

**ГАОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА»**

*Утвержден решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 9 от 21 марта 2026 г.*

КАФЕДРА «МАРКЕТИНГ И КОММЕРЦИЯ»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ**

**ПМ 01. Организация и осуществление торговой
деятельности**

**ПМ 02. Товароведение и организация экспертизы качества
потребительских товаров**

**ПМ 03. Организация и осуществление интернет-
маркетинга**

**ПМ 04. Освоение профессии рабочего, должности
служащего**

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

**УРОВЕНЬ ОБРАЗОВАНИЯ – СРЕДНЕЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ**



ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 00A9E2DAF91A2F57E988B751E574CFCC
Владелец: Бучаев Ахмед Гамидович
Действителен: с 23.09.2025 до 17.12.2026

Махачкала-2026

УДК 347.71(075)

ББКУ9(2)42я

Составитель – Атаева Таибат Амирахмедовна, руководитель образовательной программы среднего профессионального образования - программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Внутренний рецензент – Абдулаева Раисат Магомедрасуловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономики» ГАОУ ВО «ДГУНХ».

Внешний рецензент – Абдурашидова Аминат Магомедкамильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан».

Представитель работодателя: Алимйрзаева Забидат Ахмедовна, руководитель отдела закупок торгового дома «Еврострой».

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по производственной практике для специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, разработан в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 19 июля 2023 года № 548, в соответствии с приказом от 24 августа 2022 г. N 762 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по производственной практике для специальности СПО 38.02.08 Торговое дело размещен на сайте www.dgunh.ru

Атаева Т.А. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по производственной практике для специальности СПО 38.02.08 Торговое дело - Махачкала: ДГУНХ, 2026г., 16 с.

Рекомендован к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 21 марта 2026г.

Рекомендован к утверждению руководителем образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена 38.02.08 Торговое дело Атаева Т.А.

Одобен на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 24 февраля 2026 г., протокол № 6

СОДЕРЖАНИЕ

Назначение фонда оценочных средств	4
РАЗДЕЛ 1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ ЗАДАНИЙ	5
1.1. Перечень формируемых компетенций	5
1.2. Перечень компетенций с указанием квалификационных заданий	6
РАЗДЕЛ 2. ПЕРЕЧЕНЬ ЗАДАНИЙ/ВОПРОСОВ К СОБЕСЕДОВАНИЮ ВО ВРЕМЯ ПРОЦЕДУРЫ ЗАЩИТЫ ОТЧЕТА	11
РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ В РАМКАХ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ	13
РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	15

Назначение фонда оценочных средств

Фонд оценочных средств составляется в соответствии с требованиями ФГОС СПО для проведения промежуточной аттестации обучающихся по производственной практике (по профилю специальности) на соответствие их учебных достижений поэтапным требованиям программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по производственной практике (по профилю специальности) включает в себя: перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ППССЗ; типовые задания, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по практике; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и практического опыта, характеризующих этапы формирования компетенций.

Фонд оценочных средств сформирован на основе ключевых принципов оценивания:

- валидности: объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;
- надежности: использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;
- объективности: разные обучающиеся должны иметь равные

РАЗДЕЛ 1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ ЗАДАНИЙ

1.1. Перечень формируемых компетенций

Код ОК / ПК	Наименование ОК / ПК
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 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
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
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
ПК 3.1.	Определять готовность веб-сайта к продвижению.
ПК 3.2.	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".
ПК 3.3.	Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет.
ПК 3.4.	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
ПК 3.5.	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.
ПК 3.6.	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

1.2. Перечень компетенций с указанием квалификационных заданий

Формируемые компетенции	Планируемые результаты обучения по практике, характеризующие этапы формирования компетенций	Квалификационные задания
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	Знать: сущность своей профессиональной деятельности, объекты деятельности, основные особенности работы по избранной профессии Уметь: грамотно выражать мысли и аргументировать в вопросах, касающихся сущности и социальной значимости своей будущей профессии; проявлять к ней устойчивый интерес при выполнении практических заданий	- точно и в срок выполняет задания для самостоятельной работы, домашние задания, задания при аудиторной форме обучения; - демонстрирует понимание значимости профессии.
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	Знать: методы и способы выполнения профессиональных задач; составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности. Уметь: эффективно организовывать собственную деятельность и решать профессиональные задачи	- демонстрирует правильную последовательность выполнения действий практических работ, заданий во время производственной практики; - составляет план выполнения действий на практике.
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Знать: способы установления контакта в коллективе и с потребителями, приемы эффективного делового общения Уметь: проявлять организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину в профессиональной деятельности	- демонстрирует навыки делового общения, способности работать с возражениями клиентов во время прохождения практики - демонстрирует навыки делового и управленческого общения, правилами делового этикета
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.	Знать: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию Уметь: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству. Иметь практический опыт: обеспечения товародвижение и приемки товаров по количеству и качеству.	демонстрирует способность определять виды торговли
ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями	Знать: структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; поиска и методов отбора поставщиков;	демонстрирует способность устанавливать контакты с контрагентами

товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	Уметь: составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств. Иметь практический опыт: установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;	
ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	Знать: структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; поиска и методов отбора поставщиков; Уметь: составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию. Иметь практический опыт: составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий;	демонстрирует способность оформлять и проверять закупочную документацию, в том числе с использованием электронного документооборота
ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	Знать: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию Уметь: устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли. Иметь практический опыт: составления договоров; установления коммерческих связей.	демонстрирует навыки проверки оформления договоров, умение составлять претензий и санкций в договоре
ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	Знать: правил оформления документации по внешнеторговому контракту; Уметь: составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта. Иметь практический опыт:	демонстрирует способность составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта

	подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.	
ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	Знать: виды и способы эксплуатации торгово-технологического оборудования Уметь: эксплуатировать торгово-технологическое оборудование. Иметь практический опыт: эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.	демонстрирует навыки эксплуатации торгово-технологического оборудования в лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда
ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.	Знать: классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку. Уметь: формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент. Иметь практический опыт: определения показателей ассортимента; распознавания товаров по ассортиментной принадлежности	демонстрирует способность расшифровки штрихового кода на отдельные группы товаров
ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.	Знать: классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку. Уметь: идентифицировать товары; оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества. Иметь практический опыт: распознавания товаров по ассортиментной принадлежности оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества-.	демонстрирует навыки проведения оценки качества товаров по различным показателям, определяет возможность приемки
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	Знать: условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним Уметь: рассчитывать товарные потери и списывать их; соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним Иметь практический опыт: соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения	способность использовать нормативную базу по контролю за соблюдением условий и сроков хранения
ПК 2.4. Выполнять	Знать:	демонстрирует навыки

операции, по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.		классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку. Уметь: идентифицировать товары. Иметь практический опыт: расшифровки маркировки	выявлять причины возникновения количественных и качественных товарных потерь
ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий		Знать: ассортимент товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование; специфики процесса управления в категорийном менеджменте; структуры ABC – и XYZ – анализа. Уметь: формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров Иметь практический опыт: анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий	демонстрирует навыки формулировать рекомендации по результатам анализ ассортиментной политики организаций
ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению.		Знать: конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности Уметь: оценивать конкурентоспособность товаров Иметь практический опыт: реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка	Демонстрация знаний конкурентной среды предприятия, видов конкуренции и показатели
ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет."		Знать: средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику Уметь: выявлять, формировать и удовлетворять потребности Иметь практический опыт: выявления потребностей (спроса) на товары	Демонстрация знаний средств удовлетворения потребностей, средств распределения и продвижения товаров, средств маркетинговых коммуникаций и их характеристику.
ПК 3.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет.		Знать: основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна; Уметь: определять маркетинговые стратегии. Иметь практический опыт: определения стратегии продвижения в социальных сетях.	демонстрирует навыки определять и разрабатывать маркетинговые стратегии
ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения		Знать: особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.	демонстрирует навыки разработки уникальных торговых предложений

пользователей в интернет-сообщество.	Уметь: разрабатывать уникальные торговые предложения. Иметь практический опыт: размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».	
ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.	Знать: основы разработки и поддержки сайтов/лендингов. Уметь: создавать тексты для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций. Иметь практический опыт: разработки лендинга.	демонстрирует навыки создания текстов для социальных сетей
ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".	Знать: методы обработки текстовой информации и графической информации Уметь: составлять информационно-аналитические справки Иметь практический опыт: анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании.	Демонстрация знаний этапов маркетинговых исследований, их результатов, управление маркетингом.

РАЗДЕЛ 2. ПЕРЕЧЕНЬ ЗАДАНИЙ/ВОПРОСОВ К СОБЕСЕДОВАНИЮ ВО ВРЕМЯ ПРОЦЕДУРЫ ЗАЩИТЫ ОТЧЕТА

Проверяемая компетенция	Задания/вопросы
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	какова экономическая сущность торгового предприятия
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	выполнение конспекта на тему: «Порядок регистрации ИП без образования юридического лица» (суть государственной регистрации ИП, порядок регистрации, необходимые документы для регистрации в качестве ИП без образования юридического лица)
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Какие способы устранения конфликтов применялись на предприятии
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.	Какие методы сбора информации и потребителях вы можете перечислить.
ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	Как выстраиваются принципы установления хозяйственных связей
ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	Какие сервисы электронного документооборота используются на предприятии.
ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	Какие документы необходимы для заключения внешнеторговых договоров.
ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	Как можно провести контроль исполнения обязательств по контракту.
ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	Как организовать торгово-технологический процесс на предприятии.
ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.	Какие требования предъявляются к кодированию товаров? Какие виды кодирования вы можете назвать?
ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.	Какую общепринятую классификационную принадлежность товаров вы можете назвать?
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	Перечислите какие условия должны быть созданы для сохранности потребительских товаров.
ПК 2.4. Выполнять операции, по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.	Назовите методы проведения оценки качества потребительских товаров.

ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	Какие методы формирования товарного ассортимента применяются на торговых предприятиях
ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению.	По каким параметрам можно понять, что веб-сайт подходит для продвижения.
ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".	Какие метрики позволят оценить и проанализировать активность посетителей веб-сайта
ПК 3.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет.	Ключевые особенности разработки стратегии рекламной кампании в сети интернет.
ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.	Технологии проведения медийных рекламных кампаний
ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.	Принципы составления технических заданий.
ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".	Как оценить эффективность реализуемой стратегии продвижения

РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ В РАМКАХ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Оценивание квалификационных заданий

Шкала оценок	Показатели	Критерии
Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)	1. <u>Полнота выполнения индивидуального задания;</u>	<u>Квалификационное задание выполнено в полном объеме, студент проявил высокий уровень самостоятельности и творческий подход к его выполнению</u>
Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)	2. <u>Правильность выполнения индивидуального задания;</u>	<u>Квалификационное задание выполнено в полном объеме, имеются отдельные недостатки в оформлении представленного материала</u>
Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)	3. <u>Своевременность и последовательность выполнения индивидуального задания.</u>	<u>Квалификационное задание в целом выполнено, однако имеются недостатки при выполнении в ходе практики отдельных разделов (частей) задания, имеются замечания по оформлению собранного материала</u>
Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)		<u>Квалификационное задание выполнено лишь частично, имеются многочисленные замечания по оформлению собранного материала</u>

Оценивание защиты отчета

Шкала оценок	Показатели	Критерии
Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)	1. <u>Соответствие содержания отчета требованиям программы практики;</u> 2. <u>Структурированность и полнота собранного материала;</u> 3. <u>Полнота устного выступления, правильность ответов на вопросы при защите.</u>	<u>При защите отчета студент продемонстрировал глубокие и системные знания, полученные при прохождении практики, свободно оперировал данными исследования и внес обоснованные предложения. Студент правильно и грамотно ответил на поставленные вопросы. Студент получил положительный отзыв от руководителя</u>
Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)		<u>При защите отчета студент показал глубокие знания, полученные при прохождении практики, свободно оперировал данными исследования. В отчете были допущены ошибки, которые носят несущественный характер. Студент ответил на поставленные вопросы, но допустил некоторые ошибки, которые при наводящих вопросах были исправлены. Студент получил</u>

		<u>положительный отзыв от</u> <u>руководителя</u>
Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)		<u>Отчет имеет поверхностный анализ</u> <u>собранного материала, нечеткую</u> <u>последовательность его изложения</u> <u>материала. Студент при защите отчета</u> <u>по практике не дал полных и</u> <u>аргументированных ответов на</u> <u>заданные вопросы. В отзыве</u> <u>руководителя имеются существенные</u> <u>замечания.</u>
Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)		<u>Отчет не имеет детализированного</u> <u>анализа собранного материала и не</u> <u>отвечает установленным требованиям.</u> <u>Студент затрудняется ответить на</u> <u>поставленные вопросы или допускает</u> <u>в ответах принципиальные ошибки. В</u> <u>отзыве</u> <u>руководителя имеются существенные</u> <u>критические замечания.</u>

РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Результаты прохождения практики оцениваются посредством проведения промежуточной аттестации, как правило, в течение последнего дня периода практики. Формой промежуточной аттестации обучающихся по практике является зачет с оценкой (дифференцированный зачет).

Зачет проводится в форме публичной защиты отчета по практике организованную руководителем практики от колледжа / комиссией по проведению промежуточной аттестации, в состав которой помимо руководителя практики могут включаться педагогические работники кафедры, по которой обучающимися осуществляется прохождение соответствующей практики, представители организаций и предприятий, на базе которых проводилась практика.

Защита отчета по практике, как правило, состоит в коротком докладе (8-10 минут) студента и в ответах на вопросы по существу отчета. Общая продолжительность публичной защиты, как правило, не должна превышать 30 минут.

На основании соответствующего оформления текстовой и содержательной частей отчета, соблюдения правил по заполнению дневника, характеристики с места прохождения практики, аттестационного листа руководителя практики от Университета и результата защиты отчета студенту выставляется оценка. Результаты промежуточной аттестации по итогам оценки прохождения практики вносятся в экзаменационную ведомость и зачетную книжку обучающегося.

Критериями оценки являются:

- уровень теоретического осмысления студентами практической деятельности принимающей организации (ее целей, задач, содержания, методов);
- качество отчета по итогам практики;
- степень и качество приобретенных студентами профессиональных умений;
- уровень профессиональной направленности выводов и рекомендаций, сделанных студентами в ходе прохождения практики.

«Отлично» выставляется студенту, который выполнил в срок и на высоком уровне весь намеченный объем работы, оформил отчет в соответствии со всеми требованиями.

«Хорошо» выставляется студенту, который выполнил определенную ему программу работы, оформил отчет в соответствии с основными требованиями, обнаружил умение определять основные задачи и способы их решения, проявил инициативу в работе, но не смог вести творческий поиск или не проявил потребности в творческом росте.

«Удовлетворительно» выставляется студенту, который выполнил программу работы, но не проявил глубоких знаний теории и умения применять ее на практике, допускал ошибки в постановке и решении задач.

«Неудовлетворительно» выставляется студенту, который не выполнил программу практики, не подготовил отчета, допускал ошибки и нарушения дисциплины в ходе проведения практики.

При прохождении практики и подготовке отчетной документации могут быть полезны следующие локально-нормативные акты ДГУНХ и учебно-методические материалы:

1. Положение о практике обучающихся, осваивающих основные образовательные программы среднего профессионального образования в ДГУНХ

2. Рабочая программа производственной практики для специальности СПО 38.02.08 Торговое дело. – Махачкала: ДГУНХ, 2026 г.