

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Б1.В.ДВ.01.02 Психология маркетинговой деятельности

Направление подготовки 19.04.04 - Технология продукции и организация общественного питания

Профиль подготовки «Технология и организация производства продуктов питания»

Квалификация выпускника магистр

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

Наименование и содержание компетенции

ОК-1 - способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу

Знать: современные новейшие теории и подходы в области психологии маркетинговой деятельности

Этап 1: современные новейшие теории в области психологии маркетинговой деятельности

Этап 2: современные новейшие подходы в области психологии маркетинговой деятельности

Уметь: использование различных методов, приемов и способов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности

Этап 1: использование различных методов, приемов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности

Этап 2: использование различных способов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности

Владеть: способность и готовность применять свои знания и понимание и способность решать проблемы в новых и незнакомых контекстах в рамках более широких (междисциплинарных) контекстов

Этап 1: способность применять свои знания и понимание и способность решать проблемы в новых и незнакомых контекстах в рамках более широких (междисциплинарных) контекстов

Этап 2: готовность применять свои знания и понимание и способность решать проблемы в новых и незнакомых контекстах в рамках более широких (междисциплинарных) контекстов.

ОК-2 - готовностью действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения

Знать: проблемы психологии маркетинговой деятельности

Этап 1: основные положения психологии маркетинговой деятельности;

Этап 2: основные проблемы психологии маркетинговой деятельности.

Уметь: освоение широкого диапазона практических умений, необходимых для выработки творческих решений в психологии маркетинговой деятельности

Этап 1: освоение широкого диапазона практических умений в психологии маркетинговой деятельности

Этап 2: освоение широкого диапазона практических умений, необходимых для выработки творческих решений в психологии маркетинговой деятельности

Владеть: Способность и готовность интегрировать знания и справляться со сложными вопросами и формулировать суждения на основе неполной или ограниченной информации, предполагающей учет социальной и этической ответственности

Этап 1: способность интегрировать знания и справляться со сложными вопросами и формулировать суждения на основе неполной или ограниченной информации, предполагающей учет социальной и этической ответственности

Этап 2: готовность интегрировать знания и справляться со сложными вопросами и формулировать суждения на основе неполной или ограниченной информации, предполагающей учет социальной и этической ответственности

ОК-3 - готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала

Знать: качества исследований в области психологии маркетинговой деятельности

Этап 1: качества исследований в области психологии маркетинговой деятельности;

Этап 2: оценка исследований в области психологии маркетинговой деятельности.

Уметь: контекстуализировать и интерпретировать новой информации для проведения исследования

Этап 1: контекстуализировать новой информации для проведения исследования

Этап 2: интерпретировать новой информации для проведения исследования

Владеть: Способность и готовность продолжать обучение в значительной мере самостоятельно и автономно

Этап 1: способность продолжать обучение в значительной мере самостоятельно и автономно

Этап 2: готовность продолжать обучение в значительной мере самостоятельно и автономно

ОПК-2 - готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

Знать: проблемы психологии маркетинговой деятельности

Этап 1: основные положения психологии маркетинговой деятельности;

Этап 2: основные проблемы психологии маркетинговой деятельности.

Уметь: использование различных методов, приемов и способов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности

Этап 1: использование различных методов, приемов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности

Этап 2: использование различных способов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности

Владеть: способность и готовность сообщать свои выводы и использованные для их формулировки знания и обоснование специалистам и неспециалистам четко и непротиворечиво

Этап 1: способность сообщать свои выводы и использованные для их формулировки знания и обоснование специалистам и неспециалистам четко и непротиворечиво

Этап 2: готовность сообщать свои выводы и использованные для их формулировки знания и обоснование специалистам и неспециалистам четко и непротиворечиво.

ОПК-5 - способностью создавать и поддерживать имидж предприятия

Знать: всесторонние, специализированные фактические и теоретические знания в области исследовательской деятельности

Этап 1: всесторонние, специализированные фактические знания в области исследовательской деятельности

Этап 2: всесторонние, специализированные теоретические знания в области исследовательской деятельности

Уметь: критически оценивать и интерпретировать новейшие достижения в области психологии маркетинговой деятельности и их применение в актуальной деятельности

Этап 1: критически оценивать новейшие достижения в области психологии маркетинговой деятельности и их применение в актуальной деятельности

Этап 2: интерпретировать новейшие достижения в области психологии маркетинговой деятельности и их применение в актуальной деятельности

Владеть: способность и готовность сообщать свои выводы и использованные для их формулировки знания и обоснование специалистам и неспециалистам четко и непротиворечиво

Этап 1: способность сообщать свои выводы и использованные для их формулировки знания и обоснование специалистам и неспециалистам четко и непротиворечиво

Этап 2: готовность сообщать свои выводы и использованные для их формулировки знания и обоснование специалистам и неспециалистам четко и непротиворечиво.

ПК – 10 – способностью вести переговоры при заключении договоров по кредитованию и инвестированию, общаться с владельцем предприятия и ответственными работниками.

Знать:

Этап 1: знать общие сведения о психологии общения, правила общения, речевой этикет, сведения о типах языковой нормы;

Этап 2: знать правила коммуникативного поведения в ситуациях межкультурного

научного общения.

Уметь:

Этап 1: уметь ориентироваться в различных речевых ситуациях, адекватно реализовывать свои коммуникативные намерения, вести деловую беседу, обмениваться информацией;

Этап 2; уметь давать оценку, вести дискуссию и участвовать в ней.

Владеть:

Этап 1: владеть навыками делового общения в профессиональной среде;

Этап 2: владеть организацией переговорного процесса, в том числе с использованием современных средств коммуникации

2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования.

Таблица 1 - Показатели и критерии оценивания компетенций на 1 этапе

| Наименование компетенции | Критерии сформированности компетенции | Показатели | Процедура оценивания |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| ОК-1 - способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу | способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу | Знать: современные новейшие теории в области психологии маркетинговой деятельности Уметь: использование различных методов, приемов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности Владеть: способность применять свои знания и понимание и способность решать проблемы в новых и незнакомых контекстах в рамках более широких (междисциплинарных) контекстов | Тестирование. Проверка отчета, устная (письменная) защита выполненной работы, тестирование. Проверка полученных результатов, тестирование |
| ОК-2 - готовностью действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения | готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения | Знать: основные положения психологии маркетинговой деятельности; Уметь: освоение широкого диапазона практических умений в психологии маркетинговой деятельности Владеть: способность интегрировать знания и справляться со сложными вопросами и формулировать суждения на основе неполной или ограниченной информации, предполагающей учет социальной и этической ответственности | Тестирование. Проверка отчета, устная (письменная) защита выполненной работы, тестирование. Проверка полученных результатов, тестирование |
| ОК-3 - готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала | готовность к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала | Знать: качества исследований в области психологии маркетинговой деятельности; Уметь: контекстуализировать новую информацию для проведения исследования Владеть: способность продолжать обучение в значительной мере самостоятельно и автономно | Тестирование. Проверка отчета, устная (письменная) защита выполненной работы, тестирование. Проверка полученных результатов, тестирование |

| | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОПК-2 - готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия | готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональн ой деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональны е и культурные различия | Знать: основные положения психологии маркетинговой деятельности; Уметь: использование различных методов, приемов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности Владеть: способность сообщать свои выводы и использованные для их формулировки знания и обоснование специалистам и неспециалистам четко и непротиворечиво | Тестирование.Проверка отчета, устная (письменная) защита выполненной работы, тестирование. Проверка полученных результатов, тестирование |
| ОПК-5 - способностью создавать и поддерживать имидж предприятия | способность создавать и поддерживать имидж предприятия | Знать: всесторонние, специализированные фактические знания в области исследовательской деятельности Уметь: критически оценивать новейшие достижения в области психологии маркетинговой деятельности и их применение в актуальной деятельности Владеть: способность сообщать свои выводы и использованные для их формулировки знания и обоснование специалистам и неспециалистам четко и непротиворечиво | Тестирование.Проверка отчета, устная (письменная) защита выполненной работы, тестирование. Проверка полученных результатов, тестирование |
| ПК – 10 способностью вести переговоры при заключении договоров по кредитованию и инвестированию, общаться с владельцем предприятия и ответственными работниками. | способность вести переговоры при заключении договоров по кредитованию и инвестированию, общаться с владельцем предприятия и ответственными работниками. | Знать: знать общие сведения о психологии общения, правила общения, речевой этикет, сведения о типах языковой нормы; Уметь: уметь ориентироваться в различных речевых ситуациях, адекватно реализовывать свои коммуникативные намерения, вести деловую беседу, обмениваться информацией; Владеть: Этап 1:. владеть навыками делового общения в профессиональной среде; | Тестирование.Проверка отчета, устная (письменная) защита выполненной работы, тестирование. Проверка полученных результатов, тестирование |

Таблица 2 - Показатели и критерии оценивания компетенций на 2 этапе

| Наименование компетенции | Критерии сформированности компетенции | Показатели | Процедура оценивания |
|---------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| ОК-1 - способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу | способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу | Знать: современные новейшие подходы в области психологии маркетинговой деятельности Уметь: использование различных способов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности Владеть: готовность применять свои знания и понимание и способность решать проблемы в новых и незнакомых | Тестирование.Проверка отчета, устная (письменная) защита выполненной работы, тестирование. Проверка полученных результатов, тестирование зачет, с учетом результатов текущего контроля |

| | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | контекстах в рамках более широких (междисциплинарных) контекстов. | |
| ОК-2 - готовностью действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения | готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения | Знать: основные проблемы психологии маркетинговой деятельности. Уметь: освоение широкого диапазона практических умений, необходимых для выработки творческих решений в психологии маркетинговой деятельности Владеть: готовность интегрировать знания и справляться со сложными вопросами и формулировать суждения на основе неполной или ограниченной информации, предполагающей учет социальной и этической ответственности | Тестирование. Проверка отчета, устная (письменная) защита выполненной работы, тестирование. Проверка полученных результатов, тестирование зачет, с учетом результатов текущего контроля |
| ОК-3 - готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала | готовность к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала | Знать: оценка исследований в области психологии маркетинговой деятельности. Уметь: интерпретировать новой информации для проведения исследования Владеть: готовность продолжать обучение в значительной мере самостоятельно и автономно | Тестирование. Проверка отчета, устная (письменная) защита выполненной работы, тестирование. Проверка полученных результатов, тестирование зачет, с учетом результатов текущего контроля |
| ОПК-2 - готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия | готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия | Знать: основные проблемы психологии маркетинговой деятельности. Уметь: использование различных способов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности Владеть: готовность сообщать свои выводы и использованные для их формулировки знания и обоснование специалистам и неспециалистам четко и непротиворечиво. | Тестирование. Проверка отчета, устная (письменная) защита выполненной работы, тестирование. Проверка полученных результатов, тестирование зачет, с учетом результатов текущего контроля |
| ОПК-5 - способностью создавать и поддерживать имидж предприятия | способность создавать и поддерживать имидж предприятия | Знать: всесторонние, специализированные теоретические знания в области исследовательской деятельности Уметь: интерпретировать новейшие достижения в области психологии маркетинговой деятельности и их применение в актуальной деятельности Владеть: готовность сообщать свои выводы и использованные для их формулировки знания и обоснование специалистам и неспециалистам четко и непротиворечиво. | Тестирование. Проверка отчета, устная (письменная) защита выполненной работы, тестирование. Проверка полученных результатов, тестирование зачет, с учетом результатов текущего контроля |
| ПК – 10 способностью вести переговоры | способность вести переговоры при заключении | Знать: знать общие сведения о психологии общения, правила общения, речевой | |

| | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| при заключении договоров по кредитованию и инвестированию, общаться с владельцем предприятия и ответственными работниками. | договоров по кредитованию и инвестированию, общаться с владельцем предприятия и ответственными работниками. | этикет, сведения о типах языковой нормы; Уметь: уметь ориентироваться в различных речевых ситуациях, адекватно реализовывать свои коммуникативные намерения, вести деловую беседу, обмениваться информацией; Владеть: Этап 1.: владеть навыками делового общения в профессиональной среде; | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

3. Шкала оценивания.

Университет использует шкалы оценивания соответствующего государственным регламентам в сфере образования и позволяющую обеспечивать интеграцию в международное образовательное пространство. Шкалы оценивания и описание шкал оценивания представлены в таблицах 3 и 4.

Таблица 3 – Шкалы оценивания

| Диапазон оценки, в баллах | Экзамен | | Зачет |
|---------------------------------|-----------------------------|---------------------------|-----------|
| | европейская шкала (ECTS) | традиционная шкала | |
| [95;100] | A – (5+) | отлично – (5) | зачтено |
| [85;95) | B – (5) | | |
| [70;85) | C – (4) | хорошо – (4) | |
| [60;70) | D – (3+) | удовлетворительно – (3) | незачтено |
| [50;60) | E – (3) | | |
| [33,3;50) | FX – (2+) | неудовлетворительно – (2) | |
| [0;33,3) | F – (2) | | |

Таблица 4 - Описание шкал оценивания

| ECTS | Критерии оценивания | Традиционная шкала |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| A | Превосходно – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному. | (зачтено)отлично |
| B | Отлично – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено числом баллов, близким к максимальному. | |

| | | |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| С | Хорошо – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено максимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками. | (зачтено)хорошо |
| Д | Удовлетворительно – теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки. | (зачтено)удовлетворительно |
| Е | Посредственно – теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному | (незачтено)удовлетворительно |
| FX | Условно неудовлетворительно – теоретическое содержание курса освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий. | (незачтено)неудовлетворительно |
| F | Безусловно неудовлетворительно – теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий. | |

Таблица 5 – Формирование шкалы оценивания компетенций на различных этапах

| Этапы формирования компетенций | Формирование оценки | | | | | | |
|--------------------------------|---------------------|---------------|-------------------|--------------|-------------|-------------|--------------|
| | незачтено | | | зачтено | | | |
| | неудовлетворительно | | удовлетворительно | хорошо | отлично | | |
| | F(2) | FX(2+) | E(3)* | D(3+) | C(4) | B(5) | A(5+) |
| | [0;33,3) | [33,3;50) | [50;60) | [60;70) | [70;85) | [85;95) | [95;100) |
| Этап-1 | 0-16,5 | 16,5-25,0 | 25,0-30,0 | 30,0-35,0 | 35,0-42,5 | 42,5-47,5 | 47,5-50 |
| Этап 2 | 0-33,3 | 33,3-50 | 50-60 | 60-70 | 70-85 | 85-95 | 95-100 |

4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

Таблица 6.1 - Код и наименование компетенции. Этап 1

ОК-1 - способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу

| Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности | Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать: современные новейшие теории в области психологии маркетинговой деятельности | <p>1. Публичная речь, цель которой добиться, чтобы слушатели последовали призыву оратора</p> <p>а) информационная б) убеждающая в) агитационная г) презентационная</p> <p>2. Для эффективной коммуникации характерно:</p> <p>а) взаимопонимания партнеров б) понимание ситуации в) понимание предмета общения г) заинтересованность</p> <p>3. Неправильное отношение в процессе общения относится к барьерам общения:</p> <p>а) физическим б) социально-психологическим в) неправильной установки сознания г) организационно-психологическим</p> |
| Уметь: использование различных методов, приемов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности | <p>4. При воздействии источника информации на аудиторию получается результат обратный ожидаемому</p> <p>а) проекция б) средняя ошибка в) бумеранг г) Пигмалион д) стереотипизация</p> <p>5. Данный метод применяют с целью изменить взгляды лица, его отношения, сформировать новые</p> <p>а) передачи информации б) внушения в) принуждения</p> |

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | г) убеждения д) все ответы верны 6. Для какого вида слушания применяется техника «поддакивания» а) рефлексивное б) эмпатийное в) активное г) пассивное д) все ответы верны |
| Владеть: способность применять свои знания и понимание и способность решать проблемы в новых и незнакомых контекстах в рамках более широких (междисциплинарных) контекстов | 7. Установите соответствие между механизмами воздействия на собеседника и его характеристиками: 1) заражение, 2) внушение, 3) убеждение, 4) сосредоточение, 5) понимание а) концентрация внимания б) воздействие на бессознательное в) осмысление информации г) бессознательная передача эмоционального настроя д) воздействие на сознание 8. Установите соответствие между видами спора и их характеристиками: 1) дискуссия, 2) диспут, 3) полемика, 4) дебаты, 5) прения а) противоборство сторон, идей, речей б) обсуждение какого-либо вопроса в) публичный спор на научную и общественно важную тему г) выяснение и сопоставление разных точек зрения д) обмен мнениями по каким-либо вопросам 9. Установите соответствие между жестами и их интерпретацией: 1) скрещенные руки, 2) пощипывание переносицы, 3) почесывание шеи, 4) захват запястья за спиной, 5) потирание ладоней а) уверенность б) позитивные ожидания в) защита, оборона г) сомнение, неуверенность д) размышление |

Таблица 7.1 ОК-1 - способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу Этап 2

| Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности | Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать: современные новейшие подходы в области психологии маркетинговой деятельности | 1. Данный метод применяют с целью изменить взгляды лица, его отношения, сформировать новые а) передачи информации б) внушения в) принуждения г) убеждения 2. Стремление человека быть в обществе других людей, ориентация на поддержку со стороны другого а) аттитюд б) аттракция в) аффиляция г) аккомодация 3. Функция общения, где происходит изменение состояния личностно-смысловых образований партнера |

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> а) понимания б) установка отношений в) эмотивная г) оказания влияния |
| Уметь: использование различных способов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности | <p>4. Установите последовательность структурных элементов процесса переговоров</p> <ul style="list-style-type: none"> а) принятие решения б) изложение проблем и целей в) завершение г) приветствие участников д) диалог участников <p>5. Установите последовательность основных этапов поиска выхода из конфликта</p> <ul style="list-style-type: none"> а) оценка информации проблемы б) анализ ошибок поведения в) действия по устранению помех г) объект конфликта д) прогноз вариантов разрешения е) контроль за деятельностью <p>6. Процесс уподобления себя другому, отождествления себя с другим:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) идентификация б) стереотипизация в) конформизм г) эмпатия д) аттракция |
| Владеть: готовность применять свои знания и понимание и способность решать проблемы в новых и незнакомых контекстах в рамках более широких (междисциплинарных) контекстов. | <p>7. Установите соответствие между типами темперамента и характеристиками: 1) сангвиник, 2) холерик, 3) флегматик, 4) меланхолик</p> <ul style="list-style-type: none"> а) нерешителен, избирателен б) подвижен, общителен в) упорен, терпелив г) нетерпелив, резок <p>8. Соответствие между видами беседы и характеристиками: 1) организационные, 2) дисциплинарные, 3) кадровые, 4) творческие, 5) проблемные</p> <ul style="list-style-type: none"> а) уклонение от выполнения обязанностей б) разрешение конфликта в) разработка проекта г) определение технологии работы д) перемещение по должности <p>9. Задайте правильное соответствие между состояниями «Я» по Берну и способами поведения: 1) Взрослый, 2) заботливый Родитель, 3) критический Родитель, 4) спонтанный Ребенок, 5) адаптивный Ребенок, 6) бунтующий Ребенок</p> <ul style="list-style-type: none"> а) уступчивое, боязливое б) эгоцентричное поведение в) утешает, помогает г) оценивает, принимает решения д) протестующее поведение е) грозит, приказывает |

Таблица 6.2 - ОК-2 - готовностью действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения. Этап 1

| Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности | Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать: основные положения психологии маркетинговой деятельности; | 1. Назовите эволюционные предпосылки развития человеческой психики 2. Рассмотрите нейрофизиологическую основу процесса ощущения. 3 Назовите стратегии поведения человека в различных ситуациях и приведите примеры. 4. Раскройте структуру базовых потребностей личности. |
| Уметь: освоение широкого диапазона практических умений в психологии маркетинговой деятельности | 5. Понятие «самонаблюдение» является синонимом термина: а) интроверсия б) интроекция в) интроспекция г) интроскопия д) идентификация 6. Стремление человека быть в обществе других людей, ориентация на поддержку со стороны другого а) аттитюд б) аттракция в) аффиляция г) аккомодация 7. Для эффективной коммуникации характерно: а) взаимопонимания партнеров б) понимание ситуации в) понимание предмета общения г) заинтересованность |
| Владеть: способность интегрировать знания и справляться со сложными вопросами и формулировать суждения на основе неполной или ограниченной информации, предполагающей учет социальной и этической ответственности | 8. Что является основной качественной характеристикой эмоций а) сила б) устойчивость в) модальность г) активность 9. Как называется одновременное проявление двух противоположных эмоций а) амбивалентность б) чувствительный тон в) чувство г) интенсивность 10. Сильные стойкие длительные эмоции, порождающие активность в достижении цели, это а) высшие чувства б) настроения в) аффекты г) страсти 11. Связь между различными объектами действительности и её отражение в сознании называется а) запоминание б) повторение |

| | |
|--|-----------------------------------|
| | в) ассоциация г) представление |
|--|-----------------------------------|

Таблица 7.2- ОК-2 - готовностью действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения. Этап 2

| Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности | Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать: основные проблемы психологии маркетинговой деятельности. | 1. Понятия «воспитание», «самовоспитание», «перевоспитание», их характеристика. 2.Общее понятие о дидактике. Объект, предмет, функции дидактики. 3.Основные направления современного обучения. Развивающее обучение. 4.Понятие о формах организационных обучения, функции. |
| Уметь: освоение широкого диапазона практических умений, необходимых для выработки творческих решений в психологии маркетинговой деятельности | 5. Стремление человека быть в обществе других людей, ориентация на поддержку со стороны другого а) аттитюд б) аттракция в) аффиляция г) аккомодация 6. Установите соответствие между методом воспитания и видами: 1) формирование сознания, 2) организация поведения, 3) стимулирование, 4) контроль, 5) самоконтроль а) поручение б) соревнование в) рефлексия г) объяснение д) наблюдение 7. Критичность мышления а) способность человека быстро разобраться в новой ситуации б) способность охватить весь вопрос целиком в) умение человека объективно оценивать свои и чужие мысли г) умение проникать в сущность сложных вопросов д) умение выдвигать новые задачи |
| Владеть: готовность интегрировать знания и справляться со сложными вопросами и формулировать суждения на основе неполной или ограниченной информации, предполагающей учет социальной и этической ответственности | 8. Соответствие между типами темперамента и характеристиками: 1) сангвиник, 2) холерик, 3) флегматик, 4) меланхолик а) нерешителен, избирателен б) подвижен, общителен в) упорен, терпелив г) нетерпелив, резок 9. Критичность мышления а) способность человека быстро разобраться в новой ситуации б) способность охватить весь вопрос целиком в) умение человека объективно оценивать свои и чужие мысли г) умение проникать в сущность сложных вопросов д) умение выдвигать новые задачи 10. Глубина мышления а) способность человека быстро разобраться в новой ситуации б) способность охватить весь вопрос целиком |

| | |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>в) умение человека объективно оценивать свои и чужие мысли</p> <p>г) умение проникать в сущность сложных вопросов</p> <p>д) умение выдвигать новые задачи</p> <p>11. Установите соответствие между механизмами перцепции и их характеристиками: 1) эмпатия, 2) аттракция, 3) идентификация, 4) рефлексия, 5) атрибуция</p> <p>а) познание себя</p> <p>б) позитивное отношение</p> <p>в) прогнозирование поведения</p> <p>г) сопереживание</p> <p>д) отождествление</p> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Таблица 6.3 - ОК-3 - готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала. Этап 1

| Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности | Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать: качества исследований в области психологии маркетинговой деятельности; | <p>1. Получение субъектом данных о собственных психических процессах:</p> <p>а) наблюдение</p> <p>б) эксперимент</p> <p>в) тестирование</p> <p>г) самонаблюдение</p> <p>2. Устойчивые, закрепившиеся особенности человека, определяющие его поведение, деятельность:</p> <p>а) психические процессы</p> <p>б) психические состояния</p> <p>в) психические свойства</p> <p>г) особенности нервной системы</p> <p>3. Черты характера: равнодушие, замкнутость, общительность характеризуют отношение личности к</p> <p>а) людям</p> <p>б) деятельности</p> <p>в) вещам</p> <p>г) себе</p> <p>д) обязанностям</p> |
| Уметь: контекстуализировать новой информации для проведения исследования | <p>4. Речь, произносимую одним человеком при обращении к другому или многим людям, называют:</p> <p>а) диалогом</p> <p>б) внутренней речью</p> <p>в) монологом</p> <p>г) восклицанием</p> <p>5. Социальный контроль обеспечивает:</p> <p>а) приобретение билетов в транспорте</p> <p>б) изменение поведения, отклоняющегося от нормы</p> <p>в) помощь всем нуждающимся</p> <p>г) все ответы верны</p> <p>6. Диалог исследователя с испытуемым по заранее разработанной программе:</p> <p>а) опрос</p> <p>б) беседа</p> |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | в) интервью г) анкетирование д) эксперимент 7. Конформность это а) Неприятное побудительное состояние б) Система взглядов в) Согласие индивида с группой г) Совокупность устойчивых мотивов д) Субъективное отношение к личности |
| Владеть: способность продолжать обучение в значительной мере самостоятельно и автономно | 8. Определенный временный уровень работоспособности психики: а) психические процессы б) психические состояния в) психические свойства г) особенности нервной системы 9. Конституционные теории изучают а) соответствие строения тела и характера б) структуру темперамента в) особенности нервной системы г) соотношение жидкостей в организме 10. Информация в нервной системе кодируется в виде: а) Стимулов б) Раздражителей в) Волн г) Импульсов 11. Черты характера: равнодушие, замкнутость, общительность характеризуют отношение личности к а) людям б) деятельности в) вещам г) себе д) обязанностям |

Таблица 7.3 - ОК-3 - готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала. Этап 2

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности | Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности |
| Знать: оценка исследований в области психологии маркетинговой деятельности. | 1. Понятие «Общения», его формы, функции. 2. Коммуникативная сторона общения, ее специфические особенности. 3. Интерактивная сторона общения. Стратегии поведения во взаимодействии. 4. Перечислите основные виды психологического воздействия на собеседника в процессе общения |
| Уметь: интерпретировать новую информацию для проведения исследования | 5. Проксемика, территории и зоны. Расположение за деловым столом. 6. Кинесика. Жестика, выражение глаз, направление взгляда, визуальные контакты. 7. Понятие и сущность малой группы, ее основные признаки. Классификация малых групп. 8. Основные характеристики группы. Групповые процессы малой |

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | группы. |
| Владеть: готовность продолжать обучение в значительной мере самостоятельно и автономно | <p>9. Установите соответствие между формой и видом обучения: 1) коллективная, 2) индивидуальная, 3) парная, 4) групповая, 5) классно-урочная</p> <p>а) репетиторство б) объяснение материала в) деловая игра г) факультатив д) лабораторная работа</p> <p>10. Установите соответствие между методом воспитания и видами: 1) формирование сознания, 2) организация поведения, 3) стимулирование, 4) контроль, 5) самоконтроль</p> <p>а) поручение б) соревнование в) рефлексия г) объяснение д) наблюдение</p> <p>11. Конформность это</p> <p>а) Неприятное побудительное состояние б) Система взглядов в) Согласие индивида с группой г) Совокупность устойчивых мотивов д) Субъективное отношение к личности</p> <p>12. Социальный контроль обеспечивает:</p> <p>а) приобретение билетов в транспорте б) изменение поведения, отклоняющегося от нормы в) помощь всем нуждающимся г) все ответы верны</p> |

Таблица 6.4 - ОПК-2 - готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия. Этап 1

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности | Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности |
| Знать: основные положения психологии маркетинговой деятельности; | <p>1. Получение субъектом данных о собственных психических процессах:</p> <p>а) наблюдение б) эксперимент в) тестирование г) самонаблюдение</p> <p>2. Устойчивые, закрепившиеся особенности человека, определяющие его поведение, деятельность:</p> <p>а) психические процессы б) психические состояния в) психические свойства г) особенности нервной системы</p> <p>3. Черты характера: равнодушие, замкнутость, общительность характеризуют отношение личности к</p> <p>а) людям б) деятельности</p> |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | в) вещам г) себе д) обязанностям |
| Уметь: использование различных методов, приемов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности | 4. Речь, произносимую одним человеком при обращении к другому или многим людям, называют: а) диалогом б) внутренней речью в) монологом г) восклицанием 5. Социальный контроль обеспечивает: а) приобретение билетов в транспорте б) изменение поведения, отклоняющего от нормы в) помощь всем нуждающимся г) все ответы верны 6. Диалог исследователя с испытуемым по заранее разработанной программе: а) опрос б) беседа в) интервью г) анкетирование д) эксперимент 7. Конформность это а) Неприятное побудительное состояние б) Система взглядов в) Согласие индивида с группой г) Совокупность устойчивых мотивов д) Субъективное отношение к личности |
| Владеть: способность сообщать свои выводы и использованные для их формулировки знания и обоснование специалистам и неспециалистам четко и непротиворечиво | 8. Определенный временный уровень работоспособности психики: а) психические процессы б) психические состояния в) психические свойства г) особенности нервной системы 9. Конституционные теории изучают а) соответствие строения тела и характера б) структуру темперамента в) особенности нервной системы г) соотношение жидкостей в организме 10. Информация в нервной системе кодируется в виде: а) Стимулов б) Раздражителей в) Волн г) Импульсов 11. Черты характера: равнодушие, замкнутость, общительность характеризуют отношение личности к а) людям б) деятельности в) вещам г) себе д) обязанностям |

Таблица 7.4 - ОПК-2 - готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия. Этап 2

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности | Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности |
| Знать: основные проблемы психологии маркетинговой деятельности. | 4. Понятие «Общения», его формы, функции. 5. Коммуникативная сторона общения, ее специфические особенности. 6. Интерактивная сторона общения. Стратегии поведения во взаимодействии. 4. Перечислите основные виды психологического воздействия на собеседника в процессе общения |
| Уметь: использование различных способов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности | 5. Проксемика, территории и зоны. Расположение за деловым столом. 6. Кинесика. Жестика, выражение глаз, направление взгляда, визуальные контакты. 7. Понятие и сущность малой группы, ее основные признаки. Классификация малых групп. 8. Основные характеристики группы. Групповые процессы малой группы. |
| Владеть: готовность сообщать свои выводы и использованные для их формулировки знания и обоснование специалистам и неспециалистам четко и непротиворечиво. | 9. Установите соответствие между формой и видом обучения: 1) коллективная, 2) индивидуальная, 3) парная, 4) групповая, 5) классно-урочная а) репетиторство б) объяснение материала в) деловая игра г) факультатив д) лабораторная работа 10. Установите соответствие между методом воспитания и видами: 1) формирование сознания, 2) организация поведения, 3) стимулирование, 4) контроль, 5) самоконтроль а) поручение б) соревнование в) рефлексия г) объяснение д) наблюдение 11. Конформность это а) Неприятное побудительное состояние б) Система взглядов в) Согласие индивида с группой г) Совокупность устойчивых мотивов д) Субъективное отношение к личности 12. Социальный контроль обеспечивает: а) приобретение билетов в транспорте б) изменение поведения, отклоняющегося от нормы в) помощь всем нуждающимся г) все ответы верны |

Таблица 6.5- ОПК-5 - способностью создавать и поддерживать имидж предприятия.

Этап 1

| Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности | Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать: всесторонние, специализированные фактические знания в области исследовательской деятельности | <p>1. Получение субъектом данных о собственных психических процессах:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) наблюдение б) эксперимент в) тестирование г) самонаблюдение <p>2. Устойчивые, закрепившиеся особенности человека, определяющие его поведение, деятельность:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) психические процессы б) психические состояния в) психические свойства г) особенности нервной системы <p>3. Черты характера: равнодушие, замкнутость, общительность характеризуют отношение личности к</p> <ul style="list-style-type: none"> а) людям б) деятельности в) вещам г) себе д) обязанностям |
| Уметь: критически оценивать новейшие достижения в области психологии маркетинговой деятельности и их применение в актуальной деятельности | <p>4. Речь, произносимую одним человеком при обращении к другому или многим людям, называют:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) диалогом б) внутренней речью в) монологом г) восклицанием <p>5. Социальный контроль обеспечивает:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) приобретение билетов в транспорте б) изменение поведения, отклоняющего от нормы в) помощь всем нуждающимся г) все ответы верны <p>6. Диалог исследователя с испытуемым по заранее разработанной программе:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) опрос б) беседа в) интервью г) анкетирование д) эксперимент <p>7. Конформность это</p> <ul style="list-style-type: none"> а) Неприятное побудительное состояние б) Система взглядов в) Согласие индивида с группой г) Совокупность устойчивых мотивов д) Субъективное отношение к личности |
| Владеть: способность сообщать свои | <p>8. Определенный временный уровень работоспособности психики:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) психические процессы б) психические состояния |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>выводы и использованные для их формулировки знания и обоснование специалистам и неспециалистам четко и непротиворечиво</p> | <p>в) психические свойства г) особенности нервной системы 9. Конституционные теории изучают а) соответствие строения тела и характера б) структуру темперамента в) особенности нервной системы г) соотношение жидкостей в организме 10. Информация в нервной системе кодируется в виде: а) Стимулов б) Раздражителей в) Волн г) Импульсов 11. Черты характера: равнодушие, замкнутость, общительность характеризуют отношение личности к а) людям б) деятельности в) вещам г) себе д) обязанностям</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Таблица 7.5 - ОПК-5 - способностью создавать и поддерживать имидж предприятия. Этап 2

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p> | <p>Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p> |
| <p>Знать: всесторонние, специализированные фактические знания в области исследовательской деятельности</p> | <p>7. Понятие «Общения», его формы, функции. 8. Коммуникативная сторона общения, ее специфические особенности. 9. Интерактивная сторона общения. Стратегии поведения во взаимодействии. 4. Перечислите основные виды психологического воздействия на собеседника в процессе общения</p> |
| <p>Уметь: критически оценивать новейшие достижения в области психологии маркетинговой деятельности и их применение в актуальной деятельности</p> | <p>5. Проксемика, территории и зоны. Расположение за деловым столом. 6. Кинесика. Жестика, выражение глаз, направление взгляда, визуальные контакты. 7. Понятие и сущность малой группы, ее основные признаки. Классификация малых групп. 8. Основные характеристики группы. Групповые процессы малой группы.</p> |
| <p>Владеть: способность сообщать свои выводы и использованные для их формулировки знания и обоснование</p> | <p>9. Установите соответствие между формой и видом обучения: 1) коллективная, 2) индивидуальная, 3) парная, 4) групповая, 5) классно-урочная а) репетиторство б) объяснение материала в) деловая игра г) факультатив</p> |

| | | |
|-----------------------------------------------------------|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| специалистам неспциалистам четко непротиворечиво | и и | <p>д) лабораторная работа</p> <p>10. Установите соответствие между методом воспитания и видами:</p> <p>1) формирование сознания, 2) организация поведения, 3) стимулирование, 4) контроль, 5) самоконтроль</p> <p>а) поручение б) соревнование в) рефлексия г) объяснение д) наблюдение</p> <p>11. Конформность это</p> <p>а) Неприятное побудительное состояние б) Система взглядов в) Согласие индивида с группой г) Совокупность устойчивых мотивов д) Субъективное отношение к личности</p> <p>12. Социальный контроль обеспечивает:</p> <p>а) приобретение билетов в транспорте б) изменение поведения, отклоняющего от нормы в) помощь всем нуждающимся г) все ответы верны</p> |
|-----------------------------------------------------------|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Таблица 6.6 ПК – 10 способностью вести переговоры при заключении договоров по кредитованию и инвестированию, общаться с владельцем предприятия и ответственными работниками. Этап 1

| Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности | Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать: знать общие сведения о психологии общения, правила общения, речевой этикет, сведения о типах языковой нормы; | <p>1.основные понятия стратегического маркетинга.</p> <p>2. Этапы разработки маркетинговой стратегии компании.</p> <p>3.Типологии базовых и конкурентных маркетинговых стратегий.</p> <p>4.Стратегические матрицы.</p> |
| Уметь: уметь ориентироваться в различных речевых ситуациях, адекватно реализовывать свои коммуникативные намерения, вести деловую беседу, обмениваться информацией; | <p>1. Понятие рекламной деятельности</p> <p>2. Психология рекламной деятельности.</p> <p>3. Виды психологического воздействия в рекламе</p> <p>4. Понятие поведение потребителей</p> <p>5. Изучение уровня удовлетворения запросов потребителей</p> <p>6. Изучение намерений потребителей</p> <p>7. Изучение процесса принятия решения о покупке</p> |
| Владеть: владеть навыками делового общения в профессиональной среде; | <p>5. Личностные факторы.</p> <p>6. Культурные факторы</p> <p>7. Социальные факторы</p> <p>8. Психологические факторы</p> |

Таблица 7.6 ПК – 10 способностью вести переговоры при заключении договоров по кредитованию и инвестированию, общаться с владельцем предприятия и ответственными работниками. Этап 2

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности | Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности |
| Знать: знать правила коммуникативного поведения в ситуациях межкультурного научного общения. | 1. Операционный маркетинг. 2. Сегментирование рынка 3. Позиционирование товара |
| Уметь: уметь давать оценку, вести дискуссию и участвовать в ней. | 1. Понятие маркетингового исследования 2. Виды маркетинговых исследований 3. Направления маркетинговых исследований |
| Владеть: владеть организацией переговорного процесса, в том числе с использованием современных средств коммуникации | 1. Модели покупательского поведения 2. Факторы, определяющие покупательское поведение 3. Теории мотивации |

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Многообразие изучаемых тем, видов занятий, индивидуальных способностей студентов, обуславливает необходимость оценивания знаний, умений, навыков с помощью системы процедур, контрольных мероприятий, различных технологий и оценочных средств.

Таблица 8 Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности на 1 этапе формирования компетенции

| Виды занятий и контрольных мероприятий | Оцениваемые результаты обучения | Описание процедуры оценивания |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| Лекционное занятие (посещение лекций) | Знание теоретического материала по пройденным темам | тестирование |
| Выполнение практических (лабораторных) работ | Основные умения и навыки, соответствующие теме работы | Проверка отчета, устная (письменная) защита выполненной работы, тестирование |
| Самостоятельная работа (выполнение индивидуальных, дополнительных и творческих заданий) | Знания, умения и навыки, сформированные во время самоподготовки | Проверка полученных результатов, тестирование |

Таблица 9 Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности на 2 этапе формирования компетенции

| Виды занятий и контрольных мероприятий | Оцениваемые результаты обучения | Описание процедуры оценивания |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| Лекционное занятие (посещение лекций) | Знание теоретического материала по пройденным темам | тестирование |
| Выполнение практических (лабораторных) работ | Основные умения и навыки, соответствующие теме работы | Проверка отчета, устная (письменная) защита выполненной работы, тестирование |
| Самостоятельная работа (выполнение индивидуальных, дополнительных и творческих заданий) | Знания, умения и навыки, сформированные во время самоподготовки | Проверка полученных результатов, рефератов, тестирование |
| Промежуточная аттестация | Знания, умения и навыки соответствующие изученной дисциплине | зачет, с учетом результатов текущего контроля |

В процессе изучения дисциплины предусмотрены следующие формы контроля: текущий, промежуточный контроль, контроль самостоятельной работы студентов.

Текущий контроль успеваемости обучающихся осуществляется по всем видам контактной и самостоятельной работы, предусмотренным рабочей программой дисциплины. Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем, ведущим аудиторские занятия.

Текущий контроль успеваемости может проводиться в следующих формах:

- устная (устный опрос, собеседование, публичная защита, защита письменной работы, доклад по результатам самостоятельной работы и т.д.);
- письменная (письменный опрос, выполнение, расчетно-проектировочной и расчетно-графической работ и т.д.);
- тестовая (устное, письменное, компьютерное тестирование).

Результаты текущего контроля успеваемости фиксируются в журнале занятий с соблюдением требований по его ведению.

Устная форма позволяет оценить знания и кругозор студента, умение логически построить ответ, владение монологической речью и иные коммуникативные навыки. Проводятся преподавателем с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, рассчитана на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при устном ответе во время промежуточной аттестации определяется оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» по следующим критериям:

Оценка «5» (отлично) ставится, если:

- полно раскрыто содержание материала;
- материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности;
- продемонстрировано системное и глубокое знание программного материала;
- точно используется терминология;
- показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации;

- продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков;
- ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов;
- продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач;
- продемонстрировано знание современной учебной и научной литературы;
- допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию.

Оценка «4» (хорошо) ставится, если:

- вопросы излагаются систематизированно и последовательно;
- продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер;
- продемонстрировано усвоение основной литературы.
- ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков:

- в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа;
- допущены один – два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию преподавателя;
- допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя.

Оценка «3» (удовлетворительно) ставится, если:

- неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;
- усвоены основные категории по рассматриваемому и дополнительным вопросам;
- имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов;
- при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации;
- продемонстрировано усвоение основной литературы

Оценка «2» (неудовлетворительно) ставится, если:

- не раскрыто основное содержание учебного материала;
- обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала;
- допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов.
- не сформированы компетенции, умения и навыки.

Собеседование – средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Для повышения объективности оценки собеседование может проводиться группой преподавателей/экспертов. Критерии оценки результатов собеседования зависят от того, каковы цели поставлены перед ним и, соответственно, бывают разных видов:

- индивидуальное (проводит преподаватель)
- групповое (проводит группа экспертов);
- ориентировано на оценку знаний
- ситуационное, построенное по принципу решения ситуаций.

Критерии оценки при собеседовании:

- глубина и систематичность знаний;
- адекватность применяемых знаний ситуации;
- Рациональность используемых подходов;

- степень проявления необходимых качеств;
- Умение поддерживать и активизировать беседу;
- проявленное отношение к определенным

Письменная форма приучает к точности, лаконичности, связности изложения мысли. Письменная проверка используется во всех видах контроля и осуществляется как в аудиторной, так и во внеаудиторной работе. Письменные работы могут включать: диктанты, контрольные работы, эссе, рефераты, курсовые работы, отчеты по практикам, отчеты по научно-исследовательской работе студентов.

Тестовая форма - позволяет охватить большое количество критериев оценки и допускает компьютерную обработку данных. Как правило, предлагаемые тесты оценки компетенций делятся на психологические, квалификационные (в учебном процессе эту роль частично выполняет педагогический тест) и физиологические.

Современный тест, разработанный в соответствии со всеми требованиями теории педагогических измерений, может включать задания различных типов (например, эссе или сочинения), а также задания, оценивающие различные виды деятельности учащихся (например, коммуникативные умения, практические умения).

В обычной практике применения тестов для упрощения процедуры оценивания как правило используется простая схема:

- отметка «3», если правильно выполнено 50 –70% тестовых заданий;
- «4», если правильно выполнено 70 –85 % тестовых заданий;
- «5», если правильно выполнено 85 –100 % тестовых заданий.

Параметры оценочного средства

| | |
|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Предел длительности контроля | 45 мин. |
| Предлагаемое количество заданий из одного контролируемого подэлемента | 30, согласно плана |
| Последовательность выборки вопросов из каждого раздела | Определенная по разделам, случайная внутри раздела |
| Критерии оценки: | Выполнено верно заданий |
| «5», если | (85-100)% правильных ответов |
| «4», если | (70-85)% правильных ответов |
| «3», если | (50-70)% правильных ответов |

Промежуточная аттестация – это элемент образовательного процесса, призванный определить соответствие уровня и качества знаний, умений и навыков обучающихся, установленным требованиям согласно рабочей программе дисциплины. Промежуточная аттестация осуществляется по результатам текущего контроля.

Конкретный вид промежуточной аттестации по дисциплине определяется рабочим учебным планом и рабочей программой дисциплины.

Зачет, как правило, предполагает проверку усвоения учебного материала практических и семинарских занятий, выполнения лабораторных, расчетно-проектировочных и расчетно-графических работ, курсовых проектов (работ), а также проверку результатов учебной, производственной или преддипломной практик. Зачет, как правило, выставляется без опроса студентов по результатам контрольных работ, рефератов, других работ выполненных студентами в течение семестра, а также по результатам текущей успеваемости на семинарских занятиях, при условии, что итоговая оценка студента за работу в течение семестра (по результатам контроля знаний) больше или равна 60%. Оценка, выставляемая за зачет, может быть как качественной типа (по шкале наименований «зачтено»/ «не зачтено»), так и количественной (т.н. дифференцированный зачет с выставлением отметки по шкале порядка - «отлично, «хорошо» и т.д.)

6. Материалы для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Полный комплект оценочных средств для оценки знаний, умений и навыков находится у ведущего преподавателя.

1. Тестовые задания
2. Типовые контрольные задания