

**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 (комерческой, 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-методологические 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: основы 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

Наимено-вание компетенции	Критерии сформированности компетенции	Показатели		Способы оценки
		1	2	3
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, тестирование

	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 обеспечивать 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

Наимено-вание 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 обеспечивать 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 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 – (5+)</b>	отлично – (5) хорошо – (4) удовлетворительно – (3) неудовлетворительно – (2)	зачтено     незачтено
[85;95)	<b>B – (5)</b>		
[70,85)	<b>C – (4)</b>		
[60;70)	<b>D – (3+)</b>		
[50;60)	<b>E – (3)</b>		
[33,3;50)	<b>FX – (2+)</b>		
[0;33,3)	<b>F – (2)</b>		

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.	<b>отлично</b> (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.	<b>хорошо</b> (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.	<b>неудовлетворительно (незачтено)</b>

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

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	<p>1. Счет-фактура содержит следующие реквизиты:</p> <p>+а) цена +б) налоговая сумма в) сумма налогов</p> <p>2. Договор купли-продажи содержит пункт цена и порядок расчета?</p> <p>+а) да б) нет</p>

Уметь: определять необходимый перечень и проверять правильность оформления документов в торговле	<p>1. Для совершения сделки купли-продажи необходимы следующие документы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+а) договор</li> <li>+б) пецификация</li> <li>в) трудовая книжка</li> </ul> <p>2. За правонарушения в сфере торговли организации розничной торговли юридические лица привлекаются к</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) административной ответственности</li> <li>б) гражданской ответственности</li> <li>+в) административной и гражданской ответственности</li> <li>г) уголовная ответственность</li> <li>д) материальной ответственности</li> </ul>
Навыки: проверки правильности оформления документов	<p>1. Каков установленный в настоящее время предельный размер расчетов наличными деньгами между юридическими лицами по одной сделке?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) 25 тыс. руб.</li> <li>б) 50 тыс. руб.</li> <li>+ в) 100 тыс. руб.</li> </ul> <p>2. Правильно составленный договор о купле-продаже включает пункт ответственность сторон:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+а) да</li> <li>б) нет</li> </ul>

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> <ul style="list-style-type: none"> <li>а)реклама, стимулирование сбыта, гибкое ценообразование;</li> <li>+б) реклама, стимулирование сбыта, пропаганда, личные продажи;</li> <li>в) реклама, стимулирование сбыта, пропаганда</li> </ul> <p>2. Назовите каналы нематериальной коммуникации:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+а) специфическая атмосфера;</li> <li>+б) мероприятия событийного характера;</li> <li>+в) СМИ, почтовые отправления рекламы, щиты, вывески, плакаты;</li> </ul>
уметь: выбирать виды маркетинговых коммуникаций для удовлетворения выявленных потребностей и их формирования;	<p>1.Какие каналы личной коммуникации эффективны в отношении:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) товаров повседневного спроса;</li> <li>+б) товаров высокой стоимости;</li> <li>+в) товаров повышенного риска;</li> <li>г).все ответы правильные</li> </ul> <p>2. Для формирования потребностей может использовать</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+а) реклама,</li> <li>+б)стимулирование сбыта,</li> </ul>

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

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

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

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;	<p>1.Формы продажи товаров - ...      а) магазинные      +б) магазинные и внemагазинные      в) самообслуживание      г) продажа по образцам</p> <p>2.Примером формы торгового обслуживания может быть      +а) салонное обслуживание      б) самообслуживание      +в) обслуживание продавцом-консультантом в магазинах самообслуживания</p>
уметь: обосновывать формы торгового обслуживания покупателей;	<p>1.Безопасность услуги торговли представляет собой комплекс свойств услуги, проявление которых при обычных условиях ее оказания не подвергает недопустимому риску .... Ответ: потребителя</p> <p>2.Скорость торгового обслуживания – среднее время, затрачиваемое на обслуживание ...      +а) одного покупателя      б) всех покупателей, находящихся торговом зале</p>
владеть: выбора методов продажи товаров для различных форматов торговли	<p>1.Этот метод продаж предполагает возможность покупателей самостоятельно ознакомиться и подобрать товар, выложенный в на прилавке:</p> <p>а) по образцам      б) по предварительным заказам      в) индивидуальное обслуживание      + г) с открытой выкладкой      д) самообслуживание</p> <p>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</p>

	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, пред назначенная для расчетов с покупателями за товары в зонах само обслуживания магазинов, в пределах которой сосредоточено более одной контрольно-кассовой машины - это ....</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ а) контрольно-кассовый узел магазина</li> <li>б) складское помещение</li> <li>в) складское помещение подсобного назначения</li> <li>г) вспомогательное складское помещение</li> <li>д) складское помещение основного производственного назначения</li> </ul> <p>2. Основными торговыми функциями магазинов являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) изучение спроса</li> <li>б) составление заявок на завоз товара</li> <li>в) формирование ассортимента</li> <li>г) реклама товаров и услуг</li> <li>+ д) все ответы верны</li> </ul>
уметь: разрабатывать направления повышения качества торгового обслуживания	<p>1.Форма продажи товаров - это...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) передача покупателю товаров на определенных условиях</li> <li>+ б) организационный прием доведения товаров до покупателей</li> <li>в) совокупность приемов и способов, с помощью которых осуществляется процесс продажи товаров</li> <li>г) сведения о товаре или услуге, изготовителе, продавце, предусмотренные законодательством</li> <li>д) распространяемая в любой форме, с помощью любых средств информация о торговом предприятии</li> </ul> <p>2 . Примером формы торгового обслуживания может быть</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+а) салонное обслуживание</li> <li>б) самообслуживание</li> <li>+в) обслуживание продавцом-консультантом в магазинах самообслуживания</li> </ul>
владеть: навыком выбора форм дополнительного обслуживания покупателей	<p>1. В номенклатуру дополнительных услуг, оказываемых покупателям в магазинах, могут входить услуги, не связанные спрода-жей конкретного товара</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ а)Да</li> <li>б)Нет</li> </ul> <p>2. Выберите услуги, оказываемые в процессе послепродажного обслуживания</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а)Консультация врача-офтальмолога</li> <li>+б)Гравировка товаров</li> </ul>

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> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) розничная торговля</li> <li>б) оптовая торговля</li> <li>в) торговая сеть</li> <li>+ г) товарное обращение</li> <li>д) розничная сеть</li> </ul> <p>2. . Организационный прием доведения товаров до покупателей - это...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) продажа товаров</li> <li>+ б) форма продажи товаров</li> <li>в) методы продажи товаров</li> <li>г) торговая информация</li> <li>д) торговая реклама</li> </ul>
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. ( технологические)</p> <p>2. Цель управления товарными потоками в магазине состоит в том, чтобы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ а) обеспечить высокую производительность труда работников</li> <li>+ б) сократить затраты времени на пополнение товарных запасов в торговом зале</li> <li>в) уменьшить торговую площадь</li> <li>г) расширить складские помещения</li> </ul>
владеть: навыками разработки проектов торгово- технологических процессов;	<p>1. Виды проектов для строительства торговых предприятий:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а)индивидуальные</li> <li>б)типовые</li> <li>в)повторные</li> <li>+г)все ответы верны</li> </ul> <p>2.Проектно - сметная документация – это..</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+а) Документы, необходимые для проведения реконструкции торгового объекта</li> <li>б)Документы, необходимые для оплаты товара</li> <li>в)нет верного ответа</li> </ul>

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

### **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 аудиторные 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-

становленным 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.