

- проведение ГИА для выпускников с ограниченными возможностями здоровья, выпускников из числа детей-инвалидов и инвалидов в одной аудитории совместно с выпускниками, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для выпускников при прохождении ГИА;

- присутствие в аудитории, центре проведения экзамена тьютора, ассистента, оказывающих выпускникам необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей (занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, общаться с членами ГЭК, членами экспертной группы);

- пользование необходимыми выпускникам техническими средствами при прохождении ГИА 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, расширенных дверных проемов, лифтов, при отсутствии лифтов аудитория должна располагаться на первом этаже, наличие специальных кресел и других приспособлений).

Дополнительно при проведении ГИА обеспечивается соблюдение следующих требований в зависимости от категорий выпускников с ограниченными возможностями здоровья, выпускников из числа детей-инвалидов и инвалидов:

а) для слепых:

- задания для выполнения, а также инструкция о порядке ГИА, комплект оценочной документации, задания демонстрационного экзамена оформляются рельефно-точечным шрифтом по системе Брайля или в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением для слепых, или зачитываются ассистентом;

- письменные задания выполняются на бумаге рельефно-точечным шрифтом по системе Брайля или на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых, или надиктовываются ассистенту;

- выпускникам для выполнения задания при необходимости предоставляется комплект письменных принадлежностей и бумага для письма рельефно-точечным шрифтом Брайля, 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;

г) 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 аттестация может проводиться в устной форме;

д) также для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и выпускников из числа детей-инвалидов и инвалидов создаются иные специальные условия проведения ГИА в соответствии с рекомендациями психолого-медико-педагогической комиссии (далее - ПМПК), справкой, подтверждающей факт установления инвалидности, выданной федеральным государственным учреждением медико-социальной экспертизы (далее - справка).

Выпускники или родители (законные представители) несовершеннолетних выпускников не позднее чем **за 3 месяца** до начала ГИА подают в образовательную организацию письменное заявление о необходимости создания для них специальных условий при проведении ГИА с приложением копии рекомендаций ПМПК, а дети-инвалиды, инвалиды - оригинала или заверенной копии справки, а также копии рекомендаций ПМПК при наличии.

7 ОСОБЕННОСТИ ГИА В ФОРМЕ ДЭ ПРОФИЛЬНОГО УРОВНЯ, СОВМЕЩЕННОГО С НОК

Проведение демонстрационного экзамена профильного уровня, совмещенного с НОК, данной программой ГИА не предусмотрено.

8 ДОКУМЕНТЫ ВЫПУСКНИКА ПОСЛЕ УСПЕШНОГО ПРОХОЖДЕНИЯ ГИА

В результате успешной сдачи демонстрационного экзамена выпускник получает следующие документы: диплом о среднем профессиональном образовании и цифровой паспорт компетенций.

Цифровой паспорт компетенций, сформированный на основании

сведений о результатах прохождения демонстрационного экзамена конкретным обучающимся, выпускником, включает в себя следующую информацию:

а) уникальный компетенций; идентификационный номер цифрового паспорта

б) фамилия, имя, отчество обучающегося, выпускника, прошедшего аттестацию в форме демонстрационного экзамена;

в) код и наименование профессии, специальности среднего профессионального образования, в рамках которой обучающимся, выпускником пройдена аттестация в форме демонстрационного экзамена;

г) вид аттестации (промежуточная аттестация, итоговая аттестация, государственная выпускником; итоговая аттестация), пройденной обучающимся,

д) уровень демонстрационного экзамена (базовый, профильный) по результатам итоговой аттестации или государственной итоговой аттестации в форме демонстрационного экзамена;

е) идентифицирующий номер комплекта оценочной документации, разработанного Оператором и использованного при прохождении обучающимся, выпускником аттестации в форме демонстрационного экзамена;

ж) полное наименование образовательной организации, в которой обучающийся, выпускник прошёл аттестацию в форме демонстрационного экзамена;

з) дата проведения демонстрационного экзамена;

и) цифровой код идентификации цифрового паспорта компетенций;

к) курс обучения;

л) сведения о результатах, полученных обучающимся, выпускником при прохождении в том числе: аттестации в форме демонстрационного экзамена, баллы, выставленные по 100-балльной системе оценивания результатов выполнения заданий демонстрационного экзамена в соответствии с требованиями комплекта оценочной документации, приведённые в разрезе максимального возможного значения баллов; детализация полученных результатов в разрезе профессиональных модулей (критериев, компетенций).

Сформированный цифровой паспорт компетенций отображается и хранится в личном кабинете обучающегося, выпускника в составе информационных систем Оператора с возможностью его выгрузки (копирования) обучающимся, выпускником.

Образец задания для демонстрационного экзамена по комплекту оценочной документации.

Наименование модуля задания	Вид аттестации/уровень ДЭ (ГИА/ДЭ БУ)
Модуль 1. Разработка анкеты для потребителей	
<p>Задание модуля 1: Разработать анкету. Алгоритм выполнения работы:</p> <p>В соответствии с приложением к модулю разработать структуру анкеты.</p> <p>Составить 10 вопросов анкеты. Оформить анкету в файле формата doc/.docx. Имя файла с созданной анкетой – «Задание Модуля 1».</p> <p>Поместить файл «Задание Модуля 1» с выполненным заданием (составленной анкетой) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.</p>	(ГИА/ДЭ БУ)
Модуль 2: Модуль 2. Разработка коммерческого предложения.	
<p>Задание модуля 2: Разработать коммерческое предложение. Представить следующие компоненты: заголовок, лид, цена, СТА.</p> <p>Алгоритм выполнения работы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • определить объектом коммерческого предложения продукт, указанный в задании Модуля 1. • составить коммерческое предложение по продвижению продукта в файле любого формата в зависимости от вида представления коммерческого предложения. <p>Имя файла «Задание Модуля 2». Поместить созданный файл с выполненным заданием (разработанным коммерческим предложением) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.</p>	(ГИА/ДЭ БУ)

Модуль 3. Разработка предварительного заказа на поставку продукции

Задание модуля 3:

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

Алгоритм выполнения работы:

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

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

Модуль 4. Формирование клиентской базы

Задание модуля 4

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

В клиентской базе необходимо указать:

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

Подвести итоги по суммам, определить наиболее выгодных клиентов.

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

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

<p>Задание модуля 5 Разработать и направить самому невыгодному (по результатам выполненного задания Модуля 4) потенциальному клиенту коммерческое предложение в свободной форме на приобретение продукции, указанной в Модуле 2. Составить диалог телефонного разговора, ведущего к предварительному заключению сделки. При составлении соблюдать правила деловой беседы и ее этапы. Прописать диалог в Word. Имя файла – «Задание Модуля 5». Поместить созданный файл с выполненным заданием (разработанным диалогом телефонного разговора, ведущего к предварительному заключению сделки) в папку «ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.</p>	
<p>Модуль 6. Формирование матрицы мероприятий для увеличения продаж продукции</p>	
<p>Задание модуля 6. Составить матрицу мероприятий (в Word) для увеличения продаж продукции, указанной в Модуле 1 (не менее 10 мероприятий). Имя файла с созданной матрицей мероприятий – «Задание Модуля 6». В матрице мероприятий указать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • сроки; • ответственных лиц; • ожидаемый результат (эффект). <p>Поместить созданный файл с выполненным заданием (разработанной матрицей мероприятий для увеличения продаж продукции в регионе) в папку «ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.</p>	
<p>Модуль 7. Разработка маркетинговой программы</p>	
<p>Задание модуля 7 Разработать маркетинговую программу, включающую в себя не менее 10 позиций, для повышения лояльности клиентов. Кейс представлен в приложении к модулю. Имя файла с разработанной маркетинговой программой – «Задание Модуля 7». Задание выполняется в Word. Поместить созданный файл с выполненным заданием (разработанной маркетинговой программой) в папку «ДЭ_ФИО участника», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.</p>	
<p>Модуль 8. Управление товарными запасами</p>	

Задание модуля 8

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

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

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

Ошибка! Закладка не определена.