

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 01.10.2024 11:57:36
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

*Приложение 6 к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль) программы Торговый менеджмент и
маркетинг (во внутренней и внешней торговле)*

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра торговли и общественного питания

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ
Ознакомительная практика**

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

**Направленность (профиль) программы
Торговый менеджмент и маркетинг (во внутренней и внешней торговле)**

Уровень высшего образования Бакалавриат

Год начала подготовки 2022

Краснодар – 2021 г.

Составитель:

к.э.н., доцент, доцент
кафедры торговли и общественного
питания

З.Х. Моламусов

Оценочные материалы одобрены на заседании кафедры торговли и общественного питания
протокол № 1 от «30» августа 2021 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по учебной практике «Ознакомительная практика»

ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ И ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Таблица 1.

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Планируемые результаты обучения (знания, умения)
Общепрофессиональные компетенции		
ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности	ОПК-2.1. Использует основные методы, средства получения, представления, хранения и обработки статистических данных	ОПК-2.1. 3-1. Знает типы экономических данных и способы их использования в решении оперативных и тактических задач ОПК-2.1. У-1. Умеет использовать основные методы, средства получения, представления, хранения и обработки статистических данных
	ОПК-2.2. Применяет статистические методы обработки собранных данных, использует анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач	ОПК-2.2. 3-1. Знает статистические методы обработки данных, методы анализ данных, ОПК-2.2. У-1. Умеет применять базовые методы и принципы обработки информации, процедуры и правила составления форм сбора и анализа данных и их использования ОПК-2.2. У-2. Умеет применять методы анализа данных, необходимые для решения поставленных экономических задач
	ОПК-2.3. Использует современные методы сбора, обработки и анализа данных при решении поставленных экономических и финансовых задач, методы анализа социально-экономических и финансовых показателей, процессов и явлений, тенденций их изменения	ОПК-2.3. 3-3. Знает современные методы сбора и обработки данных, методы анализа динамики финансовых показателей ОПК-2.3. У-1. Умеет проводить систематизацию и обработку информации торгово-экономического характера из открытых источников и интерпретацию полученных результатов
ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ОПК-3.1. Использует понятийный аппарат экономической науки для описания микро- и макроэкономических процессов	ОПК-3.1. 3-1. Знает базовые и основные экономические понятия ОПК-3.1. У-1. Умеет анализировать процессы, происходящие в сфере обращения (в том числе торговле), и прогнозировать возможное их развитие с учетом влияния факторов внешней среды
ОПК-5. Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач	ОПК-5.2. Обрабатывает экономические и финансовые данные с использованием информационных технологий для решения профессиональных задач	ОПК-5.2. 3-1. Знает и применяет методы информационные технологии для экономических и финансовых расчетов ОПК-5.2. У-1. Умеет применять традиционное программное обеспечение с учетом основных требований информационной безопасности, предназначенное для проведения экономико-статистических расчетов

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Типовые задания, необходимые для оценки знаний, умений, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе прохождения практики.

Типовые задания

1. Ознакомиться с правилами внутреннего распорядка, охраны труда, действующие в Университете при прохождении практики.
2. Охарактеризовать основные виды деятельности организации, сферу бизнес-интересов.
3. На основании форм отчетности организации дать оценку результатов деятельности данной организации.
4. Выявить резервы и разработать рекомендации по повышению эффективности организации и управления деятельностью организации.
5. Изучить деятельность структурных подразделений исходя из темы исследования и т.д.

Примерный перечень основных вопросов для анализа

1. Изучение методики поиска показателей о коммерческой деятельности предприятий и торговле в целом в сети Internet
2. Изучение рынка программного обеспечения, которое может применяться для анализа данных в торговле
3. Изучение методов прогнозирования развития коммерческой деятельности
4. Организационная структура управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала (это важно для понимания взаимоотношений между служащими и клиентами).
5. Информационное обеспечение и его роль в управлении коммерческой деятельностью: технические средства для сбора, обработки и выдачи информации, автоматизированная технология обработки информации для выработки коммерческих решений

Типовые индивидуальные задания

1. Оценка состояния материально-технической базы организации с точки зрения соответствия современным требованиям
2. Рынки, на которых действует фирма, приоритетность различных сегментов рынка
3. Ассортимент товаров и услуг предприятия, формирование ассортимента и источники товароснабжения
4. Содержание коммерческой работы на предприятиях торговли и т.д.

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Примерный перечень вопросов для защиты отчета

1. Изучение принципов применения IT технологий в коммерческой деятельности предприятия.
2. Изучение методики поиска показателей о коммерческой деятельности предприятий и торговле в целом в сети Internet

3. Изучение рынка программного обеспечения, которое может применяться для анализа данных в торговле
4. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
5. Изучение методов прогнозирования развития коммерческой деятельности
6. Понятие и виды коммерческой информации
7. Организационная структура управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала (это важно для понимания взаимоотношений между служащими и клиентами).
8. Основные цели, задачи коммерческой деятельности предприятия
9. Виды коммерческой деятельности предприятия, регистрация предприятия, перспектива развития, устойчивость положения предприятия в условиях развивающейся конкурентной борьбы.
10. Информация о действующих соглашениях с другими фирмами, если такие существуют (агентские или другие торговые отношения).
11. Информационное обеспечение и его роль в управлении коммерческой деятельностью: технические средства для сбора, обработки и выдачи информации, автоматизированная технология обработки информации для выработки коммерческих решений
12. Обеспеченность ресурсами предприятия
13. Оценка состояния материально-технической базы организации с точки зрения соответствия современным требованиям
14. Рынки, на которых действует фирма, приоритетность различных сегментов рынка
15. Характеристика клиентов и конкурентов
16. Ассортимент товаров и услуг предприятия, формирование ассортимента и источники товароснабжения
17. Прогнозирование объёма продаж, товарных запасов и денежных ресурсов, экономия денежных средств в процессе коммерческой деятельности
18. Организация делопроизводства коммерческой службы
19. Тип и объём документации (договоры, заказы, счета, накладные, расписки, чеки, претензии и т.п.), подготовка специальных и текущих докладов (обзоров).
20. Основные экономические показатели работы предприятия
21. Общие сведения о договоре купли-продажи.
22. Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения.
23. Структура и содержание договора поставки.
24. Содержание коммерческой работы на предприятиях торговли.
25. Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле.
26. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству.
27. Формулирование выводов по совершенствованию коммерческой деятельности предприятия.

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

Таблица 6

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«отлично» (зачтено)	ПК-1. Готов составлять планы и обоснования закупок ПК-2. Способен осуществлять процедуры закупок ПК-3. Способен осуществлять подготовку к проведению маркетингового исследования	<i>ПК-1.1. Организует на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг ПК-1.2. Организует утверждение плана закупок и плана графика ПК-1.3. Осуществляет обработку, формирование, хранение данных ПК-2.1. Выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя) ПК-3.2. Планирует проведение маркетингового исследования ПК-3.3. Анализирует конъюнктуру рынка товаров и услуг</i>	Знает верно и в полном объеме: ПК-1.3. 3-1. <i>Знает основы информатики в части применения к закупкам. ПК-3.2. 3-1. Знает и применяет основы менеджмента. ПК-3.3. 3-1. Знает методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов</i> Умеет мыслить структурно, верно и в полном объеме: ПК-1.1. У-1. <i>Умеет использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций. ПК-1.2. У-1. Умеет подготавливать план закупок, план-график, вносить в них изменения. ПК-2.1. У-1. Умеет выбирать способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)</i>	Продвинутый
70 – 84 баллов	«хорошо» (зачтено)	ПК-1. Готов составлять планы и обоснования закупок ПК-2. Способен осуществлять процедуры закупок ПК-3. Способен осуществлять подготовку к проведению маркетингового исследования	ОПК-3.2. Анализирует мотивы и закономерности поведения экономических субъектов, ситуации на различных рынках, динамику уровня цен и объемов производства, предлагает решения для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне. ОПК-4.1. Определяет ресурсное обеспечение для поиска и внедрения организационно-управленческого решения.	Знает с незначительными замечаниями: ПК-1.3. 3-1. <i>Знает основы информатики в части применения к закупкам. ПК-3.2. 3-1. Знает и применяет основы менеджмента. ПК-3.3. 3-1. Знает методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов</i> Умеет с незначительными замечаниями: ПК-1.1. У-1. <i>Умеет использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций. ПК-1.2. У-1. Умеет подготавливать план закупок, план-график, вносить в них изменения. ПК-2.1. У-1. Умеет выбирать способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)</i>	Повышенный

			ОПК-4.2. Оценивает вероятные риски и ограничения времени поставленных профессиональных задач, осуществляет выбор наиболее оптимального решения, в том числе, в условиях неопределённости.		
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» (зачтено)	ПК-1. Готов составлять планы и обоснования закупок ПК-2. Способен осуществлять процедуры закупок ПК-3. Способен осуществлять подготовку к проведению маркетингового исследования	ОПК-3.2. Анализирует мотивы и закономерности поведения экономических субъектов, ситуации на различных рынках, динамику уровня цен и объёмов производства, предлагает решения для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне. ОПК-4.1. Определяет ресурсное обеспечение для поиска и внедрения организационно-управленческого решения. ОПК-4.2. Оценивает вероятные риски и ограничения времени поставленных профессиональных задач, осуществляет выбор наиболее оптимального решения, в том числе, в условиях неопределённости.	Знает на базовом уровне, с ошибками: ПК-1.3. 3-1. <i>Знает основы информатики в части применения к закупкам. ПК-3.2. 3-1. Знает и применяет основы менеджмента. ПК-3.3. 3-1. Знает методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов</i> Умеет на базовом уровне с ошибками: ПК-1.1. У-1. <i>Умеет использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций. ПК-1.2. У-1. Умеет подготавливать план закупок, план-график, вносить в них изменения. ПК-2.1. У-1. Умеет выбирать способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)</i>	Базовый
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» (не зачтено)	ПК-1. Готов составлять планы и обоснования закупок ПК-2. Способен осуществлять процедуры закупок ПК-3. Способен осуществлять подготовку к проведению маркетингового исследования	ОПК-3.2. Анализирует мотивы и закономерности поведения экономических субъектов, ситуации на различных рынках, динамику уровня цен и объёмов производства, предлагает решения для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне. ОПК-4.1. Определяет ресурсное обеспечение для поиска и внедрения организационно-	Не знает на базовом уровне: ПК-1.3. 3-1. <i>Знает основы информатики в части применения к закупкам. ПК-3.2. 3-1. Знает и применяет основы менеджмента. ПК-3.3. 3-1. Знает методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов</i> Не умеет на базовом уровне: ПК-1.1. У-1. <i>Умеет использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций. ПК-1.2. У-1. Умеет подготавливать план закупок, план-график, вносить в них изменения. ПК-2.1. У-1. Умеет выбирать способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)</i>	Компетенции не сформированы

			управленческого решения. ОПК-4.2. Оценивает вероятные риски и ограничения времени поставленных профессиональных задач, осуществляет выбор наиболее оптимального решения, в том числе, в условиях неопределённости		
--	--	--	--	--	--