

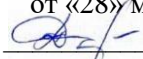
Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 09.10.2024 14:22:30
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe82776866f1710bd179970c7e05b41709e51198



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 торговли и общественного питания

УТВЕРЖДЕНО
Протоколом заседания кафедры
торговли и общественного питания
от «28» марта 2019 № 8
Зав. КТП, к.э.н., доц.  С.Н. Диянова

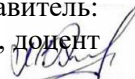
**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ
для студентов приема 2020 г.**

**Б2.В.01.01(У) ПРАКТИКА ПО ПОЛУЧЕНИЮ ПЕРВИЧНЫХ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ
ПЕРВИЧНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Направление подготовки 38.03.06
Торговое дело
Направленность (профиль) программы
Коммерция**

Уровень высшего образования Бакалавриат

Программа подготовки академический бакалавриат

Составитель:
к.э.н., доцент

З.Х. Моламусов

Краснодар
2019

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	3
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗРАБОТКИ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	4
3. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
4. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ «ПРАКТИКЕ ПО ПОЛУЧЕНИЮ ПЕРВИЧНЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПЕРВИЧНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ».....	11
5. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ.....	12
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.....	13
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	13
ПРИЛОЖЕНИЯ:	
1. <i>Комплект тестовых заданий №1</i>	<i>15</i>
2. <i>Комплект тестовых заданий №2.....</i>	<i>19</i>
3. <i>Перечень контрольных заданий.....</i>	<i>24</i>
4. <i>Вопросы для подготовки к зачету.....</i>	<i>25</i>

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Фонд оценочных средств по практике по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности является неотъемлемой частью нормативно-методического обеспечения системы оценки знаний и уровня сформированности компетенций, обучающихся направления подготовки 38.03.06. «Торговое дело» направленности (профиля) «Коммерция» и обеспечивают качество образовательного процесса.

Фонд оценочных средств входит в состав ОПОП ВО, представляют собой совокупность контролирующих материалов, предназначенных для измерения уровня достижения обучающихся установленных результатов обучения, указанных в рабочей программе практики.

Фонд оценочных средств используется при входном контроле уровня подготовки обучающихся в начале практики, при проведении текущего контроля успеваемости (контроля самостоятельной работы) и промежуточной аттестации обучающихся по итогам прохождения практики 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».

Входной контроль уровня подготовки обучающихся в начале практики проводится с целью определения реального уровня базовой подготовки обучающихся первого курса по общеобразовательным дисциплинам, уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин «Информационные технологии», «Информационные технологии в профессиональной деятельности», «Маркетинг», «Коммерческая деятельность»

Виды оценочных средств по практике по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности соответствуют образовательным технологиям, представленным в рабочей программе учебной практики.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗРАБОТКИ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Целью разработки фонда оценочных средств по учебной практике является установление соответствия знаний и уровня сформированности компетенций студента на данном этапе обучения требованиям рабочей программы учебной практики.

Задачи, решаемые при помощи оценочных средств по учебной практике:

-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 прохождения практики;

-обеспечение соответствия результатов обучения задачам будущей профессиональной деятельности через совершенствование традиционных и внедрение инновационных методов обучения в образовательный процесс;

- ознакомление студентов с теоретическими основами инноваций в коммерческой деятельности предприятий и развитие навыков, способствующих формированию политики инновационного развития российских предприятий в условиях современной рыночной конъюнктуры.

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

В результате прохождения учебной практики «Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности» у обучающихся должны быть сформированы общекультурные, общепрофессиональные и профессиональные компетенции в соответствии с учебным планом. Обучающийся должен обладать следующими компетенциями, практическими навыками и умениями (таблица 1):

Таблица 1

Перечень компетенций, формируемых и проверяемых в результате прохождения учебной практики «Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности»

Компетенции	Результаты освоения компетенций
ОБЩЕКУЛЬТУРНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ВЫПУСКНИКА:	
ОК-2 - способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	Знает: базовые и основные экономические понятия, основные понятия в области налогов и налогообложения, в сфере таможенного регулирования, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов деятельности в различных сферах, в том числе связанные с исчислением и уплатой налогов Умеет: использовать основы экономических знаний, в том числе в области налогов и налогообложения, при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах Владет: методами и навыками использования экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах
ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ВЫПУСКНИКА:	
ОПК-1 - способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением	Знает: стандартные задачи профессиональной деятельности (коммерческой) и способы их решения на основе информационной культуры; информационную и библиографическую культуру Умеет: решать стандартные задачи профессиональной (коммерческой) деятельности с применением информационно-коммуникационных технологий на основе информационной и библиографической культуры и с учетом основных требований информационной безопасности

информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	Владеет: навыками применения информационно-коммуникационных технологий с учетом основных требований информационной безопасности для решения стандартных задач профессиональной (коммерческой) деятельности
ОПК-2 - способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем	Знает: основные понятия, методы и приемы высшей математики, теории вероятностей и математической статистики Умеет: использовать в профессиональной деятельности математические методы и модели при решении определенных задач Владеет: способностью отбирать наиболее адекватные из них в конкретном случае; методикой построения, анализа и моделирования математических моделей для оценки состояния и прогноза вероятностных состояний, математическим аппаратом при решении профессиональных проблем
ОПК-3 - умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	Знает: российские и международные нормативно-правовые документы, действующие в рамках экологического права и охраны окружающей среды; основные теории и методологии применения нормативных актов в регулировании торгово-правовых отношений; требования действующего законодательства и нормативных документов в области бухгалтерского учета, в сфере налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности. Умеет: применять нормативные акты действующего законодательства в области торгово-управленческих отношений; пользоваться нормативными документами, действующими в рамках экологического права и охраны окружающей среды, в области бухгалтерского учета, в сфере налогов и налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности. Владеет: навыками применения нормативных актов, регулирующих хозяйственные отношения в торговой деятельности, навыками пользования нормативными документами, действующими в рамках экологического права и охраны окружающей среды, в области бухгалтерского учета, в сфере налогообложения, в области осуществления коммерческой деятельности.
ОПК-5 - готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	Знает: российские и международные нормативно-технические документы, регламентирующие качество и безопасность потребительских товаров, систематизацию товаров; особенности технической документации в области товароведения и логистики, необходимой для ведения торговой деятельности. Умеет: работать с нормативно-технической документацией в области товароведения, оценки качества и безопасности, систематизации товаров; технической документацией, удостоверяющей качество и безопасность товаров; работать с технической документацией, необходимой для торговой и товароведной деятельности и проверять правильность ее оформления, анализировать техническую документацию, необходимой для построения логистической системы. Владеет: навыками поиска и использования актуальной нормативно-технической документации для оценки качества и безопасности, систематизации потребительских товаров; навыками работы с технической документацией, удостоверяющей качество и безопасность товаров, методами и технологиями работы с технической документацией в области торговой деятельности и логистики, навыками проверки правильности ее оформления
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ВЫПУСКНИКА:	
ПК-4 - способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации	Знает: основы стандартизации и подтверждения соответствия, основные методы идентификации товаров, методы выявления и предупреждения фальсификации товаров Умеет: проводить идентификацию, оценку качества и безопасности товаров для выявления и предупреждения их фальсификации Владеет: приемами проведения идентификации и методами обнаружения фальсификации потребительских товаров
ПК-5 - способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-	Знает: особенности управления персоналом организации, основы организационно-управленческой работы с малыми коллективами Умеет: управлять персоналом организации, проводить организационно-управленческую работу с малыми коллективами Владеет: способами управления персоналом организации, приемами

управленческой работе с малыми коллективами	организационно-управленческой работы с малыми коллективами
ПК-6 - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	Знает: критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения, правила проведения деловых переговоров, служебных совещаний, деловой беседы с учетом принципов профессиональной этики коммерсанта Умеет: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение, проводить деловые переговоры с деловыми партнерами с учетом профессиональной этики коммерсанта Владеет: навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения, правилами делового этикета
ПК-7 - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	Знает: элементы материально-технического обеспечения, условия и правила закупки товаров, методы продажи товаров Умеет: организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, проводить закупку и продажу товаров Владеет: навыками и способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, методами закупки и продажи товаров
ПК-8 - готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	Знает: организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания Умеет: проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания Владеет: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания
ПК-10 - способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	Знает: методологию научных исследований Умеет: грамотно применять методики проведения научных исследований в профессиональной (коммерческой) деятельности Владеет: методами научно-исследовательской деятельности в торговле
ПК-12 - способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий	Знает: программные и технические средства информационно-коммуникационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности Умеет: применять современные информационно-коммуникационные технологии для разработки проектов профессиональной деятельности с использованием информационных технологий Владеет: инструментальными средствами информационных технологий для разработки проектов профессиональной деятельности
ПК-15 - готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	Знает: методы выбора и формирования логистических цепей и схем в торговых организациях, способы управления логистическими процессами и изыскания оптимальных логистических систем Умеет: обоснованно выбирать и формировать логистические цепи и схемы в торговых организациях, управлять логистическими процессами, находить оптимальные логистические системы Владеет: методами выбора и формирования логистических цепей и схем в торговых организациях, принципами управления логистическими процессами, методами поиска оптимальных логистических систем

Этапы формирования компетенций практики в процессе освоения всех дисциплин основной профессиональной образовательной программы (таблица 2):

Таблица 2

Наименование дисциплин (модулей), практики	Семестры							
	1	2	3	4	5	6	7	8
ОК-2								
Экономическая теория	+	+						
Теория статистики		+						
Социально-экономическая статистика			+					

Экономика организации			+	+				
Коммерческая деятельность			+	+				
Налоги и налогообложение				+				
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности				+				
Инфраструктура товарного рынка					+			
Преддипломная практика								+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
ОПК-1								
Информационные технологии	+							
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности				+				
Электронная коммерция								+
Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности								+
Преддипломная практика								+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
ОПК-2								
Высшая математика	+	+						
Теория вероятностей и математическая статистика			+					
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности				+				
Математические методы и модели в экономике					+			
Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности								+
Преддипломная практика								+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
ОПК-3								
Коммерческая деятельность			+	+				
Экология				+				
Правовое регулирование в торговой деятельности				+				
Бухгалтерский учет				+				
Налоги и налогообложение				+				
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том				+				

числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности								
Государственное регулирование торговой деятельности					+			
Научно-исследовательская работа						+		
Документирование торговых операций							+	
Модуль «Современные маркетинговые каналы продаж во внутренней и международной торговле»								+
Маркетинг в международной торговле							+	
Франчайзинг в торговой деятельности								+
Модуль «Деловой иностранный язык» Деловая корреспонденция и деловая документация								+
Модуль «Технико-технологические аспекты товародвижения Управление поставками								+
Модуль «Регулирование внешнеторговых операций»								+
Внешнеэкономические операции							+	
Таможенное регулирование торговых операций								+
Преддипломная практика								+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
ОПК-5								
Теоретические основы товароведения и стандартизация			+	+				
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности				+				
Организация, технология и проектирование торговых предприятий					+	+		
Логистика						+		
Страхование							+	
Документирование торговых операций							+	
Технологическая практика								+
Преддипломная практика								+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								+
ПК-4								
Теоретические основы товароведения и стандартизация			+	+				
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности				+				

Товароведение потребительских товаров						+	+		
Технологическая практика									+
Преддипломная практика									+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты									+
ПК-5									
Менеджмент		+							
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности					+				
Управление торговой организацией								+	
Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности									+
Преддипломная практика									+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты									+
ПК-6									
Этика деловых отношений	+								
Основы деловой документации и делопроизводства в организации	+								
Коммерческая деятельность				+	+				
Антикоррупционная политика					+				
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности					+				
Государственное регулирование торговой деятельности						+			
Инфраструктура товарного рынка						+			
Документирование торговых операций								+	
Управление торговой организацией								+	
Оптово-посреднические операции								+	
Модуль «Современные маркетинговые каналы продаж во внутренней и международной торговле»								+	+
Маркетинг в международной торговле								+	
Франчайзинг в торговой деятельности									+
Модуль «Регулирование внешнеторговых операций»								+	+
Внешнеэкономические операции								+	
Таможенное регулирование торговых операций									+
Модуль «Деловой иностранный язык»								+	
Деловая корреспонденция и деловая документация								+	
Модуль «Технико-технологические аспекты товародвижения»								+	
Управление поставками								+	

Технологическая практика									+
Преддипломная практика									+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты									+
ПК-7									
Введение в профессию (торговое дело)	+								
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности					+				
Математические методы и модели в экономике						+			
Исследование торгово-хозяйственной деятельности						+	+		
Оптово-посреднические операции								+	
Междисциплинарный проект по дисциплинам "Исследование торгово-хозяйственной деятельности" и "Управление ассортиментом торговой организации"									+
Модуль «Деловой иностранный язык»									
Деловая корреспонденция и деловая документация									+
Анализ деловой ситуации на иностранном языке									+
Модуль «Технико-технологические аспекты товародвижения»									
Управление поставками									+
Оборудование в торговле									+
Технологическая практика									+
Преддипломная практика									+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты									+
ПК-8									
Коммерческая деятельность				+	+				
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности					+				
Модуль «Прямой маркетинг и интеграция в торговле»									
Прямой маркетинг						+	+		
Теория и практика кооперации								+	
Модуль «Инновационные технологии в торговой деятельности»									
Мерчандайзинг						+			
Инновации в торговой деятельности								+	
Управление торговой организацией									+
Модуль «Деловой иностранный язык»									
Анализ деловой ситуации на иностранном языке									+

Модуль «Технико-технологические аспекты товародвижения» Оборудование в торговле									+
Технологическая практика									+
Преддипломная практика									+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты									+
ПК-10									
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности				+					
Система поддержки принятия решений					+				
Методы и организация научных исследований в коммерческой деятельности					+				
Исследование торгово-хозяйственной деятельности					+	+			
Научно-исследовательская работа						+			
Междисциплинарный проект по дисциплинам "Исследование торгово-хозяйственной деятельности" и "Управление ассортиментом торговой организации"								+	
Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основе логистики								+	
Преддипломная практика									+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты									+
ПК-12									
Информационные технологии в профессиональной деятельности		+	+						
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности				+					
Рекламная деятельность					+				
Организация, технология и проектирование торговых предприятий					+	+			
Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основе логистики								+	
Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности									+
Технологическая практика									+
Преддипломная практика									+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты									+
ПК-15									
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том				+					

числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности													
Логистика											+		
Оптово-посреднические операции												+	
Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основе логистики												+	
Технологическая практика													+
Преддипломная практика													+
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты													+

Основными этапами формирования данных компетенций при прохождении практики являются последовательное изучение содержательно связанных между собой разделов. Изучение каждого раздела предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями.

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

Этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины (таблица 3):

Таблица 3

Разделы (этапы) практики	Формируемые компетенции (коды компетенций)												
	ОК-2	ОПК-1	ОПК-2	ОПК-3	ОПК-5	ПК-4	ПК-5	ПК-6	ПК-7	ПК-8	ПК-10	ПК-12	ПК-15
курс 2, семестр 4													
Подготовительный	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+			
Производственный				+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Аналитический	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Отчетный	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

**ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ
«ПРАКТИКА ПО ПОЛУЧЕНИЮ ПЕРВИЧНЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПЕРВИЧНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

Фонд оценочных средств по учебной практике включает контрольные материалы для проведения входного контроля уровня подготовки, обучающихся в начале практики, текущего контроля и промежуточной аттестации с указанием этапов формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, таблица 4:

Таблица 4

Контролируемые разделы, темы дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Оценочные средства		
		тестовые задания, кол-во	другие оценочные средства	
			вид	кол-во (комплект, перечень)
Входной контроль				
1. Коммерческая деятельность	ОК-2, ОПК-3, ПК-6, ПК-8	20	Тесты	1
2. Маркетинг	ОПК-4	30	Тесты	1
Текущий контроль				

Подготовительный	ОК-2, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8	-	Перечень контрольных заданий	1
Производственный	ОПК-3, ОПК-5, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-10, ПК-12, ПК-15	-		
Аналитический	ОК-2, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-10, ПК-12, ПК-15	-		
Отчетный	ОК-2, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-10, ПК-12, ПК-15	-		
Промежуточная аттестация	ОК-2, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-10, ПК-12, ПК-15	-	Вопросы к зачету	1
Всего	ОК-2, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-10, ПК-12, ПК-15	50	3	4

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

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова» распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы студента, осуществляется следующим образом:

Показатель	Максимальное количество баллов
Качество подобранного материала для проведения анализа	10
Качественная оценка проведения анализа собранного материала	40
Выполнение общих требований к выполнению практики	10
Защита отчета по практике	40
Итого	100

Зачет по результатам защиты отчета по учебной практике проводится в устной форме и соответствует 40 баллам. Зачет состоит из ответов на теоретические вопросы, наличия выводов, рекомендаций, наличие презентации к отчету учитывается качество оформления отчета.

Оценка по результатам зачета выставляется исходя из следующих критериев:

- теоретические вопросы – по 20 баллов каждый;
- качество оформления отчета – 10 баллов;
- наличие выводов, рекомендаций – 10 баллов

Итоговый балл формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией. Обобщенные критерии проверки сформированности компетенции, шкала оценивания компетенций (Таблица 5)

Таблица 5

Обобщенные критерии проверки сформированности компетенции, шкала оценивания компетенций

100-балльная система оценки	Традиционная (четырёхбалльная) система оценки	Критерий оценивания	Содержание критерия оценивания
85 - 100	Отлично / зачтено	Продвинутый уровень освоения компетенций	Компетенции освоены. Обучающийся показывает глубокие знания, демонстрирует умения и навыки решения сложных задач. Способен самостоятельно решать проблему / задачу на основе изученных методов, приемов и технологий.
70 - 84	Хорошо / зачтено	Повышенный уровень освоения компетенций	Компетенции освоены. Обучающийся показывает полноту знаний, демонстрирует умения и навыки решения типовых задач в полном объеме.
50 - 69	Удовлетворительно / зачтено	Базовый уровень освоения компетенций	Компетенции освоены. Обучающийся показывает общие знания, умения и навыки, входящие в состав компетенций, имеет представление об их применении, но применяет их с ошибками.
0 - 49	Неудовлетворительно / не зачтено	Заявленные компетенции не освоены	Компетенции не освоены. Обучающийся не владеет необходимыми знаниями, умениями, навыками или частично показывает знания, умения и навыки, входящие в состав компетенций.

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

Фонды оценочных средств сформированы на бумажном и электронном носителях и хранятся на кафедре.

На сайте филиала в свободном доступе для студентов размещены фонды оценочных средств: вопросы к зачету, варианты тестовых заданий и т.п.

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

Текущий контроль

Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение аудиторных занятий и самостоятельной работы обучающегося в соответствии с утвержденным графиком проведения учебной практики (Приложения 1-3).

Промежуточная аттестация

Вопросы для проведения промежуточной аттестации соотносятся соответственно со знаниевыми компонентами, умениями, навыками, характеризующими этапы формирования компетенций в рамках прохождения учебной практики (Приложение 4).

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 освоения дисциплины проводится в форме текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Текущий контроль успеваемости обучающихся - текущая аттестация - проводится в течение семестра в ходе аудиторных и внеаудиторных занятий с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, формирования умений и навыков, своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по ее корректировке, совершенствованию методики обучения, организации учебной работы и оказания обучающимся индивидуальной помощи.

Контроль за выполнением обучающимися каждого вида работ проводится поэтапно и служит основанием для промежуточной аттестации по дисциплине. Все виды текущего контроля осуществляются в процессе контактной работы преподавателя с обучающимся.

Каждая форма контроля по дисциплине включает в себя теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень освоения обучающимися знаний и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и навыков, характеризующие этапы формирования компетенций.

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

1. Регулярность и периодичность проведения оценки.
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 самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекса мер по устранению недостатков и дальнейшему развитию.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится с целью определения соответствия уровня теоретических знаний, практических умений и навыков требованиям ФГОС ВО. Промежуточная аттестация проводится после завершения практики в соответствии с рабочей программой. Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности (таблица 6).

Таблица 6

Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства по дисциплине	Методы оценки результатов
1. Тест	Средство, позволяющее оценить уровень знаний студента путем выбора им одного из нескольких вариантов ответов на поставленный вопрос. Возможно использование тестовых вопросов, предусматривающих ввод обучающимся короткого и однозначного ответа на поставленный вопрос.	Тестовое задание (Приложение 1, 2 входной контроль)	Экспертный, электронный
2. Контрольные задания	В результате планирования и выполнения комплекса учебных и исследовательских заданий формируется отчет. Позволяют оценить: умения обучающихся самостоятельно конструировать свои знания в процессе решения практических задач и проблем, ориентироваться в информационном пространстве, уровень сформированности аналитических, исследовательских навыков, навыков практического и творческого мышления.	Перечень контрольных заданий (Приложение 3)	экспертный
3. Зачет	Средство, позволяющее оценить уровень знаний студента по выполнению лабораторных, расчетно-аналитических, расчетно-графических работ, усвоения учебного материала в ходе прохождения учебной практики и выполнения в процессе практик всех учебных заданий в соответствии с утвержденной программой	Вопросы к зачету (Приложение 4)	экспертный

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 торговли и общественного питания

Комплект тестовых заданий №1
(входной контроль)

1. Задание

Что такое «глубина» товарной номенклатуры?

- а) это общее число составляющих отдельных товаров фирмы
- б) это общая численность ассортиментных групп
- в) это варианты предложения каждого отдельного товара ассортиментной группы
- г) нет правильного ответа

2. Задание

Какие особенности не характерны для рынка товаров промышленного назначения:

- а) на нем меньше покупателей
- б) покупатели товаров профессионалы
- в) спрос на товары промышленного назначения не меняется
- г) нет правильного ответа

3. Задание

В каких рыночных ситуациях имеет место конкуренция продавцов:

- а) «рынок покупателя»
- б) «рынок продавца»
- в) равновесный рынок
- г) продавцы конкурируют (в той или иной степени) всегда

4. Задание

В чем отличия предпринимательства от коммерции:

- а) нет отличий
- б) предпринимательство представляет собой организационно – производственную деятельность
- в) коммерция представляет собой вид торгового предпринимательства

5. Задание

К коммерческим процессам относятся:

- а) погрузка и разгрузка товаров
- б) хранение товаров
- в) изучение и прогнозирование спроса
- г) подсортировка товаров
- д) заключение договоров на поставку товаров
- е) рекламно-информационная работа

6. Задание

Коммерческая деятельность торгового предприятия опирается на комплекс наук:
(укажите лишнее)

- а) экономика
- б) философия
- в) маркетинг

- г) право
- д) менеджмент

7. Задание

К недостаткам индивидуальной частной фирмы можно отнести:

- а) риск потери контроля над фирмой
- б) низкая ликвидность инвестиций вложенных в фирму
- в) риск оппортунистического поведения партнеров по бизнесу
- г) верно все

8. Задание

Собственник денежного капитала, фирмы - это:

- а) лицо, которое делает вклад в капитал фирмы
- б) только владелец контрольного пакета
- в) только владелец 51 % акций фирмы
- г) корпорация как физическое лицо

9. Задание

Для акционера как особого вида собственника характерны все следующие черты, за исключением:

- а) не может изъять свой капитал из фирмы
- б) не может повлиять на размер своего дохода
- в) отделен от управления

10. Задание

Что из приведённого ниже не относится к активной части основных фондов:

- а) торгово-технологическое оборудование
- б) подъёмно-транспортные устройства
- в) средства малой механизации
- г) автомобильный транспорт
- д) здания

11. Задание

Сведения, которые уже где-то существуют, будучи ранее собранными, для других целей - это информация:

- а) Первичная
- б) Вторичная

12. Задание

Перечисленные ниже утверждения относятся к достоинствам:

- быстрый сбор
- относительно недорого
- возможность сопоставления данных из нескольких источников
- невозможность получить необходимые сведения самостоятельно
- весьма достоверна; дает более полное представление о рассматриваемых

проблемах

- а) первичной информации
- б) вторичной информации

13. Задание

Перечисленное ниже утверждение относится к:

выработка и принятие решений осуществляются руководителем совместно с подчинёнными, исполнители знают свой круг обязанностей и чётко взаимодействуют друг с другом.

- а) демократическому стилю управления
- б) директивному стилю управления

14. Задание

Перечисленные ниже утверждения относятся к недостаткам:

слабо учитываются постоянно изменяющиеся внутренние и внешние условия деятельности торгового предприятия;

нерациональное распределение информационных потоков;

превышаются нормы управляемости, особенно у руководителей высшего звена.

а) линейно-функционального управления;

б) матричного управления;

в) функционального управления;

г) дивизионального управления.

15. Задание

Основная причина существования оптовой торговли, как промежуточного звена между производителем и торговой точкой, заключается в том, что она:

а) увеличивает эффективность распределения продуктов

б) способствует росту продаж фирмы-производителя

в) способствует росту продаж розничных торговцев

г) берет на себя ответственность за транспортировку грузов от производителя до розничного торговца

16. Задание

Продвижение товара - это:

а) совокупность разнообразных методов стимулирования, используемых компаниями при взаимодействии с целевыми рынками и широкой общественностью

б) установление непосредственных контактов между продавцом и покупателем

в) платная форма безличного воздействия рекламодателя на целевой рынок через средства массовой информации

г) любые формы взаимодействия фирмы с аудиторией, которые не связаны напрямую с организацией продажи товара

17. Задание

Какой из перечисленных ниже инструментов стимулирования сбыта является наиболее подходящим для того, чтобы обеспечить повторные покупки потребительского товара, который приобретают регулярно?

а) специальные купоны на упаковке

б) бесплатные образцы

в) распространение бесплатных (подарочных) купонов в каждую дверь

г) демонстрация (образцов товаров)

18. Задание

Оптовая ярмарка-выставка отличается от продовольственного рынка:

а) нет отличий

б) эпизодичностью поведения

в) организацией проведения

19. Задание

Кто из перечисленных посредников не относится к зависимым?

а) брокер

б) комиссионер

в) дилер

г) агент

20. Задание

С чем связано появление маркетинга в коммерческой деятельности торгового предприятия?

а) технический прогресс

б) обострение конкуренции товаропроизводителей

в) расширение торговых связей

г) обострение конкуренции покупателей

Критерии оценки:

- «отлично» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 85 – 100%;
- «хорошо» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 70 – 84%;
- «удовлетворительно» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 50 – 69%;
- «неудовлетворительно» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют менее 50%.

Составитель, к.э.н, доцент



(подпись и дата)

З.Х. Моламусов

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 торговли и общественного питания

**Комплект тестовых заданий №2
(входной контроль)**

1. Тестовый вопрос

Укажите правильный вариант ответа:

Какой из нижеперечисленных показателей не принадлежит к группе демографических:

- а) возраст;
- б) пол
- в) психологический тип потребителя;
- г) образование.

2. Тестовый вопрос

Укажите правильный вариант ответа:

С учетом своего положения на рынке компания предпочтет массовый маркетинг (агрегация рынка), если:

- а) продукт покупается и потребляется большей частью населения;
- б) требования сегментации рынка не могут быть выполнены;
- в) производственный процесс в компании носит характер массового производства;
- г) значительная часть населения предпочитает дешевый ассортимент.

3. Тестовый вопрос

Закончите определение: «Разработка и создание имиджа товара таким образом, чтобы он занял в сознании покупателя достойное место, отличающееся от положения товаров конкурентов – это ...»

4. Тестовый вопрос

Укажите правильный вариант ответа:

Какова связь между понятиями «сегментирование» и «позиционирование»:

- а) сегментирование и позиционирование — это практически идентичные понятия;
- б) продукт позиционируется на рынке в целом, а сегментирование направлено на разделение рынка;
- в) сначала продукт позиционируется, а потом осуществляется сегментирование рынка;
- г) продукт позиционируется в выбранном сегменте.

5. Тестовый вопрос

Укажите правильный вариант ответа:

Дифференциация продукта означает:

- а) усилия, направленные на то, чтобы сделать продукт отличным от конкурирующих;
- б) формирование различий внутри набора продуктов;
- в) приспособление продукта к нуждам потребителей;
- г) приспособление продукта к требованиям сезона.

6. Тестовый вопрос

Укажите правильный вариант ответа:

Способ представления процесса позиционирования с использованием нескольких оценочных показателей называется

- а) конкурентной картой;
- б) картой восприятия;
- в) картой сегментирования;
- г) профилем товара.

7. Тестовый вопрос

Укажите правильный вариант ответа:

Сегмент рынка состоит:

- а) из потребителей, одинаково реагирующих на комплекс маркетинга фирмы;
- б) из потребителей, проживающих в одном городе;
- в) работников одной организации;
- г) продавцов аналогичного товара.

8. Тестовый вопрос

Укажите правильный вариант ответа:

Степень, до которой для данного сегмента могут быть разработаны эффективные маркетинговые программы...сегмента.

- а) доступность;
- б) пригодность;
- в) измеримость;
- г) валидность.

9. Тестовый вопрос

Укажите правильный вариант ответа:

Три основных вида маркетинга, используемых в стратегиях охвата рынка:

- а) концентрированный;
- б) дифференцированный;
- в) неконцентрированный;
- г) недифференцированный;
- д) интегрированный.

10. Тестовый вопрос

Укажите правильный вариант ответа:

Выбор рыночного сегмента может базироваться на различных критериях. Какое из следующих утверждений является неверным?

- а) чем больше рыночный сегмент, тем больший интерес он представляет для компании;
- б) между сегментами должна быть существенная разница;
- в) должна существовать возможность свободного доступа к сегментам;
- г) компания должна иметь возможность подсчитать потенциальный объём сбыта для сегмента.

11. Тестовый вопрос

Совокупность поддающихся контролю маркетинговых инструментов, используемых для получения желаемой реакции целевого рынка:

- а) контроль маркетинга;
- б) комплекс маркетинга;
- в) планирование маркетинга;
- г) организация маркетинга.

12. Тестовый вопрос

Маркетинг одного продукта, предназначенного сразу для всех покупателей - это:

- а) целевой маркетинг;
- б) концентрированный маркетинг;
- в) массовый маркетинг;
- г) индивидуальный маркетинг.

13. Тестовый вопрос

Основной вид маркетинга, используемых в стратегиях охвата рынка:

- а) международный;
- б) дифференцированный;
- в) внутренний;
- г) интегрированный

14. Тестовый вопрос

Какое из ниже приведенных определений характеризует позиционирование?

- а) это процесс снятия старого товара с производства и ухода с рынка
- б) это действия по разработке товарного предложения компании, направленные на то, чтобы занять обособленное благоприятное положение в создании целевой группы потребителей
- в) это производство товаров, которые пользуются спросом потребителей при сохранении их свойств и характеристик
- г) недостаток информации об основных выгодах и благах, которые поможет потребителям принести данный товар.

15. Тестовый вопрос

Если предприятие принимает решение активно действовать только в одном сегменте рынка, то это решение может быть охарактеризовано как:

- а) агрегированный маркетинг
- б) дифференцированный маркетинг
- в) концентрированный маркетинг
- г) недифференцированный маркетинг.

16. Тестовый вопрос

Стратегия охвата рынка, при которой фирма ориентируется на несколько сегментов рынка и разрабатывает для каждого из них отдельный комплекс маркетинга:

- а) сетевой маркетинг
- б) массовый маркетинг
- в) дифференцированный маркетинг
- г) концентрированный маркетинг

17. Тестовый вопрос

Позиционирование продукта относится к:

- а) маркетинговым исследованиям;
- б) маркетинговой стратегии;
- в) маркетинговому аудиту;
- г) маркетинговому прогнозу.

18. Тестовый вопрос

Товарная политика – это:

- а) инструмент воздействия на формирование спроса при помощи рекламы;
- б) вид деятельности связанный с процессом управления, обменом производственными предприятиями, товарами и услугами с покупателями;
- в) сфера деятельности фирмы по принятию решения в области товарной номенклатуры и ассортимента, разработки упаковки;
- г) время существования товара на рынке.

19. Тестовый вопрос

На каком этапе жизненного цикла товара предприятие получает стабильную прибыль:

- а) внедрение;
- б) зрелость;
- в) рост;
- г) спад.

20. Тестовый вопрос

К товарам импульсной покупки относятся:

- а) одежда;
- б) хлебобулочные продукты;
- в) красочный журнал;
- г) аспирин.

21. Тестовый вопрос

Укажите правильную последовательность жизненного цикла товара:

- а) рост, внедрение, зрелость, спад
- б) внедрение, зрелость, рост, спад
- в) спад, зрелость, рост; внедрение
- г) внедрение, рост, зрелость, спад.

22. Тестовый вопрос

Что из перечисленного ниже относится к новым продуктам:

- а) продукт, основанный на новой идее продвижения
- б) продукт в новом канале распределения
- в) продукт в новой упаковке
- г) продукт, выпущенный в большем количестве.

23. Тестовый вопрос

К какой классификационной группе можно отнести хлеб и молоко, реализуемые населению?

- а) товары импульсной покупки
- б) товары особого спроса
- в) товары постоянного спроса
- г) товары предварительного выбора.

24. Тестовый вопрос

Первая стадия в создании товара - это:

- а) управленческий анализ
- б) конструирование
- в) поиск идей
- г) предварительная оценка и выбор идей.

25. Тестовый вопрос

Что такое «глубина» товарной номенклатуры?

- а) общее число составляющих отдельных товаров фирмы
- б) общая численность ассортиментных групп;
- в) варианты предложения каждого отдельного товара внутри ассортиментной группы
- г) гармоничность ассортимента.

26. Тестовый вопрос

Формирование товарного предложения потребителю, начиная от идеи товара и заканчивая подробной разработкой товарного ассортимента, услуг – это:

- а) товарная стратегия
- б) сбытовая стратегия
- в) ценовая стратегия
- г) коммуникационная стратегия.

27. Тестовый вопрос

Расставьте этапы разработки товара в правильной последовательности:

1. Отбор идей.
2. Разработка и тестирование концепции товара.
3. Пробный маркетинг.
4. Генерация идей.
5. Создание прототипов.
6. Определение направлений разработки.

7. Разработка маркетинговой стратегии.

8. Экономический анализ.

9. Коммерциализация.

а) 6, 4, 1, 2, 8, 7, 3, 5, 9

б) 6, 4, 1, 2, 7, 8, 5, 3, 9

в) 4, 1, 6, 7, 8, 2, 3, 5, 9

г) 8, 4, 1, 2, 3, 5, 6, 7, 9

28. Тестовый вопрос

Укажите правильный вариант ответа:

Как называется маркетинговая стратегия на этапе вывода товара на рынок, для которой характерны низкая цена и интенсивное стимулирование сбыта?

а) «Медленное снятие сливок»;

б) «Быстрое снятие сливок»;

в) «Быстрое проникновение»;

г) «Медленное проникновение».

29. Тестовый вопрос

Укажите правильный вариант ответа:

К внутренним факторам, влияющим на ценообразование, не относятся:

а) цели маркетинга;

б) стратегия комплекса маркетинга;

в) организация ценообразования;

г) характер рынка и спроса.

30. Тестовый вопрос

Схема двухуровневого маркетингового канала:

а) производитель - потребитель

б) производитель - розничный торговец - потребитель

в) производитель - оптовый торговец - розничный торговец - потребитель

г) производитель - оптовый торговец - мелкооптовый торговец - розничный торговец – потребитель.

«отлично» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 85 – 100%;

«хорошо» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 70 – 84%;

«удовлетворительно» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 50 – 69%;

«неудовлетворительно» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют менее 50%.

Составитель, к.э.н, доцент



(подпись и дата)

З.Х. Моламусов

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 торговли и общественного питания

**Перечень контрольных заданий
для оценки результатов прохождения этапов
учебной практики «Практика по получению первичных профессиональных умений и
навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской
деятельности»**

1. Изучение принципов и совершенствования 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 методов анализа данных с целью получения результатов, применимых в коммерческой деятельности
4. Изучение методов прогнозирования развития коммерческой деятельности
5. Основные цели, задачи и функции коммерческой деятельности предприятия
6. Виды коммерческой деятельности предприятия, перспектива развития, устойчивость положения предприятия в условиях развивающейся конкурентной борьбы.
7. 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.
8. Оценка состояния материально-технической базы организации с точки зрения соответствия современным требованиям и разработка рекомендаций по ее совершенствованию.
9. Анализ и оценка целевого рынка предприятия, приоритетность различных сегментов рынка.
10. Оценка внешней и внутренней среды и ее влияния на деятельность коммерческого предприятия.
11. Ассортимент товаров и услуг предприятия, формирование ассортимента и источники товароснабжения.
12. Организация коммерческой деятельности предприятия на основе принципов маркетинга.
13. Формирование системы сбыта коммерческого предприятия
14. Управление товарным ассортиментом торгового предприятия
15. Формирование коммуникационной программы предприятия торговли
16. Совершенствование развития предприятия на основе использования современных технологий
17. Современные методы и технологии организации продаж в коммерческой деятельности
18. Содержание и совершенствование торгово-технологического процесса в торговом предприятии
19. Закупочная работа как основа коммерческой деятельности в торговле и пути ее совершенствования

20. Торговый сервис и его влияние на организацию коммерческой работы предприятия
21. Организация маркетинговых исследований в коммерческой деятельности торгового предприятия
22. Прогнозирование объема продаж, товарных запасов и денежных ресурсов, экономия денежных средств в процессе коммерческой деятельности.
23. Использование элементов маркетинга в коммерческой работе предприятия оптовой торговли
24. Содержание коммерческих операций в торговом предприятии
25. Организация хозяйственных связей и формирование ассортимента предприятия торговли
26. Направления развития коммерческой и маркетинговой деятельности предприятия сферы услуг
27. Применение инструментов комплексного маркетинга в коммерческой деятельности предприятия
28. Организация хозяйственных связей предприятия
29. Совершенствование системы стимулирования сбыта в коммерческой деятельности предприятия
30. Организация коммерческой работы по сбыту и продвижению продукции предприятия

Критерии оценки:

«отлично» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 85 – 100%;

«хорошо» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 70 – 84%;

«удовлетворительно» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 50 – 69%;

«неудовлетворительно» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют менее 50%.

Составитель, к.э.н, доцент



З.Х. Моламусов

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 торговли и общественного питания

**Вопросы для подготовки к зачету
 по учебной практике
 для студентов 2 курса
 Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»
 направленность (профиль) «Коммерция»,**

Номер вопроса	Перечень вопросов к зачету
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 объема 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.

Критерии оценки:

«Зачтено» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 50 – 100%;

«Не зачтено» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют менее 50%.

Составитель, к.э.н, доцент



З.Х. Моламусов

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)


1. Фонд оценочных средств по учебной практике «Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно- исследовательской деятельности» с внесенными дополнениями и изменениями рекомендован к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания

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

2. Фонд оценочных средств по учебной практике «Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно- исследовательской деятельности» с внесенными дополнениями и изменениями рекомендован к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания

протокол № 7 от «18» февраля 2021 г.
Заведующий кафедрой  / В. Н. Буба /

3. Фонд оценочных средств по учебной практике «Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно- исследовательской деятельности» с внесенными дополнениями и изменениями рекомендован к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания

протокол № 7 от «17» февраля 2021 г.
Заведующий кафедрой  / В. Н. Буба /