

Министерство образования и науки  
Российской Федерации

УТВЕРЖДАЮ

Директор



Т.И. Бычкова

2016г.

Набережночелнинский институт (филиал)  
федерального государственного автономного  
образовательного учреждения высшего  
образования «Казанский (Приволжский)  
федеральный университет»

Инженерно-экономический колледж

### ПРОГРАММА

государственной итоговой аттестации выпускников инженерно-экономического колледжа Набережночелнинского института (филиала) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет»,

обучающихся по специальности 38.02.04

«Коммерция (в сфере обслуживания)»

**ГИА включает в себя выполнение и защиту выпускных квалификационных работ (ВКР).**

**Темы выпускных квалификационных работ:**

№ п/п	Тематика выпускной квалификационной работы
1	Пути повышения эффективности продаж туристских услуг компаний (на примере...)
2	Пути повышения эффективности продаж кредитных услуг банков (на примере...)
3	Пути повышения эффективности продаж коммерческих услуг организациями сферы здравоохранения (на примере...)
4	Пути повышения эффективности продаж услуг страховой компании (на примере...)
5	Пути повышения эффективности продаж услуг транспортных компаний (на примере...)
6	Повышение эффективности продаж коммерческих услуг в образовательных учреждениях (на примере...)

7	Методы оказания дополнительных платных услуг в гостиничном сервисе (на примере...)
8	Оказание дополнительных услуг туристической фирмой (на примере...)
9	Методы оказания дополнительных платных медицинских услуг организации (на примере...)
10	Методы оказания дополнительных платных образовательных услуг организации (на примере...)
11	Особенности (организация) сетевой розничной торговли (на примере...)
12	Мерчандайзинг в организации продвижения товаров в торговых сетях (на примере...)
13	Совершенствование системы управления продажами на предприятии сферы услуг (на примере...)
14	Повышение эффективности управления малым бизнесом путем совершенствования системы продаж (на примере...)
15	Повышение эффективности управления малым бизнесом путем увеличения продаж (на примере...)
16	Повышение эффективности управления товарными запасами путем оптимизации ассортимента товаров (на примере...)
17	Повышение продаж туристских услуг на основе конкурентных преимуществ организации (на примере...)
18	Повышение продаж транспортных услуг на основе конкурентных преимуществ организации (на примере...)
19	Повышение продаж гостиничных услуг на основе конкурентных преимуществ организации (на примере...)
20	Повышение продаж страховых услуг на основе конкурентных преимуществ организации (на примере...)
21	Повышение продаж медицинских услуг на основе конкурентных преимуществ организации (на примере...)
22	Планирование и реализация новых туристских услуг (на примере...)
23	Планирование и реализация новых гостиничных услуг (на примере...)
24	Совершенствование системы управления продажами стоматологических услуг (на примере...)
25	Планирование и управление продажами транспортных услуг (на примере...)
26	Разработка ассортимента и стимулирование продаж товаров организации (на примере...)
27	Разработка эффективной системы управления продажами на предприятии малого бизнеса (на примере...)
28	Повышение конкурентоспособности организации сферы гостиничного сервиса путем совершенствования системы управления продажами (на примере...)
29	Повышение конкурентоспособности организации сферы туристических услуг путем совершенствования системы управления продажами (на примере...)
30	Продвижение товаров (услуг) организации средствами Интернет-ресурсов (на примере...)

31	Продвижение услуг организации в сфере гостиничного бизнеса (на примере...)
32	Особенности (организация) коммерческой деятельности электронных платежных систем (на примере...)
33	Организация коммерческой деятельности на рынке недвижимости (на примере...)
34	Организация сервисного обслуживания покупателей (на примере...)
35	Разработка эффективной системы предпродажных и послепродажных услуг коммерческой деятельности предприятия (на примере...)
36	Организация личных продаж в торговле (на примере...)

### **Критерии выставления оценок по защите ВКР:**

*При оценке качества ВКР государственная экзаменационная комиссия руководствуется следующими критериями:*

- актуальность темы работы;
- практическая значимость (ценность) работы;
- наличие элементов творчества;
- применение современной методологии исследования, расчетов и т.п.;
- использование прикладных программ, проведение исследования;
- умение работать с различными источниками;
- оформление работы в соответствии с действующими стандартами.

*Материалы пояснительной записки должны быть логично структурированы и лаконично изложены; должны быть раскрыты причинно-следственные связи. В пояснительной записке должны использоваться термины, обозначения и определения, соответствующие действующим стандартам и другим нормативным документам. Материалы в разделах и подразделах, посвященных расчетам, должны быть изложены в такой последовательности: цель расчета и пути достижения цели, расчетная модель и ее обоснование, принятые допущения и упрощения, используемые методы, используемые программные продукты, краткое описание процедур расчета, представление результатов, их интерпретация и выводы.*

**При оценке качества работы ГЭК используется анкета, представленная в Приложении.**

**В результате выполнения и защиты ВКР выпускник закрепляет освоение всех профессиональных компетенций (ПК) по стандарту данной специальности:**

*- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью:*

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

*- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности:*

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

*- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров:*

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

Председатель ПЦК \_\_\_\_\_

Насырова З.К.