

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 09.10.2024 14:22:29

Уникальный программный ключ:

798bda6555fbd0e87265611410bd17a987dc51bac1b680a2511106a5199



Приложение 6 к основной профессиональной образовательной программе по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция»

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова

Кафедра товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

УТВЕРЖДЕНО

Протоколом заседания кафедры
товарной экспертизы, технологии торговли и
ресторанного бизнеса
от «28» февраля 2023 № 7
Зав. КТРБ, к.т.н., доц.  Губа

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
для студентов приема 2020 г.**

**Б1.В.19 МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПРОЕКТ ПО ДИСЦИПЛИНАМ
«ИССЛЕДОВАНИЕ ТОРГОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» И
«УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ»**

Направление подготовки
Торговое дело

Направленность (профиль) программы
Коммерция

Уровень высшего образования Бакалавриат

Программа подготовки академический бакалавриат

Составитель:
к.э.н., доцент

 М.А. Дубинина

Краснодар
2023 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	3
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗРАБОТКИ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ	3
3. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
4. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ.....	5
5. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ	7
6. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	12
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	13
ПРИЛОЖЕНИЯ:	
<i>Тематика курсовых проектов.....</i>	<i>14</i>
Лист регистрации изменений.....	16

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Оценочные материалы по междисциплинарному проекту по дисциплинам «Исследование торгово-хозяйственной деятельности» и «Управление ассортиментом торговой организации» являются неотъемлемой частью нормативно-методического обеспечения системы оценки знаний и уровня сформированности компетенций обучающихся направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленности (профиля) программы «Коммерция» и обеспечивает качество образовательного процесса.

Оценочные материалы входят в состав ОПОП ВО, представляет собой совокупность контролирующих материалов, предназначенных для измерения уровня достижения обучающихся установленных результатов обучения, указанных в программе междисциплинарного проекта.

Оценочные материалы по дисциплине используются при входном контроле уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, при проведении текущего контроля успеваемости (контроля самостоятельной работы) и промежуточной аттестации обучающихся по учебной дисциплине с учетом требований:

«Положения о текущем контроле, рубежном контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,

«Положения о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,

«Положения о разработке основных профессиональных образовательных программ подготовки бакалавров, специалистов и магистров в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,

«Положения о порядке организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,

«Положения о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Виды оценочных материалов междисциплинарного проекта «Исследование торгово-хозяйственной деятельности» и «Управление ассортиментом торговой организации» соответствуют образовательным технологиям, представленным в программе междисциплинарного проекта, в календарно-тематическом плане.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗРАБОТКИ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Целью разработки оценочных материалов междисциплинарного проекта по дисциплинам «Исследование торгово-хозяйственной деятельности» и «Управление ассортиментом торговой организации» является установление соответствия знаний и уровня сформированности компетенций студента на данном этапе обучения требованиям программы междисциплинарного проекта.

Задачи, решаемые при помощи оценочных материалов:

-управление процессом приобретения студентами необходимых знаний, умений, навыков и уровня сформированности компетенций, определенных в ФГОС ВО по соответствующему направлению подготовки;

- оценка достижений студентов в процессе изучения учебной дисциплины;
- обеспечение соответствия результатов обучения задачам будущей профессиональной деятельности через совершенствование традиционных и внедрение инновационных методов обучения в образовательный процесс;
- оценка степени освоения основных понятий в области исследования торгово-хозяйственной деятельности, умений определять эффективность торговой деятельности;
- оценка степени освоения основных понятий в области управления ассортиментом, понимания целей, задач и принципов управления ассортиментом, процесса управления товарными категориями, сформировать умения определять товарные категории и оценивать их эффективность.

3. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Выполнение междисциплинарного проекта направлено на формирование следующих компетенций:

ПК-1 - способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет.

ПК-2 - способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.

ПК-3 - готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.

ПК-7 - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.

ПК-10 - способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности.

ПК-14 - способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность.

Основными этапами формирования данных компетенций при выполнении междисциплинарного проекта являются последовательная реализация содержательно связанных между собой этапов проекта. Выполнение каждого этапа предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями.

Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций обучающимися.

Этапы формирования компетенций в процессе выполнения междисциплинарного проекта (таблица 1):

Таблица 1

Этапы междисциплинарного проекта	Формируемые компетенции (коды компетенций)					
	ПК-1	ПК-2	ПК-3	ПК-7	ПК-10	ПК-14
Этап 1. Подготовительный					+	
Этап 2. Сбор и анализ информации по теоретической части проекта	+	+	+	+	+	+
Этап 3. Сбор и анализ информации по аналитической части проекта	+	+	+	+	+	+
Этап 4. Заключительный	+	+	+	+	+	+

Этап 5. Отчетный	+	+	+	+	+	+
------------------	---	---	---	---	---	---

4. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО ПРОЕКТА

Оценочные материалы междисциплинарного проекта по дисциплинам «Исследование торгово-хозяйственной деятельности» и «Управление ассортиментом торговой организации» включает контрольные материалы для проведения входного контроля уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, текущего контроля и промежуточной аттестации с указанием этапов формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, таблица 2:

Таблица 2

Контролируемые этапы междисциплинарного проекта	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Оценочные материалы		
		тестовые задания, кол-во	другие оценочные материалы	
			вид	кол-во (комплект, перечень)
Текущий контроль				
Этап 1. Подготовительный	ПК-10	-	Утверждение плана по курсовому проекту	1
Этап 2. Сбор и анализ информации по теоретической части проекта	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-7 ПК-10, ПК-14	-	Отметка о выполнении первой главы курсового проекта, отзыв научного руководителя	1
Этап 3. Сбор и анализ информации по аналитической части проекта	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-7 ПК-10, ПК-14	-	Отметка о выполнении второй главы курсового проекта, отзыв научного руководителя	1
Этап 4. Заключительный	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-7 ПК-10, ПК-14	-	Отметка о выполнении третьей главы курсового проекта, отзыв научного руководителя	1
Этап 5. Отчетный	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-7 ПК-10, ПК-14	-	Представление курсового проекта на кафедру, проверка на предмет правомочных заимствований, допуск к защите	1
Промежуточная аттестация	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-7 ПК-10, ПК-14	-	Тематика курсовых проектов	1
Всего	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-7 ПК-10, ПК-14 ПК-14	-	-	6

Этапы выполнения курсового проекта

Этап 1. Подготовительный

Этот этап включает:

- выбор темы курсового проекта, ее согласование и обсуждение с научным руководителем;

- разработка и согласование с научным руководителем плана работы;
- определение цели и задач работы;
- определение объема и содержания теоретического и практического материала;
- написание введения.

Этап 2. Выполнение теоретической части курсового проекта

Первая глава курсового проекта, являющаяся его теоретической частью, должна содержать полное и систематизированное изложение состояния вопроса по выбранной теме. Сведения, содержащиеся в этом разделе, должны давать полное представление о состоянии и степени изученности поставленной в работе проблемы. Предметом анализа этого раздела должны быть идеи и проблемы, возникающие при решении поставленных целей, а также имеющиеся в научных публикациях эмпирические данные, позволяющие правильно выбрать пути и методы решения поставленных задач.

Первая глава курсового проекта по существу должна представлять собой аналитический обзор имеющихся литературных источников по исследуемой проблеме, позволяющий найти пути решения поставленных задач и выявить умение автора обобщать и критически рассмотреть имеющиеся теоретические воззрения и экспериментальные данные.

Этап 3. Выбор объектов и методов исследований в соответствии с темой курсового проекта

Любая исследовательская работа начинается с выбора объекта и методов исследования. Вторая глава посвящена анализу торгово-хозяйственной деятельности и включает для рассмотрения следующие вопросы:

- организационно-правовая характеристика предприятия торговли как объекта исследования;
- анализ торговой деятельности предприятия и ее результатов.

Курсовой проект выполняется на материалах конкретного предприятия, поэтому нужно охарактеризовать организационную структуру предприятия, форму собственности, место расположения, структуру торгового зала (секции или отделы), особенности ведения торговой деятельности, наличие подсобных помещений, оборудование, результаты торговой деятельности предприятия, основные статьи затрат и динамику прибыли.

В подразделе «Организационно-правовая характеристика предприятия торговли» должны быть представлены все известные сведения об объекте: история создания, организационно-правовая форма, цели деятельности, основной и дополнительные зарегистрированные виды деятельности, организационная структура, ее тип, характеристика функционала подразделений, связанных с закупками, продажами, маркетингом.

В подразделе «Анализ торговой деятельности предприятия и ее результатов» приводятся результаты изучения ассортимента (кратко), структуры торгового зала (секций или отделы), особенностей ведения торговой деятельности, наличие оборудования, а также динамика показателей в соответствии с отчетом о прибылях и убытках за 2-3 года, указываются причины изменений, рассчитываются относительные показатели, могут быть приведены структурные изменения выручки, себестоимости, коммерческих расходов.

Этап 4. Заключительный

Практическая часть является третьей главой курсового проекта, в которой рассматриваются вопросы, раскрывающие тему исследования.

Практическая часть является наиболее важной и ответственной, так как она свидетельствует о степени овладения студентами профессиональными компетенциями и практическими навыками в области коммерческой деятельности.

Третья глава курсового проекта предусматривает выполнение расчетно-аналитических, расчетно-графических заданий в рамках детального и глубокого анализа ассортимента торгового предприятия.

По результатам анализа разрабатываются возможные пути корректировки торгового ассортимента с обязательным расчетом экономической эффективности предложенных мероприятий.

Этап 5. Отчетный

Цель проведения предзащиты – выявление уровня готовности курсового проекта и подготовка к процедуре защиты.

В отзыве научного руководителя на курсовой проект должны найти отражение следующие положения:

- степень раскрытия темы;
- полнота охвата научной литературы;
- использование нормативных актов;
- индивидуальность подхода к написанию курсовой работы;
- последовательность и логика изложения материала;
- качество оформления, язык, стиль и грамматический уровень работы;
- использование иллюстрационного материала (рисунки, таблицы, графики, фото, скриншоты, диаграммы и т.п.);

Научный руководитель выделяет также основные недостатки и замечания по содержанию и оформлению работы.

В отзыве отражается заключение научного руководителя о допуске (или недопуске) проекта к защите.

5. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

Курсовой проект оценивается в соответствии с требованиями, представленными в Положении о курсовой работе ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова».

Для обучающихся очной формы применяется 100-балльная оценка знаний, для обучающихся заочной формы обучения – традиционная четырехбалльная система оценки знаний.

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«отлично» «зачтено»	ПК-1	Знает верно и в полном объеме: содержание процесса управления ассортиментом товаров, основные методы управления ассортиментом Умеет верно и в полном объеме планировать, обновлять, контролировать, анализировать и оценивать ассортимент товаров и услуг; определять структуру ассортимента, долю различных товарных групп в нем, рассчитывать основные показатели ассортимента; применять методы управления ассортиментом Владет навыками верно и в полном объеме: принципами группировки и систематизации ассортимента, практическими навыками, принципами, приемами и методами управления ассортиментом товаров, методами анализа и оценки экономической эффективности ассортиментной политики торговой организации

		ПК-2	<p>Знает верно и в полном объеме: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии, приемами определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов</p>
		ПК-3	<p>Знает верно и в полном объеме: основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций в местах продаж, методики изучения потребителей и анализа маркетинговой информации; методы изучения и прогнозирования спроса потребителей</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: определять величину спроса, анализировать конъюнктуру товарного рынка, анализировать маркетинговую информацию, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, формировать спрос с помощью маркетинговых коммуникаций в местах продаж</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: методами анализа, исследования и формирования потребностей покупателей при помощи маркетинговых коммуникаций в местах продаж</p>
		ПК-7	<p>Знает верно и в полном объеме: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять закупку и продажу товаров и услуг</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров</p>
		ПК-10	<p>Знает верно и в полном объеме: методологию научных, в том числе, маркетинговых исследований</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: грамотно применять методики проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в коммерческой деятельности</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: методами научно-исследовательской деятельности и маркетинговых исследований в коммерческой деятельности</p>
		ПК-14	<p>Знает верно и в полном объеме: основные направления и процессы торгово-хозяйственной деятельности и их специфику</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: оценивать эффективность процессов торгово-хозяйственной деятельности</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: навыками оценки эффективности торгово-хозяйственной деятельности</p>
70 – 84 баллов	«хорошо» «зачтено»	ПК-1	<p>Знает с незначительными замечаниями: содержание процесса управления ассортиментом товаров, основные методы управления ассортиментом</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: планировать, обновлять, контролировать, анализировать и оценивать</p>

			<p>ассортимент товаров и услуг; определять структуру ассортимента, долю различных товарных групп в нем, рассчитывать основные показатели ассортимента; применять методы управления ассортиментом</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: принципами группировки и систематизации ассортимента, практическими навыками, принципами, приемами и методами управления ассортиментом товаров, методами анализа и оценки экономической эффективности ассортиментной политики торговой организации</p>
		ПК-2	<p>Знает с незначительными замечаниями: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии, приемами определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов</p>
		ПК-3	<p>Знает с незначительными замечаниями: основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций в местах продаж, методики изучения потребителей и анализа маркетинговой информации; методы изучения и прогнозирования спроса потребителей</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: определять величину спроса, анализировать конъюнктуру товарного рынка, анализировать маркетинговую информацию, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, формировать спрос с помощью маркетинговых коммуникаций в местах продаж</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: методами анализа, исследования и формирования потребностей покупателей при помощи маркетинговых коммуникаций в местах продаж</p>
		ПК-7	<p>Знает с незначительными замечаниями: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять закупку и продажу товаров и услуг</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров</p>
		ПК-10	<p>Знает с незначительными замечаниями: методологию научных, в том числе, маркетинговых исследований</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: грамотно применять методики проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в коммерческой деятельности</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: методами научно-исследовательской деятельности и маркетинговых исследований в коммерческой деятельности</p>

		ПК-14	<p>Знает с незначительными замечаниями: основные направления и процессы торгово-хозяйственной деятельности и их специфику</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: оценивать эффективность процессов торгово-хозяйственной деятельности</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: навыками оценки эффективности торгово-хозяйственной деятельности</p>
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» «зачтено»	ПК-1	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: содержание процесса управления ассортиментом товаров, основные методы управления ассортиментом</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: планировать, обновлять, контролировать, анализировать и оценивать ассортимент товаров и услуг; определять структуру ассортимента, долю различных товарных групп в нем, рассчитывать основные показатели ассортимента; применять методы управления ассортиментом</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: принципами группировки и систематизации ассортимента, практическими навыками, принципами, приемами и методами управления ассортиментом товаров, методами анализа и оценки экономической эффективности ассортиментной политики торговой организации</p>
		ПК-2	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии, приемами определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов</p>
		ПК-3	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций в местах продаж, методики изучения потребителей и анализа маркетинговой информации; методы изучения и прогнозирования спроса потребителей</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: определять величину спроса, анализировать конъюнктуру товарного рынка, анализировать маркетинговую информацию, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, формировать спрос с помощью маркетинговых коммуникаций в местах продаж</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: методами анализа, исследования и формирования потребностей покупателей при помощи маркетинговых коммуникаций в местах продаж</p>

		ПК-7	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять закупку и продажу товаров и услуг</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров</p>
		ПК-10	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: методологию научных, в том числе, маркетинговых исследований</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: грамотно применять методики проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в коммерческой деятельности</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: методами научно-исследовательской деятельности и маркетинговых исследований в коммерческой деятельности</p>
		ПК-14	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: основные направления и процессы торгово-хозяйственной деятельности и их специфику</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: оценивать эффективность процессов торгово-хозяйственной деятельности</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками оценки эффективности торгово-хозяйственной деятельности</p>
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» «не зачтено»	ПК-1	<p>Не знает на базовом уровне: содержание процесса управления ассортиментом товаров, основные методы управления ассортиментом</p> <p>Не умеет на базовом уровне: планировать, обновлять, контролировать, анализировать и оценивать ассортимент товаров и услуг; определять структуру ассортимента, долю различных товарных групп в нем, рассчитывать основные показатели ассортимента; применять методы управления ассортиментом</p> <p>Не владеет на базовом уровне: принципами группировки и систематизации ассортимента, практическими навыками, принципами, приемами и методами управления ассортиментом товаров, методами анализа и оценки экономической эффективности ассортиментной политики торговой организации</p>
		ПК-2	<p>Не знает на базовом уровне: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров</p> <p>Не умеет на базовом уровне: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов</p> <p>Не владеет на базовом уровне: технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии, приемами определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов</p>
		ПК-3	<p>Не знает на базовом уровне: основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью</p>

			<p>системы маркетинговых коммуникаций в местах продаж, методики изучения потребителей и анализа маркетинговой информации; методы изучения и прогнозирования спроса потребителей</p> <p>Не умеет на базовом уровне: определять величину спроса, анализировать конъюнктуру товарного рынка, анализировать маркетинговую информацию, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, формировать спрос с помощью маркетинговых коммуникаций в местах продаж</p> <p>Не владеет на базовом уровне: методами анализа, исследования и формирования потребностей покупателей при помощи маркетинговых коммуникаций в местах продаж</p>
		ПК-7	<p>Не знает на базовом уровне: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров</p> <p>Не умеет на базовом уровне: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять закупку и продажу товаров и услуг</p> <p>Не владеет на базовом уровне: методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров</p>
		ПК-10	<p>Не знает на базовом уровне: методологию научных, в том числе, маркетинговых исследований</p> <p>Не умеет на базовом уровне: грамотно применять методики проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в коммерческой деятельности</p> <p>Не владеет на базовом уровне: методами научно-исследовательской деятельности и маркетинговых исследований в коммерческой деятельности</p>
		ПК-14	<p>Не знает на базовом уровне: основные направления и процессы торгово-хозяйственной деятельности и их специфику</p> <p>Не умеет на базовом уровне: оценивать эффективность процессов торгово-хозяйственной деятельности</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками оценки эффективности торгово-хозяйственной деятельности</p>

Оценка «Неудовлетворительно» ставится также в случаях, если студент не приступал к выполнению задания, фальсифицировал данные и результаты работы. Результирующая оценка по итогам текущего контроля рассчитывается как сумма взвешенных оценок, полученных по итогам выполнения всех заданий.

6. ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Типовые задания представлены типовыми индивидуальными заданиями в соответствии с темой курсового проекта. Перечень тем курсовых проектов приведен в приложении 1.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Оценка знаний, умений, навыков, и (или) опыта деятельности, характеризующая этапы формирования компетенций в результате выполнения междисциплинарного проекта проводится в ходе его защиты.

Процедура оценивания знаний, умений и (или) опыта деятельности, обучающихся основывается на следующих принципах:

1. Регулярность и периодичность проведения оценки (на каждом занятии).
2. Надежность, использование единообразных стандартов и критериев оценивания.
3. Справедливость – разные обучающиеся должны иметь равные возможности.
4. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
5. Соблюдение последовательности проведения оценки: развитие компетенций идет по возрастанию - поэтапно, и оценочные средства на каждом этапе учитывают это развитие.
6. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися) и само- оценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекса мер по устранению недостатков и дальнейшему развитию.

В выступлении отмечается актуальность избранной темы, цель и задачи работы, дается краткая характеристика объекта изучения, раскрываются основные вопросы исследования, отмечаются положительные и отрицательные моменты, формулируются мероприятия, направленные на устранение выявленных недостатков.

После окончания выступления студенту задается ряд вопросов по исследуемой проблеме. В случае необходимости для ответа на поставленный вопрос разрешается использование материала курсового проекта.

После ответа на заданные вопросы студент считается защитившим работу.

Разработчик, к.э.н., доц.



М.А. Дубинина

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ РЭУ им. Г.В.ПЛЕХАНОВА

Кафедра товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

**Примерная тематика курсовых проектов
по междисциплинарному проекту «Исследование торгово-хозяйственной
деятельности» и «Управление ассортиментом торговой организации»**

1. Разработка ассортиментной политики в торговых предприятиях (оптовых или розничных).
2. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на торговом предприятии.
3. Оценка состояния формирования и регулирования ассортимента товаров торговыми предприятиями (оптовыми и розничными).
4. Категорийный менеджмент – новый подход к управлению ассортиментом.
5. Ключевые направления категорийного менеджмента.
6. Влияние категорийного менеджмента на изменение характера взаимоотношений между участниками канала распределения.
7. Анализ ассортиментной политики торгового предприятия с позиций категорийного менеджмента.
8. Управление товарными категориями как управление стратегическими бизнес-единицами.
9. Факторы, влияющие на формирование ассортимента, регулирование этих факторов.
10. Направления развития и совершенствования ассортимента.
11. Управление ассортиментом розничного торгового предприятия.
12. Управление ассортиментом оптового торгового предприятия.
13. Совершенствование торгово-хозяйственной деятельности предприятия путем оптимизации его ассортимента.
14. Организационная структура коммерческой службы торгового предприятия при переходе на категорийный менеджмент.
15. Ассортиментная матрица и ее использование в коммерческой деятельности предприятия.
16. Организация изучения потребителей как основа для управления ассортиментом.
17. Анализ сбалансированности ассортимента товаров торгового предприятия.
18. Оперативное управление ассортиментом товаров в торговом предприятии.
19. Жизненный цикл товара и его влияние на развитие ассортимента. Балансировка ассортимента товаров по глубине и ширине.
20. Ценообразование при управлении товарными категориями.
21. Категорийный мерчендайзинг и визуальное размещение товарных категорий в предприятиях розничной торговли.
22. Основные принципы распределения торгового пространства под отдельные товарные категории.
23. Роль стимулирования продаж в управлении товарной категорией.

24. Роль отдельных категорий в деятельности торгового предприятия и ее определение.
25. Развитие категорийного менеджмента в торговых сетях.

Составитель, к.э.н, доцент



М.А. Дубинина

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

1. Фонд оценочных средств по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендован к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания

протокол № 8 от «17» марта 2020г.
Заведующий кафедрой  / В.Н. Губа /

2. Фонд оценочных средств по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендован к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 17.02.2022 № 7

Заведующий кафедрой  Е.Н. Губа

3. Оценочные материалы по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендованы к утверждению на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса, протокол от 28.02.2023 № 7

Заведующий кафедрой  Е.Н. Губа