

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

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ**
B1.B.ДВ.07.02 Психология продажи товаров и услуг

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело

Профиль подготовки: Коммерция в АПК

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы
2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования
3. Шкала оценивания
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
5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций ...
6. Материалы для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности.....

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

ОК-9 - владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения

Знать:

Этап 1: знать основы планирования и реализации процесса восприятию информации, постановке цели;

Этап 2: знать основы обобщения и проведение анализа полученной информации.

Уметь:

Этап 1: применять основные психодиагностические методики профессионального подбора продавцов;

Этап 2: формировать интерьеры места продажи товаров и услуг

Владеть:

Этап 1: навыками анализа покупательских сигналов клиента;

Этап 2 : методами разрушения контраргументации потребителей, основами визуального прогнозирования решений клиента

ПК-6 - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Знать:

Этап 1: знать основные способы выбора деловых партнеров и проведения с ними деловых переговоров

Этап 2: знать основы заключения договоров с деловыми партнерами и контролирование их выполнения

Уметь:

Этап 1: уметь выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры;

Этап 2: уметь заключать договора с деловыми партнерами и контролировать их выполнение

Владеть:

Этап 1: обладать навыками выбора деловых партнеров и проведение переговоров с ними

Этап 2: обладать навыками заключения договоров с деловыми партнерами и контроля за их выполнением

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	Способы оценки
1	2	3	4
ОК-9 - владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу,	способен применять основные психодиагностические методики профессионального подбора продавцов	Знать: основы планирования и реализации процесса восприятию информации, постановке цели. Уметь:	устный опрос, письменный опрос, контрольная работа, компьютерное тестирование

восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения		применять основные психодиагностические методики профессионального подбора продавцов. Владеть: навыками анализа покупательских сигналов клиента.	
ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	Способен: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры.	Знать: основные способы выбора деловых партнеров и проведения с ними деловых переговоров Уметь: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры. Владеть: выбора деловых партнеров и проведение переговоров с ними.	устный опрос, письменный опрос, контрольная работа, компьютерное тестирование

Таблица 2 - Показатели и критерии оценивания компетенций на 2 этапе

Наименование компетенции	Критерии сформированности компетенции	Показатели	Способы оценки
1	2	3	4
ОК-9 - владением культурой мышления, способностью к общению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения	способен формировать интерьер места продажи товаров и услуг	Знать: основы обобщения и проведение анализа полученной информации. Уметь: формировать интерьер места продажи товаров и услуг Владеть: методами разрушения контрагументации потребителей, основами визуального прогнозирования решений клиента :	устный опрос, письменный опрос, контрольная работа, компьютерное тестирование
ПК-8-	способен, заключать	Знать:	устный опрос,

готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	договора с деловыми партнерами и контролировать их выполнение.	основы заключения договоров с деловыми партнерами и контролирование их выполнения Уметь: заключать договора с деловыми партнерами и контролировать их выполнение Владеть: обладать навыками заключения договоров с деловыми партнерами и контроля за их выполнением	письменный опрос, контрольная работа, компьютерное 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 3 и 4.

Таблица 3 - Система оценок

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)	
[50;60)	E – (3)		незачтено
[33,3;50)	FX – (2+)	неудовлетворительно – (2)	
[0;33,3)	F – (2)		

Таблица 4 - Описание системы оценок

ECTS	Описание оценок	Традиционная шкала
A	Превосходно – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все	отлично (зачтено)

	предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.	
В	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.	хорошо (зачтено)
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.	удовлетворительно (зачтено)

E	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	удовлетворительно (незачтено)
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.	неудовлетворительно (незачтено)
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.	

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 - ОК-9 - владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения. 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 планирования и реализации процесса восприятия информации, постановке цели	1. Предмет «психология предпринимательства». 2. Цель и задачи изучения психологии предпринимательства 3. Признаки предпринимательской деятельности 4. Формы и виды предпринимательской деятельности 5. Социально-психологическая характеристика личности предпринимателя
Уметь: применять основные психодиагностические методики профессионального подбора продавцов	6. Способы прямого и косвенного воздействия на клиентов на каждом этапе и ситуационные условия их применения. 7. Активные и пассивные приемы продажи. 8. Классификация форм и методов продажи . 9. Моделирование оптимальных условий реализации форм и методов 10. Понятие о качестве и культуре торгового обслуживания.
Навыки: : навыками анализа покупательских сигналов клиента.	11. Социально-психологическая характеристика личности предпринимателя 12. Личностные качества предпринимателя 13. Личностные качества предпринимателя, способствующие успеху в бизнесе 14. Личностные качества предпринимателя, препятствующие успеху в бизнесе 15. Основные стадии поведения покупателей в процессе продажи товаров и услуг.

Таблица 5 ПК-6 - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение 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 способы выбора деловых партнеров и проведения с ними деловых переговоров	1. Понятие личности в психологии 2. Предмет «психология предпринимательства». 3. Цель и задачи изучения психологии предпринимательства 4. Основные понятия психологии предпринимательства. 5. Связь психологии бизнеса с другими отраслями психологии
Уметь: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры	6. Понятие о стимулировании сбыта товаров и услуг. 7. Цена как фактор управления поведением покупателей. 8. Актуальные способы оценки эффективности рекламных аргументов. 9. Визуальная оценка готовности клиента к совершению сделки. 10. Визуальные типы покупателей и их экспресс-оценка.
Навыки: обладать навыками выбора деловых партнеров и проведение	11. Понятие о качестве и культуре торгового обслуживания. 12. Понятие о стимулировании сбыта товаров и услуг. 13. Цена как фактор управления поведением покупателей. 14. Основные стадии поведения покупателей в процессе продажи товаров и услуг.

переговоров с ними	15. Интерьер мест продажи и принципы его формирования в зависимости от конкретных деловых ситуаций
--------------------	--

Таблица 6 ОК-9 - владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения. 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: основы обобщения и проведение анализа полученной информации.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Признаки предпринимательской деятельности 2. Формы и виды предпринимательской деятельности 3. Понятие о качестве и культуре торгового обслуживания. 4. Понятие о стимулировании сбыта товаров и услуг. 5. Цена как фактор управления поведением покупателей.
Уметь: формировать интерьер места продажи товаров и услуг	<ol style="list-style-type: none"> 6. Понятие об оптимальной цене и методах ее определения. 7. Экономическое стимулирование сбыта: ценовые и неценовые методы. Условия их применения. 8. Технологическое стимулирование сбыта: использование оптимальных объемных, конструкционных и цветовых решений. 9. Способы манипулирования покупательским поведением. 10. Способы и направления коррекции оптимальных цен с учетом психотипа основного контингента покупателей.
Навыки: методами разрушения контраргументации потребителей, основами визуального прогнозирования решений клиента.	<ol style="list-style-type: none"> 11. Влияние внешнего вида продавца на эффективность продаж. 12. Влияние динамики цен на объемы реализации товаров и услуг. 13. Влияние цвета и запаха на эффективность продажи. 14. Генерирование показателей качества торгового обслуживания населения в зависимости от текущей ситуации продажи. 15. Способы расчета оптимальных размеров скидок с цены, бонусов, подарков.

Таблица 6 - ПК-6 - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение 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: основы заключения договоров с деловыми партнерами и контролирование их выполнения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Теоретические аспекты планировки основного места продаж 2. Характеристика систем затрат 3. Расчет суммы накладных расходов 4. Составление сметы затрат 5. Воспроизводство населения, миграция и занятость населения в России.
Уметь: заключать договора с деловыми партнерами и	<ol style="list-style-type: none"> 6. Иррациональное потребительское поведение 7. Психология потребительской мотивации поведения покупателей 8. Типы покупателей и способы их визуальной экспресс – оценки 9. Интерьер мест продажи и принципы его формирования в

контролировать их выполнение	зависимости от конкретных деловых ситуаций 10. Способы манипулирования покупательским поведением.
Навыки: обладать навыками заключения договоров с деловыми партнерами и контроля за их выполнением	11. Способы и направления коррекции оптимальных цен с учетом психотипа основного контингента покупателей. 12. Способы расчета оптимальных размеров скидок с цены, бонусов, подарков. 13. Активные и пассивные приемы продажи. Условия их эффективного применения. 14. Актуальные способы оценки эффективности рекламных аргументов. 15. Визуальная оценка готовности клиента к совершению сделки.

5. 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, 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. 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.