

Нестеренко
Ирина Юрьевна

Подписано цифровой
подписью: Нестеренко Ирина
Юрьевна
Дата: 2025.06.05 17:11:40 +05'00'



УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора Ур СЭИ (филиал)
ОУП ВО «АТиСО» по УиВР

О.В. Зубкова

«18» марта 2025 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Организация и осуществление продаж

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

38.02.08 Торговое дело

(код профессии, специальности СПО)

Специалист торгового дела

(наименование квалификации)

Кафедра: менеджмента и управления персоналом

Разработчики программы:

Разработчики программы: к.э.н., доцент кафедры МиУП И.Д. Голышев

ФОС обсужден на заседании кафедры МиУП
протокол № 6 от «06» марта 2025 г.

Заведующий кафедрой МиУП

Е.В. Маскайкина

«06» марта 2025 г.

Оглавление

1. Общие положения	3
2. Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке.....	3
3. Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений текущего контроля	5
4. Требования к результатам освоения компетенций, знаниям и умениям	5
5. Оценочные средства и контрольно-измерительные материалы для проведения текущего контроля по учебной дисциплине.....	6
5.1 Оценочные средства для проведения текущего контроля по учебной дисциплине.....	6
5.2 Контрольно-измерительные материалы для проведения текущего контроля по учебной дисциплине	11
6. Оценочные средства и контрольно-измерительные материалы для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине	12
6.1 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине.....	12
6.2 Контрольно-измерительные материалы для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине	22

1. Общие положения

Контрольно-оценочные средства (КОС) разработаны в соответствии с требованиями программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) и Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, квалификация Специалист торгового дела.

Контрольно-оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Организация и осуществление продаж» для специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, квалификация Специалист торгового дела.

КОС включают материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.

2. Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке

Коды формируемых общих и профессиональных компетенций	Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)
ПК 1.1-ПК 1.6	У1, У2, У3, У4, У5, У6, У7, У8, У9, У10, У11, У12 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 310, 311, 312, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 319

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знать (знание): классификацию продовольственных и непродовольственных товаров; методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров; основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров; технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации; факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров; условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; дефекты потребительских товаров; товарных потерь и способы их сокращения; законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия; основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров; организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов; сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения	знает классификацию продовольственных и непродовольственных товаров; знает методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; знает обязательные требования к маркировке потребительских товаров; знает технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;	Оценка результатов устного опроса; Оценка результатов практической работы; Оценка результатов тестирования; Самооценка своего знания, осуществляемая обучающимися

качества и безопасности товаров; ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его формирование; приоритетные направления совершенствования ассортимента товаров; основные положения категорийного менеджмента; специфику процесса управления в категорийном менеджменте; алгоритм разработки ассортиментной матрицы товарной категории; порядок формирования категорий в ассортименте классификацию продовольственных и непродовольственных товаров;		
Уметь (умение): применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов; идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности; устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров; обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических	оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков; осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию выполняет торгово-технологические операции в соответствии с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта;	Оценка результатов устного опроса; Оценка результатов практической работы; Оценка результатов тестирования; Экспертное наблюдение за ходом выполнения учебных заданий Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при проведении экзамена.

документов; организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты; анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах.	осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки; оформляет документы по приемке товаров в соответствии установленными требованиями; соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций	
---	--	--

3. Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений текущего контроля

Содержание учебного материала по программе учебной дисциплины	Знания и умения	Вид текущего контроля
Тема 1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	У1, У2, У3, У4, У5, У6, У7, У8, У9, У10, У11, У12 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 310, 311, 312, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 319	Устный опрос; диктант по ходу изучения терминологии курса; доклады; письменный опрос, рассмотрение практических заданий
Тема 2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	У1, У2, У3, У4, У5, У6, У7, У8, У9, У10, У11, У12 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 310, 311, 312, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 319	Устный опрос; наблюдение и оценка практического занятия; доклады.
Тема 3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	У1, У2, У3, У4, У5, У6, У7, У8, У9, У10, У11, У12 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 310, 311, 312, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 319	Рассмотрение практических заданий, устный опрос; наблюдение и оценка практического занятия.

Виды аттестации:

Текущий контроль: Тестирование. Устный опрос. Выполнение практических заданий. Подготовка докладов

Промежуточная аттестация: экзамен

4. Требования к результатам освоения компетенций, знаниям и умениям

Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
Понимание смысла компетенции	Имеет базовые общие знания в рамках диапазона выделенных задач (1 балл) Понимает факты, принципы, процессы, общие понятия в пределах области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации,	Минимальный уровень Базовый уровень

	обработать, анализировать информацию. (2 балла) Имеет фактические и теоретические знания в пределах области исследования с пониманием границ применимости (3 балла)	Высокий уровень
Освоение компетенции в рамках изучения учебной дисциплины	Наличие основных умений, требуемых для выполнения простых задач. Способен применять только типичные, наиболее часто встречающиеся приемы по конкретной сформулированной (выделенной) задаче (1 балл) Имеет диапазон практических умений, требуемых для решения определенных проблем в области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию. (2 балла) Имеет широкий диапазон практических умений, требуемых для развития творческих решений, абстрагирования проблем. Способен выявлять проблемы и умеет находить способы решения, применяя современные методы и технологии. (3 балла)	Минимальный уровень Базовый уровень Высокий уровень
Способность применять на практике знания, полученные в ходе изучения дисциплины	Способен работать при прямом наблюдении. Способен применять теоретические знания к решению конкретных задач. (1 балл) Может взять на себя ответственность за завершение задач в исследовании, приспособливает свое поведение к обстоятельствам в решении проблем. Затрудняется в решении сложных, неординарных проблем, не выделяет типичных ошибок и возможных сложностей при решении той или иной проблемы (2 балла) Способен контролировать работу, проводить оценку, совершенствовать действия работы. Умеет выбрать эффективный прием решения задач по возникающим проблемам. (3 балла)	Минимальный уровень Базовый уровень Высокий уровень

5. Оценочные средства и контрольно-измерительные материалы для проведения текущего контроля по учебной дисциплине

5.1 Оценочные средства для проведения текущего контроля по учебной дисциплине

Вопросы для собеседования

1. Торговые предприятия (организации): понятие, цели, задачи, функции.
2. Организационно-правовые формы предприятий торговли, их особенности.
3. Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды.
4. Состояние и перспективы развития розничной торговли.
5. Розничная торговая сеть: понятие, назначение, виды, их отличительные признаки и характеристика, направления развития.
6. Классификация предприятий розничной торговли: виды, типы, их идентифицирующие признаки.
7. Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги, их

- назначение,
8. Специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли.
 9. Качество услуг розничной торговли: понятия, общие требования к качеству.
 10. Общетеchnическая оснащенность торгового предприятия.
 11. Строительные и санитарные нормы и правила.
 12. Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним.
 13. Помещения магазина: состав, их взаимосвязь, устройство, соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса.
 14. Требования к технологическому оснащению торговых помещений: обязательные и на добровольной основе.
 15. Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение.
 16. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов.
 17. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса.
 18. Приемка товаров и тары: нормативные документы, ее регламентирующие.
 19. Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству и качеству.
 20. Документальное оформление приемки товаров.
 21. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база.
 22. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели.
 23. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров: продавцов, продавцов-консультантов, контролеров-кассиров, торговых и коммерческих агентов, менеджеров по продажам.
 24. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.
 25. Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика.
 26. Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов.
 27. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое федеральными законами, правилами продажи, в том числе федеральными и региональными.
 28. Организация и разработка плана сбыта.
 29. Организация работы торгового персонала.
 30. Понятие, принципы и методы исследования в системе продаж.
 31. Оценка факторов рыночной среды.
 32. Особенности проведения маркетинговых исследований в сфере продаж.
 33. Концептуальные модели управления в сфере продаж.
 34. Типы организации отдела продаж.
 35. Концепция мерчандайзинга в розничной торговле: цели, задачи, правила.
 36. Визуальный мерчандайзинг.
 37. Интернет как новый канал сбыта. Модели осуществления продаж.
 38. Особенности организации продающих сайтов.
 39. Поисковая оптимизация.
 40. Обеспечение безопасности для покупателей в интернете.
 41. Компоненты маркетингового продвижения.
 42. Реклама в интернете.
 43. Мобильные приложения.
 44. Роль посредников в привлечении интернет-покупателей.

Практические задания

Задание 1.

Заполнить таблицу «Основные признаки, характеризующие типы универсальных магазинов»

Тип	Торговая площадь, м ²	Ассортимент товаров	Формы торгового обслуживания
Гипермаркет			
Универмаг			
Универмаг «Детский мир»			
Универсам (Супермаркет)			

Задание 2.

Чем оптовые предприятия отличаются от розничных. Представить в виде таблицы

Оптовые предприятия	Розничные предприятия

Задание 3.

В торговом зале размещены горки пристенные – 18 шт. (длина 1 м, ширина 0,8 м), горки островные -10 шт. (длина 1,2 м, ширина 1,4 м), холодильные прилавки-витрины – 5 шт. (длина 1, 3 м, ширина 0,9 м). Площадь торгового зала магазина «Мини-маркет» – 125 м². Вопрос: Определите коэффициент установочной площади.

Задание 4.

В торговом зале размещены горки пристенные – 18 шт. (длина 1 м, ширина 0,8 м), горки островные -10 шт. (длина 1,2 м, ширина полки 0,65 м), холодильные прилавки-витрины – 5 шт. (длина 1, 3 м, ширина 0,9 м).

Площадь торгового зала магазина «Мини-маркет» – 125 м².

Примечание: горки пристенные имеют 4 полки, островные по 2 полки с каждой стороны, шириной 0,65 м.

Вопрос: Определите коэффициент демонстрационной площади.

Задание 5.

В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 41,8 м².

Найдите установочный коэффициент. Торговая площадь 122 м².

Задание 6.

Из 55 наименований продуктов в магазин поступило 10 новых видов. Рассчитать степень обновления, коэффициент широты ассортимента, если максимально возможное количество наименований товаров у данного вида магазина принято 120.

Оформить таблицу:

Расчет показателей широты и новизны ассортимента ШБ – Широта базовая

Шд - Широта действ.

Кш Коэффициент широты Количество новых товаров Кн Коэффициент новизны

Задание 7.

Общая площадь магазина «Восторг» составляет 322 м², из них 124 м² – торговая площадь.

Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

Задание 8.

Общая торговая площадь вашего магазина 1000 м², а оборудование занимает в нем в общей сложности 600 м². Определите Коэффициент установочной площади.

Задание 9.

Торговая площадь магазина 300 м²., общая площадь магазина 600 м². Найдите коэффициент эффективности использования помещений магазина.

Задание 10.

Торговая площадь магазина 220 м²., установочная площадь 1066 м². Определите коэффициент установочной площади.

Задание 11.

Рассчитать коэффициент обновления торгового ассортимента магазина «Продукты» и сделать выводы:

Показатели обновления ассортимента	2024 год			
	январь	февраль	март	апрель
Количество наименований кондитерских изделий, предлагаемого к продаже – Шд, ед	55	56	58	60
Количество новых наименований кондитерских изделий, Н, ед.	5	7	23	24
Коэффициент обновления ассортимента – Кн, %				

Тематика докладов

1. Индивидуальные частные предприниматели: понятие, их статус, особенности торговой деятельности.
2. Специализация и типизация магазинов. Современные форматы магазинов.
3. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.
4. Качественные показатели состояния торговой сети.
5. Качество услуг розничной торговли: понятия, общие требования к качеству.
6. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли.
7. Нормативно-правовая база. Комплект стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли.
8. Требования к технологическому оснащению торговых помещений.
9. Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования.
10. Показатели использования площади магазина.
11. Требования к эстетическим показателям торговых зданий и залов.
12. Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству и качеству, документальное оформление приемки товаров.
13. Организация и технология хранения товаров в магазине.
14. Особенности кратковременного хранения отдельных групп товаров в магазине.
15. Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров.
16. Основные элементы процесса продажи.
17. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продажи.
18. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначения, их краткая характеристика.
19. Требования к информации о продавце.
20. Методы мотивации торгового персонала.
21. Стратегии позиционирования. Выбор целевого сегмента.
22. Товарный мерчендайзинг.
23. Обеспечение безопасности для покупателей в интернете. Сбор статистики и ключевые показатели эффективности. Товарные рекомендации.
24. Методы продвижения товаров и услуг в интернете.

Курсовая работа

Курсовая работа является одним из видов учебной деятельности и одной из основных форм промежуточной аттестации обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена структурных подразделений СПО.

Курсовая работа выполняется на заключительном этапе изучения профессионального модуля, в ходе которого осуществляется обучение применению полученных знаний и умений при решении комплексных задач, связанных со сферой профессиональной деятельности будущих специалистов в сфере экономики и бухгалтерского учета.

Выполнение курсовой работы проводится с целью:

- систематизации и закрепления полученных теоретических знаний по профессиональному модулю;
- углубления теоретических знаний в соответствии с заданной темой;
- формирования умений применять теоретические знания при решении поставленных задач;
- формирования умений использовать справочную, нормативную и правовую документацию;
- развития творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности

Примерные темы курсовых работ:

1. Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках.
2. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков.
3. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке.
4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента).
5. Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки.
6. Организация работы на маркетплейсах
7. Исследование факторов формирования потребительского спроса в розничной торговле.
8. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в сфере торговли
9. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях.
10. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок.
11. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения
12. Анализ розничной торговли: сущность, функции и тенденции развития в России
13. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли
14. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли
15. Взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка
16. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли
17. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия
18. Анализ влияния факторов внешней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности
19. Анализ влияния факторов внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности
20. Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности предприятия
21. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети)

22. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности
23. Организация хозяйственных связей в торговле
24. Поиск поставщиков и договорная работа в коммерческой деятельности
25. Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли.
26. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса
27. Организация выставочной деятельности как инструмента торговли
28. Инновационные технологии в сфере торговли как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации
29. Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации.
30. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса
31. Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.
32. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации
33. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети
34. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами
35. Современные форматы розничных торговых сетей
36. Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке.

5.2. Контрольно-измерительные материалы для проведения текущего контроля по учебной дисциплине

Шкала оценки для проведения текущего контроля по учебной дисциплине в устной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	- полно раскрыто содержание материала; - материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности; - точно используется терминология; - показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; - продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи; - ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов; - продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач; - допущены одна - две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию. - количество баллов за освоение компетенций от 8 до 9
2	Хорошо	- вопросы излагаются систематизировано и последовательно; - продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи, однако требуют определенного контроля; - продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер; - ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «отлично», но при этом имеет один из недостатков: в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа;

		приобретенный практический опыт, знания и умения требуют не значительной корректировки в процессе выполнения задания; допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя. - количество баллов за освоение компетенций от 5 до 7
3	Удовлетворительно	- неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; - при неполном знании теоретического материала выявлен недостаточный уровень знаний и умений; студент не может применить теоретические знания на практике; - количество баллов за освоение компетенций от 3 до 4
4	Неудовлетворительно	- не раскрыто основное содержание учебного материала; - обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; - допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов - отсутствуют практический опыт, знания и умения по предлагаемым ситуационным вопросам или задачам, количество баллов за освоение компетенций менее 3. - отказ от ответа или отсутствие ответа

Шкала оценки для проведения текущего контроля по учебной дисциплине в письменной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	Материал раскрыт полностью, изложен логично, без существенных ошибок, выводы доказательны и опираются на теоретические знания Количество баллов за освоение материала от 8 до 9
2	Хорошо	Основные положения раскрыты, но в изложении имеются незначительные ошибки выводы доказательны, но содержат отдельные неточности Количество баллов за освоение материала от 5 до 7
3	Удовлетворительно	Изложение материала не систематизированное, выводы недостаточно доказательны, аргументация слабая. Количество баллов за освоение материала от 3 до 4
4	Неудовлетворительно	Не раскрыто основное содержание материала, обнаружено незнание основных положений темы. Не сформированы компетенции, умения и навыки. Количество баллов за освоение компетенций менее 3 Ответ на вопрос отсутствует

Преподаватели имеют право использовать критерии оценки при проведении текущего контроля успеваемости отличные от указанных в разделе 5.2.

6. Оценочные средства и контрольно-измерительные материалы для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине

6.1. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине

Контрольные вопросы для подготовки к экзамену

1. Торговые предприятия (организации): понятие, цели, задачи, функции.
2. Организационно-правовые формы предприятий торговли, их особенности.
3. Индивидуальные частные предприниматели: понятие, их статус, особенности торговой деятельности.
4. Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды.
5. Состояние и перспективы развития розничной торговли.
6. Розничная торговая сеть: понятие, назначение, виды, их отличительные признаки и характеристика, направления развития.
7. Классификация предприятий розничной торговли: виды, типы, их идентифицирующие признаки.
8. Специализация и типизация магазинов. Современные форматы магазинов.
9. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.
10. Качественные показатели состояния торговой сети.
11. Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли.
12. Качество услуг розничной торговли: понятия, общие требования к качеству.
13. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли.
14. Нормативно-правовая база. Комплект стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли.
15. Общетехническая оснащенность торгового предприятия. Строительные и санитарные нормы и правила.
16. Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним.
17. Помещения магазина: состав, их взаимосвязь, устройство, соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса.
18. Требования к технологическому оснащению торговых помещений: обязательные и на добровольной основе.
19. Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования.
20. Показатели использования площади магазина.
21. Требования к эстетическим показателям торговых зданий и залов.
22. Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение.
23. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов.
24. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса.
25. Приемка товаров и тары: нормативные документы, ее регламентирующие.
26. Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству и качеству, документальное оформление приемки товаров.
27. Организация и технология хранения товаров в магазине.
28. Особенности кратковременного хранения отдельных групп товаров в магазине.
29. Правила торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров
30. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база.
31. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели.
32. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров: продавцов, продавцов-консультантов, контролеров-кассиров, торговых и коммерческих агентов, менеджеров по продажам.
33. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.
34. Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика.
35. Основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложение сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями.

36. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продажи.
37. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначения, их краткая характеристика.
38. Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов.
39. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое федеральными законами, правилами продажи, в том числе федеральными и региональными.
40. Требования к информации о продавце (к вывескам, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.), реализуемых товарах и оказываемых услугах.
41. Организация и разработка плана сбыта.
42. Организация работы торгового персонала.
43. Методы мотивации торгового персонала.
44. Понятие, принципы и методы исследования в системе продаж.
45. Оценка факторов рыночной среды.
46. Особенности проведения маркетинговых исследований в сфере продаж.
47. Стратегии позиционирования. Выбор целевого сегмента.
48. Концептуальные модели управления в сфере продаж.
49. Типы организации отдела продаж.
50. Концепция мерчандайзинга в розничной торговле: цели, задачи, правила.
51. Визуальный мерчандайзинг.
52. Товарный мерчандайзинг.
53. Интернет как новый канал сбыта. Модели осуществления продаж.
54. Особенности организации продающих сайтов. Поисковая оптимизация.
55. Обеспечение безопасности для покупателей в интернете.
56. Сбор статистики и ключевые показатели эффективности.
57. Компоненты маркетингового продвижения.
58. Реклама в интернете.
59. Мобильные приложения.
60. Роль посредников в привлечении интернет-покупателей. Рассылка электронных писем. Блоги и социальные сети.

Итоговые тестовые задания.

Вариант 1.

Выберите правильный ответ.

К каждому заданию даны несколько вариантов ответов, из которых также несколько может быть верных.

1. Назовите основную цель торгового предприятия при реализации товаров:
 - а) извлечение дохода;
 - б) товародвижение;
 - в) извлечение прибыли;
 - г) формирование убытка.
2. В летний и осенний сезоны стационарная сеть дополняется
 - а) киосками;
 - б) палатками;
 - в) павильонами;
 - г) магазинами.
3. Назовите торговое предприятие по организационно-правовой форме и виду предпринимательской деятельности:
 - а) хозяйственное товарищество;
 - б) павильон;
 - в) гипермаркет;
 - г) универсам.

4. Укажите правильный перечень типов торговых предприятий:
- а) стационарная, нестационарная, посылочная торговая сеть;
 - б) отдельно стоящие, встроенные;
 - в) гипермаркет, супермаркет, гастроном;
 - г) варианты А, Б.
5. Дайте характеристику фирменному магазину:
- а) реализует бренд одного отечественного производителя;
 - б) реализует бренды разных иностранных производителей;
 - в) реализует бренды разных отечественных производителей;
 - г) варианты А, Б, В.
6. Назовите вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и оказанием услуг покупателям:
- а) складирование;
 - б) размещение;
 - в) торговля;
 - г) хранение.
7. Назовите принцип рационального товародвижения:
- а) кратчайший путь движения товара;
 - б) максимальный путь движения товара;
 - в) максимальная загрузка складских помещений;
 - г) вариант Б и В.
8. Назовите вид розничной торговли, осуществляемой вне стационарной розничной сети с использованием специальных транспортных средств:
- а) разносная торговля;
 - б) развозная торговля;
 - в) посылочная торговля;
 - г) комиссионная торговля.
9. Помещения для хранения тары и контейнеров ...
- а) подсобные;
 - б) административно-бытовые;
 - в) технические;
 - г) комплексные.
10. Частота завоза товара в магазин зависит от ...
- а) ёмкости подсобных помещений;
 - б) количества покупателей;
 - в) количества поставщиков;
 - г) состава поставщиков
11. Назовите показатель, характеризующий степень использования площади торгового зала и оборудования под выкладку товаров:
- а) коэффициент оборота площади;
 - б) коэффициент интеграции площади;
 - в) коэффициент установочной площади;
 - г) коэффициент экспозиционной площади.
12. Рабочее место продавца - это...
- а) место, в котором продавец должен находиться и которое прямо или косвенно находится под контролем работодателя;
 - б) место, в котором работник должен находиться;
 - в) вторичное звено торгового процесса;
 - г) место, где создаются материальные ценности.
13. При площади торгового зала магазина 800 квадратных метров и площади под торговым оборудованием 400 квадратных метров коэффициент установочной площади торгового зала составит:

- а) 0,4;
 - б) 0,8;
 - в) 0,5;
 - г) 1.
14. Назовите основную функцию товарного склада
- а) продажа товаров;
 - б) товароснабжение розничной торговой сети;
 - в) перемещение товаров;
 - г) варианты А, Б, В.
15. Назовите складское помещение, предназначенное для приема, сортировки и хранения товаров:
- а) вспомогательное;
 - б) подсобного назначения;
 - в) основного производственного назначения;
 - г) бытового назначения.
16. Транзитная форма товародвижения подразумевает поступление в розничную торговую сеть товаров:
- а) от предприятий промышленности (прямой канал);
 - б) со склада оптового предприятия;
 - в) от производственных предприятий или через одно складское звено оптового предприятия;
 - г) прошедших через одно или несколько оптовых звеньев.
17. Под оптовой торговлей понимается:
- а) продажа товаров для личного потребления или домашнего использования;
 - б) деятельность по продаже товаров розничным торговцам, промышленным, коммерческим, профессиональным пользователям или другим оптовым торговцам;
 - в) продажа товаров другим оптовым или розничным торговцам;
 - г) продажа товаров для личного потребления или домашнего использования, другим оптовым или розничным торговцам.
18. Обязанности получателя при обнаружении в ходе приемки несоответствия качества продукции требованиям нормативно-технической документации.
- а) составить акт за подписями лиц, производивших приемку продукции, вызвать представителя отправителя;
 - б) приостановить дальнейшую приемку, обеспечить сохранность продукции, принять меры к предотвращению ее смешения с другой однородной продукцией, вызвать представителя отправителя;
 - в) вызвать представителя отправителя, подать заявление в органы внутренних дел для проведения расследования;
 - г) приостановить приемку продукции, в которой обнаружены несоответствия, составить акт, вызвать представителя отправителя, продолжить приемку остальной части продукции.
19. Основные функции тары и упаковки:
- а) хранение и защита товаров, информативность и эстетичность;
 - б) создание условий для механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ;
 - в) средство для выкладки и размещения в торговом зале;
 - г) все вышеперечисленные функции.
20. Маршруты централизованной доставки:
- а) кольцевые;
 - б) маятниковые;
 - в) линейные.
 - г) кольцевые и линейные.
21. Назовите вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и оказанием услуг покупателям:
- а) складирование;

- б) размещение;
- в) торговля;
- г) хранение.

22. Назовите вид розничной торговли, осуществляемой вне стационарной розничной сети с использованием специальных транспортных средств:

- а) разносная торговля;
- б) развозная торговля;
- в) посылочная торговля;
- г) комиссионная торговля.

23. Частота завоза товара в магазин зависит от ...

- а) ёмкости подсобных помещений;
- б) количества покупателей;
- в) количества поставщиков;
- г) состава поставщиков.

24. Рабочее место продавца - это...

- а) место, в котором продавец должен находиться и которое прямо или косвенно находится под контролем работодателя;
- б) место, в котором работник должен находиться;
- в) вторичное звено торгового процесса;
- г) место, где создаются материальные ценности.

25. Торговое помещение магазина – это:

- а) часть помещения магазина, включающая торговый зал и помещения для оказания услуг;
- б) специально оборудованная часть помещения магазина, предназначенная для приема, хранения и подготовки товара к продаже;
- в) часть помещения магазина, предназначенная для размещения технических служб и/или выполнения работ по техническому обслуживанию рабочих мест, технологического и механического оборудования;
- г) площадь торговых помещений магазина.

26. Права покупателя при продаже ему товара ненадлежащего качества.

- а) безвозмездное устранение недостатков;
- б) соразмерное уменьшение покупной цены;
- в) замена на товар аналогичной или другой марки, расторжение договора и возврат денег.
- г) все вышеперечисленные права.

27. С какого дня исчисляется гарантийный срок на приобретенные у продавца (изготовителя) товары?

- а) со дня продажи товара;
- б) со дня изготовления товара;
- в) в соответствии с договором между продавцом и покупателем;
- г) либо со дня продажи, если иное не предусмотрено договором, либо со дня изготовления товара, если день передачи установить невозможно.

28. Экспозиционная площадь магазина – это:

- а) суммарная площадь горизонтальных, вертикальных и наклонных плоскостей торгового оборудования, используемого для показа и демонстрации товара в торговом зале;
- б) часть площади торгового зала, занятая оборудованием, предназначенным для выкладки, демонстрации товаров, проведения денежных расчетов и обслуживания покупателей;
- в) площадь торговых помещений магазина;
- г) часть помещения магазина для размещения вспомогательных служб и выполнения работ по обслуживанию технологического процесса.

29. Основным документом при перевозке товаров автомобильным транспортом является:

- а) железнодорожная транспортная накладная;
- б) товарно-транспортная накладная;
- в) коносамент;

г) счёт-фактура.

30. Назовите дистанционный вид продаж:

- а) оптовая торговля;
- б) почасовая торговля;
- в) розничная торговля;
- г) варианты А, Б, В.

Вариант 2.

Выберите правильный ответ.

К каждому заданию даны несколько вариантов ответов, из которых также несколько может быть верных.

1. Транзитная форма товародвижения подразумевает поступление в розничную торговую сеть товаров:

- а) от предприятий промышленности (прямой канал);
- б) со склада оптового предприятия;
- в) от производственных предприятий или через одно складское звено оптового предприятия;
- г) прошедших через одно или несколько оптовых звеньев.

2. Назовите типы торговых посредников, выступающих в каналах распределения от своего имени:

- а) дилер, дистрибьютор;
- б) дилер, консигнатор;
- в) дистрибьютор, агент, брокер.
- г) комиссионер, агент, брокер.

3. Под оптовой торговлей понимается:

- а) продажа товаров для личного потребления или домашнего использования;
- б) деятельность по продаже товаров розничным торговцам, промышленным, коммерческим, профессиональным пользователям или другим оптовым торговцам;
- в) продажа товаров другим оптовым или розничным торговцам;
- г) продажа товаров для личного потребления или домашнего использования, другим оптовым или розничным торговцам.

4. Классификации оптовых предприятий по товарной специализации:

- а) универсальные, специализированные;
- б) выходные, торгово-закупочные, торговые;
- в) федеральные, межобластные, областные, межрайонные, районные, городские;
- г) государственные, муниципальные, кооперативные, акционерные, частные, ведомственные и др.

5. Обязанности получателя при обнаружении в ходе приемки несоответствия качества продукции требованиям нормативно-технической документации.

- а) составить акт за подписями лиц, производивших приемку продукции, вызвать представителя отправителя;
- б) приостановить дальнейшую приемку, обеспечить сохранность продукции, принять меры к предотвращению ее смешения с другой однородной продукцией, вызвать представителя отправителя;
- в) вызвать представителя отправителя, подать заявление в органы внутренних дел для проведения расследования;
- г) приостановить приемку продукции, в которой обнаружены несоответствия, составить акт, вызвать представителя отправителя, продолжить приемку остальной части продукции.

6. Под упаковкой следует понимать:

- а) средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции;
- б) средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции от повреждений и потерь, окружающей среды;

- в) средство или комплекс средств, обеспечивающих процесс обращения;
- г) средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции от повреждений и потерь, окружающей среды, загрязнений, а также обеспечивающих процесс обращения.

7. Основные функции тары и упаковки:

- а) хранение и защита товаров, информативность и эстетичность;
- б) создание условий для механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ;
- в) средство для выкладки и размещения в торговом зале;
- г) все вышеперечисленные функции.

8. Товароснабжение – это:

- а) процесс доведения товаров от предприятий изготовителей до предприятий оптовой торговли;
- б) система мероприятий, представляющая сложный комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли;
- в) деятельность по планированию, претворению в жизнь и контролю за физическим перемещением товаров от мест происхождения к местам использования с целью удовлетворения нужд потребителей и выгодой для себя;
- г) сложный комплекс оперативно-торговой (коммерческой) и технологической деятельности розничных и оптовых предприятий.

9. Маршруты централизованной доставки:

- а) кольцевые;
- б) маятниковые;
- в) линейные.
- г) кольцевые и линейные.

10. Дайте характеристику фирменному магазину:

- а) реализует бренд одного отечественного производителя;
- б) реализует бренды разных иностранных производителей;
- в) реализует бренды разных отечественных производителей;
- г) варианты А, Б, В.

11. Назовите вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и оказанием услуг покупателям:

- а) складирование;
- б) размещение;
- в) торговля;
- г) хранение.

12. Назовите принцип рационального товародвижения:

- а) кратчайший путь движения товара;
- б) максимальный путь движения товара;
- в) максимальная загрузка складских помещений;
- г) вариант Б и В.

13. Назовите вид розничной торговли, осуществляемой вне стационарной розничной сети с использованием специальных транспортных средств:

- а) разносная торговля;
- б) развозная торговля;
- в) посылочная торговля;
- г) комиссионная торговля.

14. Помещения для хранения тары и контейнеров ...

- а) подсобные;
- б) административно-бытовые;
- в) технические;
- г) комплексные.

15. Частота завоза товара в магазин зависит от ...

- а) ёмкости подсобных помещений;

- б) количества покупателей;
- в) количества поставщиков;
- г) состава поставщиков.

16. Назовите показатель, характеризующий степень использования площади торгового зала и оборудования под выкладку товаров:

- а) коэффициент оборота площади;
- б) коэффициент интеграции площади;
- в) коэффициент установочной площади;
- г) коэффициент экспозиционной площади.

17. Рабочее место продавца - это...

- а) место, в котором продавец должен находиться и которое прямо или косвенно находится под контролем работодателя;
- б) место, в котором работник должен находиться;
- в) вторичное звено торгового процесса;
- г) место, где создаются материальные ценности.

18. На какие площади или зоны делится торговый зал:

- а) установочную, площадь зоны расчетного узла;
- б) установочную, проходов для покупателей, рабочих мест продавцов, площадь зоны расчетного узла;
- в) проходов для покупателей, рабочих мест продавцов;
- г) проходов для покупателей, рабочих мест продавцов, площадь зоны расчетного узла.

19. Торговое помещение магазина – это:

- а) часть помещения магазина, включающая торговый зал и помещения для оказания услуг;
- б) специально оборудованная часть помещения магазина, предназначенная для приема, хранения и подготовки товара к продаже;
- в) часть помещения магазина, предназначенная для размещения технических служб и/или выполнения работ по техническому обслуживанию рабочих мест, технологического и механического оборудования;
- г) площадь торговых помещений магазина.

20. Считается, что наиболее приемлемые показатели коэффициентов установочной и демонстрационной площади торгового зала соответственно:

- а) 0,45 – 0,50 и 0,80 – 0,90;
- б) 0,27 – 0,3 и 0,70 – 0,75;
- в) 0,70 – 0,75 и 0,27 – 0,30;
- г) 0,50 и 0,80.

21. Права покупателя при продаже ему товара ненадлежащего качества.

- а) безвозмездное устранение недостатков;
- б) соразмерное уменьшение покупной цены;
- в) замена на товар аналогичной или другой марки, расторжение договора и возврат денег.
- г) все вышеперечисленные права.

22. Сроки для замены товара ненадлежащего качества со дня предъявления такого требования:

- а) замена производится в 7-дневный срок со дня предъявления требований потребителя;
- б) 20-дневный срок, если требуется дополнительная проверка качества;
- в) течение месяца, если товар для обмена отсутствует или по договору с покупателем;
- г) все вышеперечисленные сроки.

23. С какого дня исчисляется гарантийный срок на приобретенные у продавца (изготовителя) товары?

- а) со дня продажи товара;
- б) со дня изготовления товара;
- в) в соответствии с договором между продавцом и покупателем;

г) либо со дня продажи, если иное не предусмотрено договором, либо со дня изготовления товара, если день передачи установить невозможно.

24. Существующие формы товародвижения:

- а) транзитные и централизованные;
- б) складские и децентрализованные;
- в) централизованные и децентрализованные;
- г) транзитные и складские.

25. Экспозиционная площадь магазина – это:

- а) суммарная площадь горизонтальных, вертикальных и наклонных плоскостей торгового оборудования, используемого для показа и демонстрации товара в торговом зале;
- б) часть площади торгового зала, занятая оборудованием, предназначенным для выкладки, демонстрации товаров, проведения денежных расчетов и обслуживания покупателей;
- в) площадь торговых помещений магазина;
- г) часть помещения магазина для размещения вспомогательных служб и выполнения работ по обслуживанию технологического процесса.

26. Условия обмена непродовольственных товаров надлежащего качества на аналогичный товар.

- а) если товар куплен в данном магазине и это подтверждается товарным или кассовым чеком;
- б) если товар не был в употреблении, сохранен его товарный вид, потребительские свойства, фабричные ярлыки;
- в) в течение 14 дней, не считая дня покупки;
- г) все вышеперечисленные условия.

27. Основным документом при перевозке товаров автомобильным транспортом является:

- а) железнодорожная транспортная накладная;
- б) товарно-транспортная накладная;
- в) коносамент;
- г) счёт-фактура.

28. Магазин – это:

- а) оснащенное торговым оборудованием строение, не имеющее торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанное на одно рабочее место продавца, на площади которого хранится товарный запас;
- б) оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест;
- в) стационарный торговый объект, предназначенный для продажи товаров и оказания услуг покупателям, в составе которого имеется торговый зал или торговые залы, подсобные, административно-бытовые помещения и складские помещения;
- г) распределение товаров на площади торгового зала в соответствии с планом помещения.

29. Назовите дистанционный вид продаж:

- а) оптовая торговля;
- б) посылочная торговля;
- в) розничная торговля;
- г) варианты А, Б, В.

30. Назовите транспортный фактор, учитываемый при размещении торговой сети:

- а) интенсивность движения общественного транспорта;
- б) численность населения;
- в) денежные доходы населения;
- г) денежные расходы населения.

Время на выполнение: 30 мин.

За правильный ответ на вопрос выставляется положительная оценка – 1 балл.

За неправильный ответ на вопрос выставляется отрицательная оценка – 0 баллов.

Критерии оценки изложены в разделе 6.2 ФОСа

6.2 Контрольно-измерительные материалы для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине

Шкала оценки для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине в устной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	- полно раскрыто содержание материала; - материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности; - точно используется терминология; - показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; ----- продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи; - ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов; - продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач; - допущены одна - две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию. - количество баллов за освоение компетенций от 8 до 9
2	Хорошо	- вопросы излагаются систематизировано и последовательно; - продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи, однако требуют определенного контроля; - продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер; - ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «отлично», но при этом имеет один из недостатков: в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа; приобретенный практический опыт, знания и умения требуют не значительной корректировки в процессе выполнения задания; допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя. - количество баллов за освоение компетенций от 5 до 7
3	Удовлетворительно	- неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; - при неполном знании теоретического материала выявлен недостаточный уровень знаний и умений; студент не может применить теоретические знания на практике; - количество баллов за освоение компетенций от 3 до 4

4	Неудовлетворительно	- не раскрыто основное содержание учебного материала; - обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; - допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов - отсутствуют практический опыт, знания и умения по предлагаемым ситуационным вопросам или задачам, количество баллов за освоение компетенций менее 3. - отказ от ответа или отсутствие ответа
---	---------------------	---

Шкала оценки для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине в письменной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	Материал раскрыт полностью, изложен логично, без существенных ошибок, выводы доказательны и опираются на теоретические знания Количество баллов за освоение материала от 8 до 9
2	Хорошо	Основные положения раскрыты, но в изложении имеются незначительные ошибки выводы доказательны, но содержат отдельные неточности Количество баллов за освоение материала от 5 до 7
3	Удовлетворительно	Изложение материала не систематизированное, выводы недостаточно доказательны, аргументация слабая. Количество баллов за освоение материала от 3 до 4
4	Неудовлетворительно	Не раскрыто основное содержание материала, обнаружено не знание основных положений темы. Не сформированы компетенции, умения и навыки. Количество баллов за освоение компетенций менее 3 Ответ на вопрос отсутствует

Шкала оценки в системе «зачтено – не зачтено»

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Зачтено	Продemonстрированный приобретенный практический опыт, знания и умения, позволяет самостоятельно решать поставленные задачи. Активен на практических (лабораторных) занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий. Количество баллов за освоение компетенций от 3 до 9
2	Не зачтено	Не достаточно полный объем знаний в рамках изучения дисциплины. Изложение ответа на вопрос с существенными стилистическими и логическими ошибками. Не умеет делать выводы по результатам изученного материала. Отсутствуют практический опыт, знания и умения по предлагаемым ситуационным вопросам или задачам. Не умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине. Пассивность на практических (лабораторных) занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий.

		Количество баллов за освоение компетенций менее 3. Отказ от ответа или отсутствие ответа.
--	--	--

Критерии формирования оценок по тестам

Оценка	Требования к знаниям
отлично	80%-100%
хорошо	65-80%
удовлетворительно	50-65%
неудовлетворительно	менее 50%
зачтено	50% и более
не зачтено	менее 50%

Критерий оценки докладов

Критерий	Требования к докладу
Знание и понимание теоретического материала	- рассматриваемые понятия определяются четко и полно, приводятся соответствующие примеры, - используемые понятия строго соответствуют теме, - самостоятельность выполнения работы
Анализ и оценка информации	- грамотно применяется категория анализа, - методологически верно проведены расчеты показателей; - умело используются приемы сравнения и обобщения для анализа взаимосвязи понятий и явлений, - обоснованно интерпретируется текстовая информация, - дается личная оценка проблеме
Построение суждений	- изложение ясное и четкое, - приводимые доказательства логичны - выдвинутые тезисы сопровождаются грамотной аргументацией, - приводятся различные точки зрения и их личная оценка (при необходимости), - общая форма изложения полученных результатов и их интерпретации соответствует жанру проблемной научной статьи
Оценка	Критерии оценки доклада
«отлично»	1) студент легко ориентируется в содержании теоретического и аналитического материала, свободно пользуется понятийным аппаратом, обладает умением связывать теорию с практикой, высказывать и обосновывать свои суждения; 2) знает и правильно применяет формулы; 3) знает и правильно применяет нормативные документы; 4) решение аналитического (практического) задания записано понятно, аккуратно, последовательно; 5) подготовлен презентационный материал.
«хорошо»	1) студент демонстрирует полное освоение теоретического и аналитического материала, владеет понятийным аппаратом, ориентируется в изученном материале,

	осознанно применяет знания для решения практических задач, грамотно излагает свою позицию; 2) знает и применяет формулы и нормативные документы, но допускает небольшие неточности; 3) решение аналитического (практического) задания записано, но недостаточно аргументировано; 4) подготовлен презентационный материал, но недостаточно полный.
«удовлетворительно»	1) студент демонстрирует неполное освоение теоретического и аналитического материала, плохо владеет понятийным аппаратом, плохо ориентируется в изученном материале, неуверенно излагает свою позицию; 2) знает отдельные формулы и нормативные документы, но допускает значительные неточности в их применении; 3) решение аналитического (практического) задания записано неверно, аргументация отсутствует; 4) не подготовлен презентационный материал.
«неудовлетворительно»	1) студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл; 2) беспорядочно и неуверенно излагает материал, не может применять знания для решения практических задач; 3) решение аналитического (практического) задания записано неверно либо отсутствует; 4) не подготовлен презентационный материал.