

Образец задания демонстрационного экзамена

КОД 38.02.08-1-2026 Специалист торгового дела (Товароведение и продажа потребительских товаров)

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ: 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

**Государственная итоговая аттестация
Базовый уровень демонстрационного экзамена**

Видеообзор комплекта оценочных материалов:

https://vkvideo.ru/video-219561594_456240449?list=ln-vhluwTLT2YoGGrNRkp

Номер и наименование модуля задания	Продолжительность выполнения модуля задания
<i>Модуль № 1:</i> Организация и осуществление торговой деятельности	0 ч. 20 мин.
<i>Модуль № 2:</i> Организация и осуществление торговой деятельности	0 ч. 20 мин.
<i>Модуль № 3:</i> Организация и осуществление торговой деятельности	0 ч. 20 мин.
<i>Модуль № 4:</i> Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	0 ч. 15 мин.
<i>Модуль № 5:</i> Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	0 ч. 15 мин.
<i>Модуль № 6:</i> Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	0 ч. 15 мин.
<i>Модуль № 7:</i> Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	0 ч. 15 мин.
<i>Модуль № 8:</i> Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	0 ч. 30 мин.

Всего: 2 часа 30 мин.

Текст образца задания:

Модуль 1: Разработка анкеты для потребителей

Разработать анкету.

Алгоритм выполнения работы: В соответствии с приложением 1 к модулю 1 разработать структуру анкеты.

Составить 10 вопросов анкеты.

Оформить анкету в файле формата doc/.docx.

Имя файла с созданной анкетой – «Задание Модуля 1».

Поместить файл «Задание Модуля 1» с выполненным заданием (составленной анкетой) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Модуль 2: Разработка коммерческого предложения

Разработать коммерческое предложение. Представить следующие компоненты: заголовок, лид, цена, СТА.

Алгоритм выполнения работы:

- определить объектом коммерческого предложения продукт, указанный в задании Модуля 1.
- составить коммерческое предложение по продвижению продукта в файле любого формата в зависимости от вида представления коммерческого предложения.

Имя файла «Задание Модуля 2».

Поместить созданный файл с выполненным заданием (разработанным коммерческим предложением) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Модуль 3. Разработка предварительного заказа на поставку продукции

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

Алгоритм выполнения работы: Составить предварительный заказ продукции в формате Excel.

Имя файла с созданным заказом – «Задание Модуля 3».

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

Модуль 4. Формирование клиентской базы

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

В клиентской базе необходимо указать:

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

Подвести итоги по суммам, определить наиболее выгодных клиентов.

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

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

Разработать и направить самому невыгодному (по результатам выполненного задания Модуля 4) потенциальному клиенту коммерческое предложение в свободной форме на приобретение продукции, указанной в Модуле 2.

Составить диалог телефонного разговора, ведущего к предварительному заключению сделки. При составлении соблюдать правила деловой беседы и ее этапы.

Прописать диалог в Word. Имя файла – «Задание Модуля 5».

Поместить созданный файл с выполненным заданием (разработанным диалогом телефонного разговора, ведущего к предварительному заключению сделки) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Модуль 6. Формирование матрицы мероприятий для увеличения продаж продукции

Составить матрицу мероприятий (в Word) для увеличения продаж продукции, указанной в Модуле 1 (не менее 10 мероприятий). Имя файла с созданной матрицей мероприятий – «Задание Модуля 6».

В матрице мероприятий указать:

- сроки;
- ответственных лиц;
- ожидаемый результат (эффект).

Поместить созданный файл с выполненным заданием (разработанной матрицей мероприятий для увеличения продаж продукции в регионе) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Модуль 7. Разработка маркетинговой программы

Разработать маркетинговую программу, включающую в себя не менее 10 позиций, для повышения лояльности клиентов.

Кейс представлен в **ПРИЛОЖЕНИИ 2**.

Имя файла с разработанной маркетинговой программой – «Задание Модуля 7».

Задание выполняется в Word.

Поместить созданный файл с выполненным заданием (разработанной маркетинговой программой) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Модуль 8. Управление товарными запасами

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

Имя файла с созданной таблицей – «Задание Модуля 8».

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

С регионального рынка ушел поставщик молочных товаров для торговой сети вашего населенного пункта.

Предложите три альтернативных варианта с обоснованием задачи.

Пропишите их в Word. Имя файла с альтернативными вариантами – «Задание Модуля 8».

Поместите созданный файл с выполненным заданием (предложенные альтернативные варианты с обоснованием задачи) в папку «ДЭ_ФИО студента», созданную на рабочем столе компьютера/ноутбука.

Цели проведения анкетирования:

Выявление потребительских предпочтений и факторов принятия решения о покупке.

Продукт: Вареные колбасные изделия.

Ассортимент сформированный в Вашем магазине

	Наименование	Вид оболочки	производитель	Ед.изм.	Цена, руб.
1	Говяжья в/с	синюга	ООО «Скиф»	кг.	550,00
2	Говяжья в/с	целлофан	ООО «Скиф»	кг.	540,00
3	Говяжья в/с	п/амидная	ООО «Скиф»	кг.	520,00
4	Докторская в/с	синюга	ООО «Скиф»	кг.	550,00
5	Докторская в/с	целлофан	ООО «Скиф»	кг.	540,00
6	Докторская в/с	п/амидная	ООО «Скиф»	кг.	520,00
7	Русская в/с	синюга	ООО «Скиф»	кг.	550,00
8	Русская в/с	целлофан	ООО «Скиф»	кг.	540,00
9	Русская в/с	п/амидная	ООО «Скиф»	кг.	520,00
10	Молочная 1с.	целлофан	ООО «Скиф»	кг.	490,00
11	Молочная 1с.	п/амидная	ООО «Скиф»	кг.	470,00
12	Чайная 2с.	целлофан	ООО «Скиф»	кг.	450,00
13	Чайная 2с.	п/амидная	ООО «Скиф»	кг.	430,00
14	Сосики молочные 1с.	п/амидная	ООО «Скиф»	кг.	520,00
15	Сардельки «Свиные», 1с.	натуральная	ООО «Скиф»	кг.	550,00

Кейс к модулю 7

Сеть магазинов «Солнышко», формат магазинов «у дома» выросла из стартапа в самую крупную сеть в городе. Компания развивается бурно, появляется необходимость систематизации маркетинга и бизнеса, чтобы привлекать больше клиентов и повысить средний чек.

Модуль 8

Данные для проведения ABC-анализа

ТМЦ	Выручка по отгрузке	Остатки товаров на конец периода
Сырок глазиров. МУЛЬТ 40 гр	374,00	102,00
Простоквашино творог м.д.ж.2% 220 гр Москва	2 292,00	588,00
Простоквашино творог м.д.ж.5% 220 гр Москва	2 925,00	750,00
Активиа творожная паста чернослив 4,2% 130 гр	2 808,00	712,80
Активиа творожная с клубникой 4,2% 130 гр	1 612,00	409,20
Активиа творожная с малиной 4,2% 130 гр	468,00	118,80
Активиа творожная с мюсли 4,5% 130 гр	1 144,00	290,40
Активиа творожная с мюсли и манго 4,5% 130 гр	1 456,00	369,60
Активиа творожная с отрубями 4,3% 130 гр	104,00	26,40
Растишка творожок абрикос 100 гр	5 248,00	1 331,20
Данон творожный экономный Персик и абрикос 170 гр	1 334,00	336,40
Даниссимо творожок с шариками м.д.ж.7,3% 135 гр	2 979,50	741,00
Данон творожный экономный Клубника и земляника 170	1 135,20	0
Творог нежирный 500 гр Маай СХПК Горный	23 751,00	5 508,00
Творог м.д.ж.9 % 180 гр Молочный дождик	226 769,50	37 732,72
Творожная масса с изюмом м.д.ж. 8% Молочный дождик 180 гр	113 302,00	18 497,27
Творожная паста Малина Молочный дождик 125 гр	26 605,00	4 293,47
Творожная паста Черника Молочный дождик 125 гр	26 609,00	4 289,45
Творожная масса с курагой м.д.ж. 8% Молочный дождик 180 гр	72 557,00	6 891,58