

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФАГОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 22.07.2025 13:48:05

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0b74ddd2

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Факультет среднего профессионального и предпрофессионального образования

Кафедра факультета среднего профессионального и предпрофессионального образования

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 22 мая 2025 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины ПМ.04.ЭК Квалификационный экзамен

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация (степень) выпускника менеджер по продажам

Оглавление

- 1. Общие положения**
- 2. Экзаменационная комиссия**
- 3. Формы и порядок проведения экзамена по модулю**
- 4. Порядок проведения квалификационного экзамена для обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья**
- 5. Содержание экзамена по модулю**
- 6. Условия реализации программы экзамена по модулю**
- 7. Фонд оценочных средств для проведения экзамена по модулю**

1. Общие положения

Программа квалификационного экзамена профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» (далее – программа) является частью профессионального модуля основной профессиональной образовательной программы (далее – ОПОП) по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» квалификации «Менеджер по продажам».

Программа разработана в соответствии с требованиями Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», «Положением о промежуточной аттестации по профессиональным модулям основных профессиональных образовательных программ среднего профессионального образования в ФГБОУ ВО «СГЭУ», утвержденного приказом ректора от 27 марта 2020 г. № 225-ОВ.

Программа устанавливает правила организации и проведения квалификационного экзамена обучающихся, завершающих освоение профессионального модуля и определяет готовность обучающегося к выполнению вида деятельности «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» посредством оценивания их общих и профессиональных компетенций, определенных во ФГОС СПО и сформированных в ходе освоения междисциплинарных курсов, учебной и производственной практики в составе профессионального модуля.

Студентам и лицам, привлекаемым к сдаче экзамена по модулю, во время его проведения запрещается иметь при себе и использовать средства связи.

Программа экзамена по модулю, а также критерии оценки знаний, утвержденные Университетом, доводятся до сведения студентов, не позднее, чем за месяц до проведения экзамена по модулю.

2. Экзаменационная комиссия

В целях определения соответствия результатов освоения студентами профессионального модуля требованиям ФГОС СПО квалификационный экзамен проводится экзаменационной комиссией.

По каждому профессиональному модулю ОПОП СПО формируется специальная экзаменационная комиссия. В отдельных случаях может быть создана единая экзаменационная комиссия для группы родственных профессиональных модулей.

В состав экзаменационной комиссии включаются: председатель комиссии - представитель работодателя; преподаватели профессионального цикла; преподаватели профессионального цикла, не участвовавшие в обучении по данному профессиональному модулю, секретарь комиссии - из числа работников университета (без права голоса в процедурах принятия решений), представитель организации, на базе которой проходит квалификационный экзамен, если он проводится вне образовательного учреждения (по согласованию).

Секретарь экзаменационной комиссии ведет делопроизводство и осуществляет организационные функции.

3. Формы и порядок проведения квалификационного экзамена

Квалификационный экзамен в зависимости от профиля и содержания профессионального модуля, других условий организации образовательного процесса может проводиться:

на предприятиях (в организациях) - заказчиках кадров, в том числе по месту прохождения кандидатами производственной практики по профилю специальности,

в образовательном учреждении, где кандидаты осваивали профессиональный модуль.

В помещении, где проводится квалификационный экзамен, должна быть подготовлена необходимая учебно-методическая и нормативно-регламентирующая документация, в том числе:

утвержденная в установленном порядке, рабочая программа профессионального модуля, по которому реализуются оценочные процедуры, утвержденные комплекты оценочных средств по профессиональному модулю, в том числе инструкции по выполнению практических заданий (для каждого кандидата, участвующего в аттестации),

инструкции по технике безопасности при работе с оборудованием и компьютерной техникой во время квалификационного экзамена (при необходимости),

дополнительные информационные и справочные материалы, регламентированные условиями оценивания (наглядные пособия, нормативные документы и образцы, базы данных и т.д.),

другие необходимые нормативные и организационно-методические документы.

К экзамену по модулю допускаются обучающиеся, успешно освоившие все элементы программы ПМ: теоретическую часть модуля (МДК) и практики.

Квалификационный экзамен может включать в себя один или несколько видов аттестационных испытаний, направленных на оценку готовности обучающихся, завершивших освоение профессионального модуля, к реализации основного вида деятельности:

Выполнение комплексного практического задания — для оценки готовности к выполнению основного вида деятельности. Технология оценивания: сопоставление продемонстрированных параметров деятельности и/или характеристик продукта деятельности с заданными эталонами и стандартами по критериям.

Выполнение серии практических заданий - для оценки готовности к выполнению отдельных трудовых функций (профессиональных компетенций). Технология оценивания: сопоставление параметров продемонстрированной деятельности и/или характеристик продукта деятельности с заданными эталонами и стандартами по критериям.

Защита портфолио (выступает как дополнительный метод оценивания). Технология оценивания: сопоставление установленных квалификационных требований с набором документированных свидетельских показаний, содержащихся в портфолио.

Различные (обусловленные спецификой вида деятельности и условий обучения) сочетания указанных выше методов оценивания.

При организации квалификационного экзамена могут использоваться элементы накопительной системы оценивания квалификации кандидатов. Отдельные профессиональные компетенции в составе вида деятельности, трудоемкость выполнения которых существенно превышает ограниченное время экзамена по модулю, могут быть оценены во время зачета по учебной и/или производственной практике (по профилю специальности), при условии присутствия представителя работодателя и надлежащего документального оформления полученных результатов. В этом случае на квалификационный экзамен представляются соответствующие зачетные ведомости с подписями работодателей. Решением экзаменационной комиссии в ходе квалификационного экзамена производится перезачет данных профессиональных компетенций, что удостоверяется подписями членов комиссии в протоколах экзамена по модулю.

В день проведения квалификационного экзамена другие формы учебной нагрузки не предусматриваются.

В соответствии с требованиями статьи 9 Федерального закона «О персональных данных» от 27.07.2006 № 152-ФЗ, кандидат должен подтвердить согласие на обработку

своих персональных данных.

Перед началом квалификационного экзамена член экзаменационной комиссии знакомит кандидатов с инструкциями, содержанием аттестационных испытаний и правилами их выполнения. Время инструктажа не входит в продолжительность экзамена по модулю, установленную комплектами оценочных средств.

Председатель экзаменационной комиссии перед началом квалификационного экзамена проводит инструктаж с экзаменаторами по содержанию и технологии оценивания компетентностных образовательных результатов, консультирует их по возникающим организационным и методическим вопросам и выдает рабочие комплекты оценочных средств (комплекты экзаменатора) для осуществления оценочных процедур.

В помещении, где проводится квалификационный экзамен, могут присутствовать: кандидаты, внесенные в протокол экзамена по модулю, члены экзаменационной комиссии, наблюдатели, специалисты, осуществляющие техническое обслуживание оборудования, в том числе компьютерной техники (при необходимости).

Время выполнения кандидатами практического задания не должно превышать времени, отведенного на его выполнение в соответствующих комплектах оценочных средств. По завершению установленного срока результаты выполнения заданий (продукты деятельности кандидата) сдаются экзаменаторам.

Решение о результатах квалификационного экзамена принимается экзаменационной комиссией в отсутствие кандидатов открытым голосованием простым большинством голосов присутствующих членов комиссии на основании подсчета результатов по инструкциям и/или по критериям оценки, зафиксированных в комплектах оценочных средств. При равенстве голосов принимается то решение, за которое проголосовал председатель экзаменационной комиссии.

Особое мнение члена экзаменационной комиссии представляется в письменном виде и приобщается к протоколу экзамена по модулю.

По результатам квалификационного экзамена в отношении каждого кандидата экзаменационной комиссией выносятся одно из следующих решений:

- а) вид деятельности (отдельные профессиональные компетенции) кандидатом освоен(ы),
- б) вид деятельности (отдельные профессиональные компетенции) кандидатом не освоен(ы).

Решение экзаменационной комиссии фиксируется в экзаменационном листе кандидата, протоколе экзамена по модулю, зачетной книжке кандидата (кроме неудовлетворительной оценки).

Протокол квалификационного экзамена и экзаменационный лист кандидата подписывают председатель, секретарь комиссии и экзаменаторы, присутствовавшие на экзамене.

Запись в зачетной книжке «профессиональный модуль *Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих* - освоен» удостоверяется подписью председателя экзаменационной комиссии.

В случае неявки кандидата на экзамен секретарем экзаменационной комиссии в протоколе квалификационного экзамена производится запись «не явился».

Повторная сдача (пересдача) квалификационного экзамена проводится на специальном (дополнительном) заседании экзаменационной комиссии.

Оформленные в установленном порядке протокол экзамена по модулю, комплекты оценочных средств и экзаменационные листы кандидатов хранятся в архиве университета в течение пяти лет.

На основании протокола квалификационного экзамена издается приказ ректора университета об утверждении итогов промежуточной аттестации по профессиональному

4. Порядок проведения квалификационного экзамена для обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья квалификационный экзамен проводится Университетом с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких выпускников (далее - индивидуальные особенности).

При проведении квалификационного экзамена обеспечивается соблюдение следующих общих требований:

проведение квалификационного экзамена для лиц с ограниченными возможностями здоровья в одной аудитории совместно с выпускниками, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для обучающихся при сдаче экзамена по модулю;

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

пользование необходимыми выпускникам техническими средствами при сдаче квалификационного экзамена с учетом их индивидуальных особенностей;

обеспечение возможности беспрепятственного доступа обучающихся 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 квалификационного экзамена обеспечивается соблюдение следующих требований в зависимости от категорий обучающихся с ограниченными возможностями здоровья:

а) для слепых:

задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения квалификационного экзамена оформляются рельефно-точечным шрифтом 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 Брайля или на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых, или надиктовываются ассистенту;

обучающимся 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;

обучающимся для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения квалификационного экзамена 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 квалификационный 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 квалификационный экзамен может проводиться в устной форме.

Обучающиеся или родители (законные представители) несовершеннолетних не позднее чем за месяц до даты проведения квалификационного экзамена подают письменное заявление о необходимости создания для них специальных условий при проведении экзамена по модулю.

5. Содержание квалификационного экзамена

Квалификационный экзамен профессионального модуля ПМ.04 проводится в устной форме и состоит из выполнения практических заданий.

Задания для квалификационного экзамена следующего вида:

- задания для оценки уровня освоения вида деятельности в целом;
- задания для оценки уровня освоения группы компетенций, соответствующих определенному разделу модуля;
- задания для оценки уровня освоения отдельных компетенций внутри профессионального модуля.

Содержание заданий максимально приближено к ситуации профессиональной деятельности.

Содержание экзаменационного задания:

1. Задачная формулировка.
2. Источник информации (информационный ресурс) для деятельности обучающегося.
3. Бланк для выполнения задания.
4. Перечень необходимого оборудования, инструмента, расходных материалов в расчете на одного обучающегося.
5. Время выполнения на одного обучающегося.
6. Инструмент проверки: эталон выполнения работы (перечень действий в верной последовательности и наблюдаемых характеристик), критерии оценки, шкалы оценки, указания для подсчета баллов или прекращения процедуры оценивания, условия положительного/отрицательного заключения.

6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ЭКЗАМЕНА ПО МОДУЛЮ

6.1. Для реализации программы предусмотрены следующие специальные помещения:

Лаборатория «Технического оснащения торговых организаций и охраны труда», мастерская «Программные решения для бизнеса», кабинет организации коммерческой деятельности и логистики, учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями; учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями; библиотека, читальный зал с выходом в интернет; помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования;

актовый зал; помещение для самостоятельной работы, оснащенные в соответствии с ОПОП по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

6.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд Университета имеет электронные образовательные и информационные ресурсы, для использования в образовательном процессе.

6.2.1. Электронные издания

Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 394 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16956-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562293>

Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 265 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17372-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/567917>

6.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

1. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <https://elibrary.ru/>
2. Электронная библиотечная система Юрайт Издательство Юрайт <https://biblio-online.ru/>
3. Платформа «Библиокомплектатор» <http://www.bibliocomplectator.ru/>
4. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации <https://www.minfin.ru/>
5. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации <https://www.nalog.ru/>
6. Официальный сайт Пенсионного фонда России <http://www.pfrf.ru/>
7. Официальный сайт Фонда социального страхования <http://fss.ru/>
8. Официальный сайт Фонда обязательного медицинского страхования <http://www.ffoms.ru/>
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>
10. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
11. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)

6.2.3. Дополнительные источники

Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 579 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17868-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/565109>

6.3. Обязательное программное обеспечение

1. 1. Astra Linux Special Edition «Смоленск», «Орел»; РедОС ; ОС "Альт Рабочая станция" 10; ОС "Альт Образование" 10.
2. 2. МойОфис Стандартный 2, МойОфис Образование, Р7-Офис Профессиональный, МойОфис Стандартный 3, МойОфис Профессиональный 3

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКЗАМЕНА ПО МОДУЛЮ

7.1. Паспорт оценочных средств

Контроль и оценка результатов квалификационного экзамена профессионального модуля ПМ.04 определяются решением экзаменационной комиссии «Основной вид деятельности освоен / не освоен».

Квалификационный экзамен - заключительный этап проверки сформированности общих и профессиональных компетенций.

Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
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 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 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование

Код	Наименование дополнительных профессиональных компетенций
ДПК 1.	Эксплуатировать и сопровождать информационные системы и сервисы
ДПК 2.	Участвовать в оценивании результатов и подведении итогов продажи товаров, услуг

В результате сдачи квалификационного экзамена студент должен:

Иметь практический опыт	установления необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, а также оказание различных коммерческих услуг, используя элементы электронной коммерции; приемки товаров по количеству и качеству; составления договоров; установления коммерческих связей;
уметь	осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации; устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками; использовать платежные системы E-commerce; выбирать тип системы электронной коммерции на предприятии; работать с системами сбора и анализа данных с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности. анализировать основные бизнес-модели электронной коммерции с точки зрения поиска нестандартных решений при организации коммерческой деятельности в сети Интернет; находить поставщиков и потребителей через Интернет, а также устанавливать с ними деловое общение с целью реализации покупок и продаж через электронные магазины и торговые площадки выявлять мнение потребителей о качестве продукции и представлять информацию коммерческим службам предприятия; ориентироваться в классификации и типологии товаров; консультировать потенциальных покупателей о продаваемой продукции; формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации торгового предприятия; использовать личное имиджевое воздействие на клиента; осуществлять обмен опытом с коллегами; организовывать и проводить презентации продуктов и услуг потребительского рынка; использовать различные формы продвижения продукции; осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных покупателей; устанавливать необходимые деловые контакты между покупателями и продавцами товаров, а также оказывать различные коммерческие услуги; обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов.
знать	основные термины и определения E-commerce; этапы развития электронной коммерции и сети Интернет; инструментарий и классификацию электронной коммерции; основные понятия эффективности электронной коммерции;

	принципы построения систем электронной коммерции; основные понятия безопасности электронной коммерции основные группы услуг, оказываемых через Интернет и особенности их оказания. основные методы и программные средства обработки деловой информации, которые могут быть использованы при организации продаж и закупок через Интернет, а также направления взаимодействия со службами информационных технологий в ходе решения задачи автоматизации продаж. особенности продаж товаров потребительского рынка и их классификацию; основные и дополнительных услуги оказываемые предприятия торговли; условия успешной продажи продукции; этапы продажи продуктов и услуг; организацию послепродажного обслуживания покупателей; организация работы коммерческих служб с претензиями клиентов приёмы коммуникации; способы выявления потребностей клиентов; факторы формирования клиентской лояльности в сфере продаж; нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, касающиеся ведения бизнеса; порядок оформления документов, связанных с куплей-продажей товаров и заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг; действующие формы учета и отчетности; методы работы с возражениями в процессе ведения переговоров.
--	---

7.2. Результаты сформированности компетенций

Обучающийся, прошедший квалификационный экзамен и освоивший профессиональный модель, должен обладать следующими профессиональными компетенциями (далее - ПК), соответствующими основному виду деятельности, предусмотренным ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»:

Основные виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
<i>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</i>	<i>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение,</i>	Практический опыт: установления необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, а также оказание различных коммерческих услуг, используя элементы электронной коммерции

	<i>предъявлять претензии и санкции.</i>	Знания: предмет, метод и задачи коммерческой деятельности предприятий торговли; современные тенденции развития коммерческой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли; Умения: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; находить поставщиков и потребителей через Интернет, а также устанавливать с ними деловое общение с целью реализации покупок и продаж через электронные магазины и торговые площадки
	<i>ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.</i>	Практический опыт: оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности организации и управления торгового-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли управления ассортиментом товаров и торговых услуг на основе изучения спроса покупателей, в том числе в сфере электронной коммерции Умения: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; Знания: предмет, метод и задачи коммерческой деятельности предприятий торговли в офлайн и онлайн пространстве;
	<i>ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</i>	Практический опыт: организации технического оснащения предприятий оптовой и розничной торговли, в том числе в сфере информационных сервисов Знания: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные, в том числе электронной торговли; основные термины и определения E-commerce Умения:

		устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
	<i>ПК 1.10 Эксплуатировать торгово- технологическое оборудование.</i>	Практический опыт: эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда;
		Знания: классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность; инновации в области технического оснащения предприятий торговли
		Умения: эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику
	<i>ДПК 1. Эксплуатировать сопровождать информационные системы и сервисы</i>	Практический опыт: осуществления эксплуатации и сопровождения типовых информационных систем и сервисов
		Знания: технологии эксплуатации и сопровождения типовых информационных систем и сервисов
		Умения: использовать платежные системы Е-commerce; работать с системами сбора и анализа данных с применением информационно-коммуникационных технологий для оптимального определения цена на товары/услуги
	<i>ДПК 2. Участвовать в оценивании результатов подведении итогов продажи товаров, услуг</i>	Практический опыт: оценивания результатов продаж
		Знания: этапности процесса продаж и соответствующего варианта поведения контрагентов
		Умения: правильно интерпретировать результаты воронки продаж

7.3. Материалы для заданий экзамена по модулю

**Контролируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09,
ПК1.1, ПК1.3, ПК1.5, ПК1.10, ДПК 1, ДПК 2**

Перечень вопросов, входящих в квалификационный экзамен:

1. Понятие и значение электронной коммерции в современном бизнесе
2. Цикл e-commerce
3. Сфера применения электронной коммерции
4. Основные категории электронной коммерции
5. Цели и концепции e-commerce
6. Основные виды сетевого бизнеса
7. Интернет и его ресурсы
8. Характерные особенности Интернет
9. Службы Интернет
10. Основные принципы и этапы организации бизнеса в электронной коммерции
11. Компоненты бизнес-решений в сфере электронного бизнеса
12. Маркетинговые вопросы в e-commerce
13. Особенности комплекса маркетинга в e-commerce
14. Веб-сайт и его разновидности
15. Процесс создание сайта
16. Продвижение сайта в сети
17. Электронная коммерция на потребительском рынке
18. Электронная коммерция в системе «бизнес-бизнес»
19. Электронная коммерция на рынке промежуточных продавцов
20. Сущность торговых систем в ЭК и их виды.
21. Электронные торговые площадки.
22. Основные модели организации электронных торговых площадок
23. Понятие и виды электронных магазинов
24. Организация деятельности электронного магазина
25. Обслуживание электронного магазина
26. Сущность электронных платежей и свойства электронных транзакций
27. Средства платежа в e-commerce
28. Дебетные платежные системы
29. Кредитные платежные системы
30. Российские платежные системы
31. Понятие экономической эффективности систем электронной коммерции
32. Показатели эффективности создания e-commerce
33. Оценка эффективности текущих результатов деятельности
34. Оценка эффективности конечных результатов деятельности
35. Активные продажи услуг, товаров
36. Мониторинг рынка услуг и его роль в продажах (на примере различных услуг)
37. Организация работы с претензиями клиентов
38. Телефонные продажи (телемаркетинг)
39. Реклама услуг и ее особенности
40. Оценка удовлетворенности клиента приобретенными услугами
41. Мотивы потребления услуг.
42. Методики исследования потребительского поведения.
43. Факторы потребительского поведения.
44. Технология продаж SPIN (СПИН)
45. Модель переговоров по технике продаж «КЛИН»
46. Ассортиментная политика предприятий сферы услуг и ее влияние на продажи

47. Модели поведения потребителей на рынке услуг.
48. Оценка эффективности продаж профессиональных услуг
49. Должностные обязанности и права менеджера по продаже различных видов услуг.
Требования к должности
50. Принципы качественного обслуживания клиента при оказании профессиональных услуг
51. Этапы принятия решения о покупке услуги и их особенности
52. Экстерьер и интерьер предприятий сферы услуг как элемент влияния на имидж предприятия
53. Методы стимулирования продаж профессиональных услуг
54. Методы взаимодействия с клиентами в сфере услуг
55. Ответственность продавца при оказании услуг
56. Факторы внешней среды: их влияние на динамику продаж профессиональных услуг и пути преодоления
57. Послепродажное обслуживание как вид профессиональных услуг.
58. Стандарты продаж (обслуживания) и их основное содержание
59. Виды послепродажного обслуживания.
60. Типы клиентской лояльности.
61. Принципы эффективного управления лояльностью.
62. Способы формирования клиентской лояльности.
63. Программы клиентской лояльности при оказании профессиональных услуг.
64. Возражения покупателей услуги и их преодоление.
65. Формирование доверия клиентов к качеству услуг.
66. Нормативная документация необходимая при заключении акта продаж

Перечень практических заданий, входящих в квалификационный экзамен:

Задание 1.

Торговая площадка B2B по оптовой продаже высокоточных приборов собственного производства, которые требуют консультаций производителя как по настройке так на первоначальном этапе, так и на этапе эксплуатации.

Предложите вариант организации элементов приложения e-commerce, который лучше всего подходит для компании и обоснуйте своё предложение. Определите перечень требуемых от провайдеров услуг, которые необходимы для полноценного функционирования приложения e-commerce. Опишите, что даст каждая из услуг для бизнеса компании. Произведите сравнение условий оказываемых услуг. Осуществите выбор того провайдера, который больше всего удовлетворяет вашим требованиям для организации приложения e-commerce и обоснуйте свой выбор;

Составьте перечень направлений затрат, которые необходимо будет произвести вашей компании на начальном этапе (кроме создания самого приложения e-commerce) и затрат, которые необходимо будет нести на этапе эксплуатации (ежемесячные, ежеквартальные, ежегодные) и приведите примерную оценку стоимости этих затрат на основе данных провайдеров и Интернет магазинов, торгующих соответствующей техникой.

Задание 2.

Компания «Орион» занимается производством разнообразной канцелярской продукции (карандаши, ручки, блокноты, календари, скрепки, зажимы, скобы, стикеры, еженедельники, плакаты и т.д.) и выполняет её распространение между собственными магазинами, которые самостоятельно до-заказывают требуемый товар, а также

принимает заказы от сторонних компаний. Заказы могут включать как простые заказы по каталогу любого вида продукции в необходимом количестве, так и разработку специальной конфигурации, дизайна и других характеристик по требованию заказчика. В связи с этим специфические заказы обрабатываются и контролируются менеджерами на всех стадиях согласования параметров. После окончательного оформления клиент имеет возможность просмотреть детали и итоговую стоимость заказа и произвести расчёт как традиционным способом, так и на сайте. По факту оплаты заказ доставляется клиенту. На всех этапах клиент имеет возможность отслеживать состояние заявки.

К какому сектору относится данная деятельность; Кто или что является субъектами коммерческой деятельности \ объектами коммерческой деятельности; Какие требования предъявляются к клиентам (что им необходимо для взаимодействия с продавцом); Есть ли какие-то этапы в деятельности субъектов, не относящиеся к электронной коммерции, а относящиеся к электронному бизнесу; Составьте схему коммерческого цикла для данного вида деятельности; Раскройте содержание основных этапов коммерческого цикла и их реализацию с точки зрения продавца и покупателя; Сделайте предположение о ведении аналогичного бизнеса в рамках OFF-LINE (традиционной) модели и с использованием технологий электронной коммерции для реализации отдельных этапов цикла. Опишите полученные варианты.

Задание 3.

Компания ООО «Русский сувенир» представляет собой он-лайн магазин без офф-лайн поддержки. В Интернет-магазине представлен широкий ассортимент сувенирных изделий из гжели и керамики российского производства. Фирма работает с несколькими крупными заводами. Налаженные отношения с поставщиками позволяют вести бизнес без использования собственного склада (товар поставляется напрямую со склада компании-производителя), что значительно снижает издержки фирмы. Доставка товара клиенту осуществляется либо курьером, либо почтой (государственной или DHL). Оплата товара может осуществляться следующими способами: наложенным платежом (при доставке товара почтой), наличными (при доставке товара курьером), электронными наличными (webMoney, Яндекс -деньги). В случае выбора клиентом способа доставки курьером, покупателю необходимо подтвердить заказ (система формирует уведомление, которое отправляет на e-mail покупателя). В остальных случаях товар доставляется по факту оплаты.

К какому сектору относится данная деятельность; Кто или что является субъектами коммерческой деятельности \ объектами коммерческой деятельности; Какие требования предъявляются к клиентам (что им необходимо для взаимодействия с продавцом); Есть ли какие-то этапы в деятельности субъектов, не относящиеся к электронной коммерции, а относящиеся к электронному бизнесу; Составьте схему коммерческого цикла для данного вида деятельности; Раскройте содержание основных этапов коммерческого цикла и их реализацию с точки зрения продавца и покупателя; Сделайте предположение о ведении аналогичного бизнеса в рамках OFF-LINE (традиционной) модели и с использованием технологий электронной коммерции для реализации отдельных этапов цикла. Опишите полученные варианты.

Задание 4.

Интернет-аукцион «Colir» существует с 2017 года. На сайте физические лица торгуют друг с другом. Торги организованы следующим образом: физическое лицо-продавец выставляет на сайте информацию о своем лоте (фотографию, описание). Заинтересовавшееся лицо предлагает свою цену. Один лот выставляется на продажу в

течении ограниченного времени. Торг может проходить как напрямую между продавцом и покупателем (с самоорганизацией доставки), так и через третье лицо – менеджера аукциона, который организует торг и доставку товара, получая при этом определенный процент. Оплата товара осуществляется через платежные Интернет – системы (WebMoney, Яндекс-деньги) или с использованием кредитных карт, (возможны другие способы оплаты при обоюдной договоренности сторон). Организацией и поддержкой аукциона занимается фирма ООО «Колир -М», основу коммерческой деятельности которой является получение прибыли от размещения рекламы на страницах с лотами.

К какому сектору относится данная деятельность; Кто или что является субъектами коммерческой деятельности \ объектами коммерческой деятельности; Какие требования предъявляются к клиентам (что им необходимо для взаимодействия с продавцом); Есть ли какие-то этапы в деятельности субъектов, не относящиеся к электронной коммерции, а относящиеся к электронному бизнесу; Составьте схему коммерческого цикла для данного вида деятельности; Раскройте содержание основных этапов коммерческого цикла и их реализацию с точки зрения продавца и покупателя; Сделайте предположение о ведении аналогичного бизнеса в рамках OFF-LINE (традиционной) модели и с использованием технологий электронной коммерции для реализации отдельных этапов цикла. Опишите полученные варианты.

Задание 5

Что вам не хватает для покупки в Интернет магазине понравившейся вещи. наверное, денег? Так же думает и компания ООО «ДляВас», которая развернула бизнес в сети Интернет по предоставлению краткосрочных кредитов он-лайн для осуществления покупок на сумму до 100 000 рублей прямо не выходя из дома. Вы, как физическое лицо, можете стать её клиентом, предоставив требуемую информацию о себе и заверив документы электронной подписью. В случае успешной проверки ваших документов, вы получаете возможность пользоваться кредитом в удобной для вас форме – от прямой оплаты вашего счёта в Интернет магазине до перечисления средств в ваш кошелек в системе Web Money или любых других. Все операции по необходимому оформлению документов осуществляются прямо через сайт в режиме on-line. Также и последующие расчёты с компанией осуществляются через сайт путём зачисления средств на её счёт практически в любой расчётной системе сети в российском сегменте.

К какому сектору относится данная деятельность; Кто или что является субъектами коммерческой деятельности \ объектами коммерческой деятельности; Какие требования предъявляются к клиентам (что им необходимо для взаимодействия с продавцом); Есть ли какие-то этапы в деятельности субъектов, не относящиеся к электронной коммерции, а относящиеся к электронному бизнесу; Составьте схему коммерческого цикла для данного вида деятельности; Раскройте содержание основных этапов коммерческого цикла и их реализацию с точки зрения продавца и покупателя; Сделайте предположение о ведении аналогичного бизнеса в рамках OFF-LINE (традиционной) модели и с использованием технологий электронной коммерции для реализации отдельных этапов цикла. Опишите полученные варианты.

Задание 6

Unicor это рыночная марка Государственной Федеральной Тюремной Промышленной корпорации, учрежденной в 1934 году. Unicor является уникальной организацией федеральной тюремной системы. Ее основной задачей является обучение, образование и предоставление рабочих мест заключенным. Побочный продукт деятельности компании - товары и услуги, производимые заключенными: офисная мебель, военная форма, электронное оборудование, защитные очки, услуги по вводу данных и

обработке почты. Компания находится на самообеспечении, поэтому кроме президентской директивы имеет чисто экономический стимул к снижению издержек при распространении своей продукции. Ежегодно Unicor совершает до 250 000 транзакций. В среднем одна транзакция обходится компании в 77 долларов. Это подтолкнуло Unicor воспользоваться услугами компании Electric Press для создания своего сайта на основе ПО NIC Commerce.

Сайт Unicor.gov - электронный каталог продукции предприятия. Клиент имеет возможность не только проводить поиск в обновляемом каталоге, но и оформить заказ и отслеживать его выполнение и получать подтверждения выполнения по электронной почте. Постоянные покупатели имеют возможность использовать персональную корзину - список обычно приобретаемых товаров - для более быстрого заказа. В целом это электронный магазин, в котором государственная организация реализует свои товары и услуги.

К какому сектору относится данная деятельность; Кто или что является субъектами коммерческой деятельности \ объектами коммерческой деятельности; Какие требования предъявляются к клиентам (что им необходимо для взаимодействия с продавцом); Есть ли какие-то этапы в деятельности субъектов, не относящиеся к электронной коммерции, а относящиеся к электронному бизнесу; Составьте схему коммерческого цикла для данного вида деятельности; Раскройте содержание основных этапов коммерческого цикла и их реализацию с точки зрения продавца и покупателя; Сделайте предположение о ведении аналогичного бизнеса в рамках OFF-LINE (традиционной) модели и с использованием технологий электронной коммерции для реализации отдельных этапов цикла. Опишите полученные варианты.

Задание 7

Компания ЗАО «Старт» занимается размещением инвестиций для реализации высокотехнологичных проектов в сфере услуг. До настоящего момента взаимодействие с потенциальными заёмщиками осуществлялось традиционными способами по средствам электронной почты и бумажных документов. Недавно компания вышла в сеть Интернет с реализацией полного цикла по обслуживанию клиента от приёма заявки до перечисления кредитуемых сумм клиентам и осуществления последующего расчёта за услуги компании и расчётов по выданным кредитам и процентам. При этом клиент имеет возможность оперативно контролировать текущий график погашения, предстоящие и зачисленные платежи, а также взаимодействовать с компанией по вопросам проведения периодического аудита состояния компании-клиента и выполнения первоначального бизнес плана.

К какому сектору относится данная деятельность; Кто или что является субъектами коммерческой деятельности \ объектами коммерческой деятельности; Какие требования предъявляются к клиентам (что им необходимо для взаимодействия с продавцом); Есть ли какие-то этапы в деятельности субъектов, не относящиеся к электронной коммерции, а относящиеся к электронному бизнесу; Составьте схему коммерческого цикла для данного вида деятельности; Раскройте содержание основных этапов коммерческого цикла и их реализацию с точки зрения продавца и покупателя; Сделайте предположение о ведении аналогичного бизнеса в рамках OFF-LINE (традиционной) модели и с использованием технологий электронной коммерции для реализации отдельных этапов цикла. Опишите полученные варианты.

Задание 8

Предприятие ПАО «Сказка» вышло на российский рынок молочной продукции в 2014 году.

Система автоматизации документооборота, используемая предприятием до недавнего времени, не удовлетворяла полностью потребностей предприятия в области проведения налогового учета, в связи с чем было принято решение о внедрении новой ИС, поддерживающей следующие системы налогообложения:

- общая система налогообложения (для плательщиков налога на прибыль в

соответствии с главой 25 Налогового кодекса РФ);

- упрощенная система налогообложения (гл.26.2 НК РФ);
- система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (гл.26.3 НК РФ).

Для ведения налогового учета (по налогу на прибыль) в конфигурации добавлен специальный (налоговый) план счетов, структура и организация аналитического учета в котором приближены к бухгалтерскому плану счетов. Это упрощает сопоставление данных бухгалтерского и налогового учета для выполнения требований ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль». Вместе с тем, налоговый план счетов отражает и специфику налогового учета в соответствии с гл.25 НК РФ. По данным налогового учета автоматически формируются налоговые регистры и автоматически заполняется налоговая декларация по налогу на прибыль.

Кроме того, новая бухгалтерская система позволяет выполнять автоматическую отправку отчетности в конце каждого отчетного периода через Интернет в государственную налоговую службу. По факту отправки отчетности производится её проверка сотрудниками налоговой службы, по факту которой компания производит оплату задекларированной суммы либо непосредственно при помощи корпоративных пластиковых карт, либо при помощи обычного безналичного перевода. По факту зачисления средств, информацию об этом можно найти на сайте налоговой службы.

К какому сектору относится данная деятельность; Кто или что является субъектами коммерческой деятельности \ объектами коммерческой деятельности; Какие требования предъявляются к клиентам (что им необходимо для взаимодействия с продавцом); Есть ли какие-то этапы в деятельности субъектов, не относящиеся к электронной коммерции, а относящиеся к электронному бизнесу; Составьте схему коммерческого цикла для данного вида деятельности; Раскройте содержание основных этапов коммерческого цикла и их реализацию с точки зрения продавца и покупателя; Сделайте предположение о ведении аналогичного бизнеса в рамках OFF-LINE (традиционной) модели и с использованием технологий электронной коммерции для реализации отдельных этапов цикла. Опишите полученные варианты.

Задание 9

Частный сайт по продаже услуг по написанию различных работ (курсовых, дипломов, диссертаций) на заказ по требуемому направлению с наличием постоянной обратной связи между заказчиком и реальным автором работы.

Предложите вариант организации элементов приложения e-commerce, который лучше всего подходит для компании и обоснуйте своё предложение. Определите перечень требуемых от провайдеров услуг, которые необходимы для полноценного функционирования приложения e-commerce. Опишите, что даст каждая из услуг для бизнеса компании. Произведите сравнение условий оказываемых услуг. Осуществите выбор того провайдера, который больше всего удовлетворяет вашим требованиям для организации приложения e-commerce и обоснуйте свой выбор;

Составьте перечень направлений затрат, которые необходимо будет произвести вашей компании на начальном этапе (кроме создания самого приложения e-commerce) и затрат, которые необходимо будет нести на этапе эксплуатации (ежемесячные, ежеквартальные, ежегодные) и приведите примерную оценку стоимости этих затрат на основе данных провайдеров и Интернет магазинов, торгующих соответствующей техникой.

Задание 10

Интернет гипермаркет по продаже продуктов питания с более чем 10000 наименований продукции.

Предложите вариант организации элементов приложения e-commerce, который лучше всего подходит для компании и обоснуйте своё предложение. Определите перечень требуемых от провайдеров услуг, которые необходимы для полноценного функционирования приложения e-commerce. Опишите, что даст каждая из услуг для бизнеса компании. Произведите сравнение условий оказываемых услуг. Осуществите выбор того провайдера, который больше всего удовлетворяет вашим требованиям для организации приложения e-commerce и обоснуйте свой выбор;

Составьте перечень направлений затрат, которые необходимо будет произвести вашей компании на начальном этапе (кроме создания самого приложения e-commerce) и затрат, которые необходимо будет нести на этапе эксплуатации (ежемесячные, ежеквартальные, ежегодные) и приведите примерную оценку стоимости этих затрат на основе данных провайдеров и Интернет магазинов, торгующих соответствующей техникой.

Задание 11

Электронная фотостудия, которая имеет большую клиентскую базу, оказывает услуги цифровой печати, цифрового монтажа и размещает на своих ресурсах собственные каталоги фотографий и архивы клиентских фото, а также поддерживает функционирование цифрового сообщества фотографов-профессионалов и фотографов-любителей.

Предложите вариант организации элементов приложения e-commerce, который лучше всего подходит для компании и обоснуйте своё предложение. Определите перечень требуемых от провайдеров услуг, которые необходимы для полноценного функционирования приложения e-commerce. Опишите, что даст каждая из услуг для бизнеса компании. Произведите сравнение условий оказываемых услуг. Осуществите выбор того провайдера, который больше всего удовлетворяет вашим требованиям для организации приложения e-commerce и обоснуйте свой выбор;

Составьте перечень направлений затрат, которые необходимо будет произвести вашей компании на начальном этапе (кроме создания самого приложения e-commerce) и затрат, которые необходимо будет нести на этапе эксплуатации (ежемесячные, ежеквартальные, ежегодные) и приведите примерную оценку стоимости этих затрат на основе данных провайдеров и Интернет магазинов, торгующих соответствующей техникой.

Задание 12

Интернет представительство районного коммунального хозяйства, обсуживающего жилые дома. В рамках данного представительства возможно получение информации о работе хозяйства, заказ и оплата дополнительных работ, которые необходимо выполнить для жителей, а также оплата и просмотр истории по основным коммунальным услугам.

Предложите вариант организации элементов приложения e-commerce, который лучше всего подходит для компании и обоснуйте своё предложение. Определите перечень требуемых от провайдеров услуг, которые необходимы для полноценного функционирования приложения e-commerce. Опишите, что даст каждая из услуг для бизнеса компании. Произведите сравнение условий оказываемых услуг. Осуществите выбор того провайдера, который больше всего удовлетворяет вашим требованиям для организации приложения e-commerce и обоснуйте свой выбор;

Составьте перечень направлений затрат, которые необходимо будет произвести вашей компании на начальном этапе (кроме создания самого приложения e-commerce) и затрат, которые необходимо будет нести на этапе эксплуатации (ежемесячные, ежеквартальные, ежегодные) и приведите примерную оценку стоимости этих затрат на основе данных провайдеров и Интернет магазинов, торгующих соответствующей техникой.

Задание 13

Компания, занимающаяся продажей сотовых телефонов и аксессуаров к ним через сеть Интернет.

Опишите возможные способы продвижения товаров\услуг в сети Интернет, которые целесообразно применять для возможной целевой аудитории компании. Определите 2-3 площадки, где возможно разместить рекламу вашей деятельности. Определите ценовую политику данных площадок. Определите 1-2 возможных варианта реализации традиционной рекламы для вашего Интернет проекта и их стоимостные характеристики. Составьте список базовых затрат, которые могут потребоваться до начала активной рекламы сайта (например, разработка рекламных материалов, регистрация в каталогах, оптимизация содержания сайта и др.)

Задание 14

Он-лайн журнал, посвящённый красоте и здоровью.

Опишите возможные способы продвижения товаров\услуг в сети Интернет, которые целесообразно применять для возможной целевой аудитории компании. Определите 2-3 площадки, где возможно разместить рекламу вашей деятельности. Определите ценовую политику данных площадок. Определите 1-2 возможных варианта реализации традиционной рекламы для вашего Интернет проекта и их стоимостные характеристики. Составьте список базовых затрат, которые могут потребоваться до начала активной рекламы сайта (например, разработка рекламных материалов, регистрация в каталогах, оптимизация содержания сайта и др.)

Задание 15

Торговая площадка, организующая оптовые продажи продуктов питания различными поставщиками различным покупателям

Опишите возможные способы продвижения товаров\услуг в сети Интернет, которые целесообразно применять для возможной целевой аудитории компании. Определите 2-3 площадки, где возможно разместить рекламу вашей деятельности. Определите ценовую политику данных площадок. Определите 1-2 возможных варианта реализации традиционной рекламы для вашего Интернет проекта и их стоимостные характеристики. Составьте список базовых затрат, которые могут потребоваться до начала активной рекламы сайта (например, разработка рекламных материалов, регистрация в каталогах, оптимизация содержания сайта и др.)

Задание 16

Туристическая компания, которая продаёт через Интернет экстремальные виды отдыха в России и за рубежом.

Опишите возможные способы продвижения товаров\услуг в сети Интернет, которые целесообразно применять для возможной целевой аудитории компании. Определите 2-3 площадки, где возможно разместить рекламу вашей деятельности. Определите ценовую политику данных площадок. Определите 1-2 возможных варианта реализации традиционной рекламы для вашего Интернет проекта и их стоимостные характеристики. Составьте список базовых затрат, которые могут потребоваться до начала активной рекламы сайта (например, разработка рекламных материалов, регистрация в каталогах, оптимизация содержания сайта и др.)

7.4.Критерии и шкала оценки

профессиональный модуль Выполнение работ по одной или нескольким профессиям	профессиональный модуль Выполнение работ по одной или нескольким
---	--

рабочих, должностям служащих - освоен	профессиям рабочих, должностям служащих – не освоен
1. Задания выполнены полностью, частично, в соответствии с рекомендациями. 2. Дано 60% и более правильных ответов на задания. 3. Выполненная работа не содержит неправильно оформленных исправлений.	1. Задания не выполнены. 2. Дано менее 60% правильных ответов. 3. Работа содержит неправильно оформленные исправления.