

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ  
ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ  
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

**Б1.Б.20 Организация, технология и проектирование предприятий**

**Направление подготовки (специальность) 38.03.06 Торговое дело**

**Профиль подготовки (специализация) Коммерция в АПК**

**Квалификация (степень) выпускника бакалавр**

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

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

### **Знать:**

Этап 1: теоретические и методологические основы торгово-технологической профессиональной деятельности;

Этап 2: виды и содержание технической документации, необходимой для торгово-технологической профессиональной деятельности

### **Уметь:**

Этап 1: анализировать и разрабатывать схемы товароснабжения, торгово-технологические процессы;

Этап 2:

определять необходимый перечень и проверять правильность оформления документов в торговле

### **Владеть:**

Этап 1:

работы с документами, необходимыми для профессиональной деятельности;

Этап 2:

проверки правильности оформления документов

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

### **Знать:**

Этап 1: теоретико-методологических основы потребностей и маркетинговых коммуникаций

Этап 2 :методологию исследования спроса и конъюнктуры рынка

### **Уметь:**

Этап 1:выбирать виды маркетинговых коммуникаций для удовлетворения выявленных потребностей покупателей товаров и их формирования;

Этап 2: изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

### **Владеть:**

Этап 1: навыками выявления потребностей целевых групп, разработки элементов маркетинговых коммуникаций;

Этап 2: анализа маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка, расчета прогнозных показателей

ПК-8: готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

### **Знать:**

Этап 1: теоретико-методологические основы процесса торгового обслуживания;

Этап 2: направления повышения качества торгового обслуживания

**Уметь:** Этап 1: обосновывать формы

торгового обслуживания покупателей;

Этап 2: разрабатывать направления повышения качества торгового обслуживания

**Владеть:** Этап 1: навыками выбора методов продажи товаров для различных форматов торговли

Этап 2: выбор форм дополнительного обслуживания покупателей

ПК-12: способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические) с использованием информационных технологий

**Знать:**

Этап 1: основ организационного проектирования;

Этап 2: порядка разработки проектов в области торгово-технологической профессиональной деятельности

**Уметь:**

Этап 1: проектировать торгово-технологические процессы;

Этап 2: использовать информационные технологии при разработке торгово-технологических проектов обосновывать проекты в области торгово-технологической профессиональной деятельности

**Владеть:**

Этап 1: разработки проектов торгово-технологических процессов;

Этап 2: определения необходимого торгового оборудования, торговых площадей

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

Таблица 1 - Показатели и критерии оценивания компетенций на 1 этапе

<b>Наименование компетенции</b>	<b>Критерии сформированности компетенции</b>	<b>Показатели</b>	<b>Способы оценки</b>
1	2	3	4
ОПК-5	готов работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	знать: теоретические и методологические основы торгово-технологической профессиональной деятельности;  уметь: анализировать и разрабатывать схемы товароснабжения, торгово-технологические процессы;  владеть: работы с документами, необходимыми для профессиональной деятельности;	устный опрос, письменный опрос, контрольная работа, тестирование
ПК-3	готов к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров,	знать: теоретико-методологические основы потребностей и маркетинговых коммуникаций;	устный опрос, письменный опрос, контрольная работа, тестиро-

	их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	уметь: выбирать виды маркетинговых коммуникаций для удовлетворения и формирования выявленных потребностей; владеть: навыками выявления потребностей целевых групп разработки элементов маркетинговых коммуникаций;	вание
ПК-8	готов обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания	знать: теоретико-методологические основы процесса торгового обслуживания; уметь: обосновывать формы торгового обслуживания покупателей; владеть: навыки выбора методов продажи товаров для различных форматов торговли	устный опрос, письменный опрос, контрольная работа, тестирование
ПК-12	способен разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические) с использованием информационных технологий	знать: основы организационного проектирования уметь: проектировать торгово-технологические процессы; владеть: разработки проектов торгово-технологических процессов;	устный опрос, письменный опрос, контрольная работа, тестирование

Таблица 2 - Показатели и критерии оценивания компетенций на 2 этапе

Наименование компетенции	Критерии сформированности компетенции	Показатели	Способы оценки
1	2	3	4
ОПК-5	готов работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, реклам-	знать: виды и содержание технической документации, необходимой для торгово-технологической профессиональной деятельности уметь: определять необходимый перечень и проверять правильность оформления документов в	устный опрос, письменный опрос, контрольная работа, тестирование

	ной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	торговле владеть: проверки правильности оформления документов	
ПК-3	готов к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	знать: методологию исследования спроса и конъюнктуры рынка уметь: изучать и прогнозировать спрос, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка владеть: навыками анализа маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка, расчета прогнозных показателей	устный опрос, письменный опрос, контрольная работа, тестирование
ПК-8	готов обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания	знать: направления повышения качества торгового обслуживания уметь: разрабатывать направления повышения качества торгового обслуживания владеть: выбор форм дополнительного обслуживания покупателей	устный опрос, письменный опрос, контрольная работа, тестирование
ПК-12	способен разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические) с использованием информационных технологий	знать: порядок разработки проектов в области торгово-технологической профессиональной деятельности уметь: использовать информационные технологии при разработке торгово-технологических проектов, обосновывать проекты в области торгово-технологической профессиональной деятельности владеть: определения необходимого торгового оборудования, торговых площадей	устный опрос, письменный опрос, контрольная работа, тестирование

### 3. Шкала оценивания.

Университет использует систему оценок соответствующего государственным регламентам в сфере образования и позволяющую обеспечивать интеграцию в международное образовательное пространство. Система оценок и описание систем оценок представлены в таблицах 2 и 3.

Система оценок. Таблица 2.

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

Описание системы оценок. Таблица 3.

ECTS	Описание оценок	Традиционная шкала
<b>A</b>	<b>Превосходно</b> – 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.	отлично (зачтено)
<b>B</b>	<b>Отлично</b> – 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.	
<b>C</b>	<b>Хорошо</b> – 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.	хорошо (зачтено)

<b>D</b>	<b>Удовлетворительно</b> – 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.	<b>удовлетворительно (зачтено)</b>
<b>E</b>	<b>Посредственно</b> – 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	<b>удовлетворительно (незачтено)</b>
<b>FX</b>	<b>Условно неудовлетворительно</b> – 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.	<b>неудовлетворительно (незачтено)</b>
<b>F</b>	<b>Безусловно неудовлетворительно</b> – 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.	

**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 5- 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 Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта дея-	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
---	--

тельности	
Знать: теоретические и методологические основы торгово-технологической профессиональной деятельности;	1. Вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и оказанием услуг покупателям - это... +а) торговля б) комиссионная торговля в) потребительский рынок 2. ... торговля - это торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования не связанного с предпринимательской деятельностью ОТВЕТ: торговля
уметь: анализировать и разрабатывать схемы товароснабжения, торгово-технологические процессы;	1. Величина единовременно доставляемой партии должна исчисляться с учетом имеющихся товарных запасов, объема среднесуточной реализации и установленной ... закупа +а) частоты б) звенности в) периодичности 2. ... форма предусматривает движение товара от производителя в места продажи или потребления через одно или несколько складских звеньев посредников +а) складская б) транзитная в) транзитно-складская
владеть: навыками-работы с документами, необходимыми для профессиональной деятельности;	1. При заполнении документа «Счет-фактура» следует внести сведения о налоговой ставке: +а) да б) нет 2. Обязанности поставщика и обязанности покупателя в договоре следует отражать в пункте: а) предмет договора +б) обязанности сторон и порядок взаимоотношений в) поставка товара

Таблица 6 - 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 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: виды и содержание технической документации, необходимой для торгово-технологической профессиональной деятельности	1. Счет-фактура содержит следующие реквизиты: +а) цена +б) налоговая сумма в) сумма налогов 2. Договор купли-продажи содержит пункт цена и порядок расчета? +а) да б) нет



Уметь: определять необходимый перечень и проверять правильность оформления документов в торговле	<p>1.Для совершения сделки купли-продажи необходимы следующие документы:</p> <p>+а) договор</p> <p>+б) пецификация</p> <p>в) трудовая книжка</p> <p>2.За правонарушения в сфере торговли организации розничной торговли юридические лица привлекаются к</p> <p>а) административной ответственности</p> <p>б) гражданской ответственности</p> <p>+в) административной и гражданской ответственности</p> <p>г) уголовная ответственность</p> <p>д) материальной ответственности</p>
Навыки: проверки правильности оформления документов	<p>1.Каков установленный в настоящее время предельный размер расчетов наличными деньгами между юридическими лицами по одной сделке?</p> <p>а) 25 тыс. руб.</p> <p>б) 50 тыс.руб.</p> <p>+ в) 100 тыс. руб.</p> <p>2.Правильно составленный договор о купле-продаже включает пункт ответственность сторон:</p> <p>+а) да</p> <p>б)нет</p>

Таблица 7- ПК-3: готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка 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: теоретико-методологические основы потребностей и маркетинговых коммуникаций	<p>1.Полный набор маркетинговых коммуникаций:</p> <p>а)реклама, стимулирование сбыта, гибкое ценообразование;</p> <p>+б) реклама, стимулирование сбыта, пропаганда, личные продажи;</p> <p>в) реклама, стимулирование сбыта, пропаганда</p> <p>2. Назовите каналы неличной коммуникации:</p> <p>+а) специфическая атмосфера;</p> <p>+б) мероприятия событийного характера;</p> <p>+в) СМИ, почтовые отправления рекламы, щиты, вывески, плакаты;</p>
уметь: выбирать виды маркетинговых коммуникаций для удовлетворения выявленных потребностей и их формирования;	<p>1.Какие каналы личной коммуникации эффективны в отношении:</p> <p>а) товаров повседневного спроса;</p> <p>+б) товаров высокой стоимости;</p> <p>+в) товаров повышенного риска;</p> <p>г).все ответы правильные</p> <p>2. Для формирования потребностей может использовать</p> <p>+а) реклама,</p> <p>+б)стимулирование сбыта,</p>

	+в)пропаганда, +г)личные продажи
владеть: навыками выявления потребностей целевых групп разработки элементов маркетинговых коммуникаций;	1.Установить правильный порядок разработки маркетинговых коммуникаций: а)учет потока обратной связи; (4) б)выбор обращения, средств его распространения и свойств источника обращения; (3) г))выявление целевой аудитории; (1) д) определение желательной ответной реакции.(2) 2.Назовите мероприятия целевого маркетинга а).Разработку товара +б)Сегментирование рынка +в)Выбор целевого сегмента +г)Позиционирование товара

Таблица 8 -ПК-3: готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка 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: методологию исследования спроса и конъюнктуры рынка	1.Экономическая ситуация, сложившаяся в сфере обмена под воздействием взаимосвязанных условий и факторов: а)конкуренция; +б)конъюнктура в)котировка; г)нет верного ответа 2.Ученый, внесший огромный вклад в исследование конъюнктурных циклов: а)Ф.Котлер; б)П. Друкер +в)Н.Кондратьев;
уметь: изучать и прогнозировать спрос, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	1.Маркетинговая информация - это...: +а) совокупность персонала, оборудования, методических приемов для сбора, распространения информации, необходимой для принятия маркетинговых решений; б) совокупность сведений, необходимых для анализа и определения перспектив маркетинговой деятельности; в) совокупность информации, поступающей из отдела маркетинга в другие подразделения. 2.Что включает в себя система анализа маркетинговой информации: а) статистический банк; +б) статистический банк и банк моделей; в) банк моделей;
владеть: анализа маркетинговой информации, конъюнк-	1. Какой из этих показателей, является наиболее общим для конъюнктуры товарного рынка: а) уровень спроса и предложения;

туры товарного рынка, расчета прогнозных показателей	+б) уровень обеспеченности спроса; в) уровень обеспеченности предложения; г) нет правильного ответа. 2. При анализе маркетинговой информации выберите тип исследования по источнику информации: а) прикладные и фундаментальные; +б) сплошные и выборочные; в) полевые и кабинетные; г) правильного ответа нет;
--	--

Таблица 9- ПК-8: готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания 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: теоретико-методологические основы процесса торгового обслуживания;	1.Формы продажи товаров - ... а) магазинные +б) магазинные и внемагазинные в) самообслуживание г) продажа по образцам 2.Примером формы торгового обслуживания может быть +а) салонное обслуживание б) самообслуживание +в) обслуживание продавцом-консультантом в магазинах самообслуживания
уметь: обосновывать формы торгового обслуживания покупателей;	1.Безопасность услуги торговли представляет собой комплекс свойств услуги, проявление которых при обычных условиях ее оказания не подвергает недопустимому риску .... Ответ: потребителя 2.Скорость торгового обслуживания – среднее время, затрачиваемое на обслуживание ... +а) одного покупателя б) всех покупателей, находящихся в торговом зале
владеть: выбора методов продажи товаров для различных форматов торговли	1.Этот метод продаж предполагает возможность покупателей самостоятельно ознакомиться и подобрать товар, выложенный в на прилавке: а) по образцам б) по предварительным заказам в) индивидуальное обслуживание + г) с открытой выкладкой д) самообслуживание 2. Методы продажи товаров - это... а) передача покупателю товаров на определенных условиях б) организационный прием доведения товаров до покупателей + в) совокупность приемов и способов, с помощью которых осуществляется процесс продажи товаров г) сведения о товаре или услуге, изготовителе, продавце, предусмотренные законодательством д) распространяемая в любой форме, с помощью любых средств

	информация о торговом предприятии
--	-----------------------------------

Таблица 10- ПК-8: готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания 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: направления повышения качества торгового обслуживания	<p>1. Специально оборудованная часть площади торгового зала, предназначенная для расчетов с покупателями за товары в зонах самообслуживания магазинов, в пределах которой сосредоточено более одной контрольно-кассовой машины - это ....</p> <p>+ а) контрольно-кассовый узел магазина  б) складское помещение  в) складское помещение подсобного назначения  г) вспомогательное складское помещение  д) складское помещение основного производственного назначения</p> <p>2. Основными торговыми функциями магазинов являются:</p> <p>а) изучение спроса  б) составление заявок на завоз товара  в) формирование ассортимента  г) реклама товаров и услуг  + д) все ответы верны</p>
уметь: разрабатывать направления повышения качества торгового обслуживания	<p>1. Форма продажи товаров - это...</p> <p>а) передача покупателю товаров на определенных условиях  + б) организационный прием доведения товаров до покупателей  в) совокупность приемов и способов, с помощью которых осуществляется процесс продажи товаров  г) сведения о товаре или услуге, изготовителе, продавце, предусмотренные законодательством  д) распространяемая в любой форме, с помощью любых средств информация о торговом предприятии</p> <p>2. Примером формы торгового обслуживания может быть</p> <p>+ а) салонное обслуживание  б) самообслуживание  + в) обслуживание продавцом-консультантом в магазинах самообслуживания</p>
владеть: навыком выбора форм дополнительного обслуживания покупателей	<p>1. В номенклатуру дополнительных услуг, оказываемых покупателям в магазинах, могут входить услуги, не связанные с продажей конкретного товара</p> <p>+ а) Да  б) Нет</p> <p>2. Выберите услуги, оказываемые в процессе послепродажного обслуживания</p> <p>а) Консультация врача-офтальмолога  + б) Гравировка товаров</p>

Таблица 11 -ПК-12: Способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические) с использованием информационных технологий 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: основы организационного проектирования;	<p>1. ... - процесс обращения объектов собственности посредством возмездных договоров.</p> <p>а) розничная торговля</p> <p>б) оптовая торговля</p> <p>в) торговая сеть</p> <p>+ г) товарное обращение</p> <p>д) розничная сеть</p> <p>2. . Организационный прием доведения товаров до покупателей - это...</p> <p>а) продажа товаров</p> <p>+ б) форма продажи товаров</p> <p>в) методы продажи товаров</p> <p>г) торговая информация</p> <p>д) торговая реклама</p>
уметь: проектировать торгово- технологические процессы;	<p>1.Для упрощения управления процессом товароснабжения могут быть использованы ... карты, представляющие собой детальную разработку важнейших составных элементов централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть.</p> <p>( технологические)</p> <p>2.Цель управления товарными потоками в магазине состоит в том, чтобы:</p> <p>+ а) обеспечить высокую производительность труда работников</p> <p>+б) сократить затраты времени на пополнение товарных запасов в торговом зале</p> <p>в) уменьшить торговую площадь</p> <p>г) расширить складские помещения</p>
владеть: навыками разработки проектов торгово- технологических процессов;	<p>1. Виды проектов для строительства торговых предприятий:</p> <p>а)индивидуальные</p> <p>б) типовые</p> <p>в)повторные</p> <p>+г)все ответы верны</p> <p>2.Проектно - сметная документация – это..</p> <p>+а) Документы, необходимые для проведения реконструкции торгового объекта</p> <p>б)Документы, необходимые для оплаты товара</p> <p>в)нет верного ответа</p>

Таблица 12 -ПК-12: Способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические) с использованием информационных технологий 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: порядка разработки проектов в	1. Проектирование объекта в зависимости от сложности может включать

области торгово-технологической профессиональной деятельности	+а) одну стадию +б) две стадии в) три стадии г) четыре стадии 2. Документы, необходимые для проведения реконструкции торгового объекта +а) проектно - сметная документация б) строительные нормы и правила в) ГОСТы и строительные материалы
уметь: использовать информационные технологии при разработке торгово-технологических проектов обосновывать проекты в области в области торгово-технологической профессиональной деятельности	1. Одностадийное проектирование предусматривает разработку +а) технорабочего проекта б) технического проекта в) рабочих чертежей 2. Виды проектов для строительства торговых предприятий +а) индивидуальные, повторные, типовые б) системные проекты в) технические проекты г) годовые проекты
владеть: определения необходимого торгового оборудования, торговых площадей	1. Проектирование технорабочего проекта предусматривает: +а) одностадийное проектирование б) двухстадийное проектирование в) нет верного ответа 2. Являются ли ГОСТы и строительные материалы документами, необходимыми для проведения реконструкции торгового объекта? а) да +б) нет

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

В процессе изучения дисциплины предусмотрены следующие формы контроля: текущий, промежуточный контроль (*зачет, экзамен*), 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, 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.

**Промежуточная аттестация** – это элемент образовательного процесса, призванный определить соответствие уровня и качества знаний, умений и навыков обучающихся, ус-

тановленным 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 практические и семинарских занятий, выполнения лабораторных, расчетно-проектировочных и расчетно-графических работ, курсовых проектов (работ), а также проверку результатов учебной, производственной или преддипломной практик. В отдельных случаях зачеты могут устанавливаться по лекционным курсам, преимущественно описательного характера или тесно связанным с производственной практикой, или имеющим курсовые проекты и работы.

Экзамен, как правило, предполагает проверку учебных достижений обучаемы по всей программе дисциплины и преследует цель оценить полученные теоретические знания, навыки самостоятельной работы, развитие творческого мышления, умения синтезировать полученные знания и их практического применения.

#### **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.