

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Пятигорский институт (филиал) СКФУ

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по учебной работе
Пятигорского института (филиала) СКФУ
М.В. Мартыненко
«_____» _____ 2022 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
по дисциплине

По дисциплине

Управление продажами

Направление подготовки
Направленность (профиль)
Форма обучения
Год начала обучения

38.03.02 – Менеджмент
Управление бизнесом
Очно-заочная
2022

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Введение

1. Назначение: Фонд оценочных средств предназначен для проведения текущего контроля знаний и промежуточной аттестации по дисциплине «Управление продажами» студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (направленность (профиль) «Управление бизнесом») очно-заочная форма обучения.
2. ФОС является приложением к программе дисциплины «Управление продажами»
3. Разработчик: Пархоменко Н.А. доцент кафедры экономики, менеджмента и государственного управления
4. Проведена экспертиза ФОС.
Члены экспертной группы:

Председатель Штапова И.С. – заведующий кафедрой экономики, менеджмента и государственного управления.

Члены комиссии:

Жуковская Н.П. – доцент кафедры экономики, менеджмента и государственного управления;

Куликова Е.А. - доцент кафедры экономики, менеджмента и государственного управления.

Представитель организации-работодателя: Мельников Игорь Юрьевич, генеральный директор ООО «Мелисса», г. Пятигорск

Экспертное заключение: фонд оценочных средств соответствует образовательной программе по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» направленность (профиль) «Управление бизнесом» и рекомендуется для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов.

«___»_____2022 г.

5. Срок действия ФОС определяется сроком реализации образовательной программы.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат:	12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец:	Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022	

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

Код оцениваемой компетенции, индикатора (ов)	Этап формирования компетенции (№ темы)	Средства и технологии оценки	Тип контроля (текущий-промежуточный)	Вид контроля (устный/письменный или с помощью технических средств)	Наименование оценочного средства
ИД-1. УК-2. ИД-5 ПК-7	1-5	собеседование	текущий	устный	вопросы для собеседования
	1,3,5	собеседование	текущий	устный, с помощью технических средств	перечень дискуссионных тем для круглого стола
	1-5	тестирование	текущий	письменный	паспорт фонда тестовых заданий
	1-5	защита реферата	текущий	письменный/устный	комплект заданий для реферата

1. Описание показателей и критериев оценивания на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Уровни сформированности компетенции(ий), индикатора (ов)	Дескрипторы			
	Минимальный уровень не достигнут (Неудовлетворительно) 2 балла	Минимальный уровень (удовлетворительно) 3 балла	Средний уровень (хорошо) 4 балла	Высокий уровень (отлично) 5 баллов
Компетенция: УК-2				
Результаты обучения по дисциплине (модулю): <i>Индикатор:</i> ИД-1. УК-2. Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач,	Не способен понимать принципы взаимного дополнения, последовательной и параллельной взаимосвязи задач,	Способен на минимальном уровне понимать принципы взаимного дополнения, последовательной и параллельной взаимосвязи задач,	Способен на среднем уровне понимать принципы взаимного дополнения, последовательной и параллельной взаимосвязи задач, направленных на достижение единой цели, использовать системно-	Способен понимать принципы взаимного дополнения, последовательной и параллельной взаимосвязи задач, направленных на достижение единой цели, использовать системно-аналитические методы в рамках

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
 Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
 Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

результаты решения выделенных задач.	аналитические методы в рамках достижения цели проекта, владеть методологией прогнозирования результатов решения задач	аналитические методы в рамках достижения цели проекта, владеть методологией прогнозирования результатов решения задач	аналитические методы в рамках достижения цели проекта, владеть методологией прогнозирования результатов решения задач	достижения цели проекта, владеть методологией прогнозирования результатов решения задач
<i>Индикатор:</i> ИД-5. ПК-7 Способен участвовать в разработке и реализации программы продвижения и организации продаж продуктов, услуг и технологий	Не знает основных способов, инструментов и особенностей продаж, не способен участвовать в разработке и реализации программы продвижения продуктов, услуг и технологий.	Способен на минимальном уровне, применяя знания об основных способах, инструментах и особенностях продаж, участвовать в разработке и реализации программы продвижения продуктов, услуг и технологий.	Способен на среднем уровне, применяя знания об основных способах, инструментах и особенностях продаж, участвовать в разработке и реализации программы продвижения продуктов, услуг и технологий.	Способен на высоком уровне, применяя знания об основных способах, инструментах и особенностях продаж, участвовать в разработке и реализации программы продвижения продуктов, услуг и технологий.

Описание шкалы оценивания

Рейтинговая оценка знаний студента очно-заочной формы обучения не предусмотрена.

Промежуточная аттестация в форме **зачета**. Процедура зачета как отдельное мероприятие не проводится, оценивание знаний обучающихся происходит по результатам текущего контроля.

2. Типовые контрольные задания и иные материалы, характеризующие этапы формирования компетенций

1. Критерии оценивания компетенций*

* в соответствии с результатами освоения дисциплины

Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он способен понимать принципы взаимного дополнения, последовательной и параллельной взаимосвязи задач, направленных на достижение единой цели, использовать системно-аналитические методы в рамках

достижения цели проекта, владеть методологией прогнозирования результатов решения задач; применять знания об основных способах, инструментах и особенностях продаж, участвовать в разработке и реализации программы продвижения продуктов, услуг и технологий. Зачет выставляется студенту, если теоретическое содержание курса освоено

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

полностью, без пробелов; он исчерпывающе, последовательно, четко и логично излагает материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний; использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные программой задания выполнены, качество их выполнения оценено на достаточно высоком уровне; анализирует полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий. Компетенции УК-2, ПК-7 освоена на высоком уровне.

Оценка «не зачтено» выставляется студенту, если он не способен понимать принципы взаимного дополнения, последовательной и параллельной взаимосвязи задач, направленных на достижение единой цели, использовать системно-аналитические методы в рамках достижения цели проекта, владеть методологией прогнозирования результатов решения задач; применяя знания об основных способах, инструментах и особенностях продаж, участвовать в разработке и реализации программы продвижения продуктов, услуг и технологий. Зачет не выставляется студенту, если он не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, компетенции УК-2, ПК-7 не сформированы, большинство предусмотренных программой учебных заданий не выполнено, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному.

Процедура выставления зачета проводится на последнем практическом занятии; оценивание знаний обучающегося происходит по результатам защиты практических работ и оценки знаний студента. Перед зачетом студенту необходимо полностью выполнить практические задания, оформить лекционный материал. При наличии задолженностей по текущей аттестации по данной дисциплине студент к сдаче зачета не допускается. Текущая аттестация студентов проводится преподавателями, ведущими практические занятия по дисциплине, в следующих формах: собеседование и защита практических работ. Основанием для снижения оценки являются: выполнение задания не в полном объеме; несвоевременность предоставления выполненных работ, слабое знание тем и основной терминологии; пассивность участия в групповой работе; отсутствие умения применить теоретические знания для решения практических задач.

Вопросы для собеседования

Тема 1. Теоретические аспекты управления продажами

1. Понятие управление продажами
2. Различные подходы к управлению продажами.

Тема 2. Сегментация рынка.

1. Понятие и сущность сегментирования
2. Определение целевого сегмента

Тема 3. Формирование каналов сбыта.

1. Формирование каналов распределения.
2. Мотивация участников канала распределения.
3. Контроль и оценка эффективности каналов распределения.

Тема 4. Управление отделом продаж на предприятии.

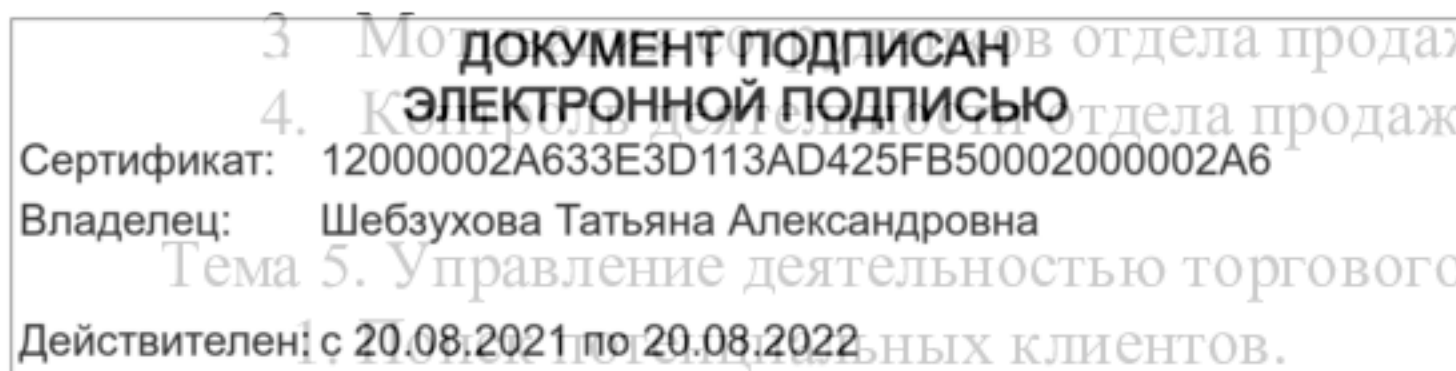
1. Планирование продаж.
2. Построение отдела продаж.

3. Мотивация персонала отдела продаж.

4. Контроль деятельности отдела продаж.

Тема 5. Управление деятельностью торгового персонала.

1. Мотивация торговых клиентов.



2. Организация процесса делового общения.
3. Организация презентации товара.
4. Организация работы с возражениями.

1. Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если при проведении собеседования студент показал наличие глубоких исчерпывающих знаний по изучаемой проблематике; умение ориентироваться в информационном пространстве; использование и усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой; грамотное и логически стройное изложение материала при ответе; умение в полной мере аргументировать собственную точку. При этом отражается высокая сформированность компетенций УК-2, ПК-7.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если при проведении собеседования студент показал наличие достаточных знаний по изучаемой проблематике; умение ориентироваться в информационном пространстве; использование и усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой; грамотное изложение материала при ответе; попытки аргументировать собственную точку. При этом отражается достаточная сформированность компетенций УК-2, ПК-7.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если при проведении собеседования студент показал наличие поверхностных знаний по изучаемой проблематике; умение ориентироваться в информационном пространстве; использование и усвоение основной литературой; грамотное изложение материала при ответе с отдельными недочетами и ошибками; отсутствие умения в полной мере аргументировать собственную точку. При этом отражается низкая сформированность компетенций УК-2, ПК-7.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если при проведении собеседования студент показал отсутствие знаний по изучаемой проблематике; неумение ориентироваться в информационном пространстве; поверхностное усвоение основной литературы; отсутствие умения в полной мере аргументировать собственную точку. При этом сформированность компетенций УК-2, ПК-7 не отражается.

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

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя беседу со студентом на практическом занятии на соответствующую тему.

Предлагаемые студенту задания позволяют проверить общепрофессиональные компетенции: УК-2, ПК-7.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо: до практического занятия – изучить лекционный материал, рекомендуемую в рабочей программе литературу, Интернет-источники. Примерное время, отводимое на подготовку – 3 часа на каждую тему.

Собеседование со студентом должно представлять собой связанный, логически последовательный обмен сообщениями на заданную тему, показывать его умение применять определения, правила в конкретных случаях. Основные требования к собеседованию: полнота и

правильность ответа. При проверке задания, оцениваются: - знание теории вопроса и полнота раскрытия вопроса; - логичность и последовательность изложения материала;	ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ОСОЗНАННОСТИ, ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6 Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022
---	---

- умение вести дискуссию по теме семинара;
- владение способностью к обобщению изученного материала.

При подготовке к ответу студенту предоставляется право пользования материалами учебно-методического комплекса.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо: до практического занятия – изучить лекционный материал, рекомендуемую в рабочей программе литературу, Интернет-источники.

Оценочный лист (ФИО студента) по собеседованию

Темы	Критерии оценки				Итого
	Изложение материала	Усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой	Аргументация собственной точки зрения	Наличие презентации	
Тема 1					
Тема 2					
Тема 3					
Тема 4					
Тема 5					

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Перечень дискуссионных тем для круглого стола

Тема 1. Теоретические аспекты управления продажами

1. Стратегическое партнерство между покупателями и производителями продукции.
2. Развитие практики закупок.

Тема 3. Формирование каналов сбыта

1. Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода
2. Типы посредников и их характеристика

Тема 5. Управление деятельностью торгового персонала

1. Управление процессами работы с клиентами.
2. Организация презентации товара

1. Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если в процессе проведения круглого стола студент показал умение ориентироваться в информационном пространстве; использовал при подготовке основную и дополнительную литературу; при ответе излагал материал грамотно и логически; умеет в полной мере аргументировать собственную точку зрения; наличие презентации к ответу на вопросы, согласованность выступления и презентационных форм. При этом отражается высокая сформированность компетенций УК-2, ПК-7.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если в процессе проведения круглого стола студент показал достаточное умение ориентироваться в информационном пространстве; использовал при подготовке только основную литературу; грамотно излагал материала при ответе; умеет аргументировать собственную точку зрения; наличие презентации к ответу на вопросы. При этом отражается достаточная сформированность компетенций УК-2, ПК-7.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если в процессе проведения круглого стола студент использовал при подготовке только основную литературу; излагал материал при ответе с незначительными неточностями и ошибками; отсутствуют умения аргументировать собственную точку зрения; отсутствует презентация к ответу на вопросы. При этом отражается низкая сформированность компетенций УК-2, ПК-7.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он в процессе проведения круглого стола излагал материал при ответе с существенными неточностями и ошибками; отсутствует умение аргументировать собственную точку зрения; отсутствует презентация к ответу на вопросы. При этом сформированность компетенций УК-2, ПК-7 не отражается.

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

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя

совместно с группой студентов проведение круглого стола. Собеседование проводится во время практического занятия. Студенту выдается заранее, чтобы у студента была возможность подготовиться к процедуре данной оценки знаний. Предлагаемые студенту задания позволяют проверить сформированность компетенций УК-2, ПК-7. Принципиальные отличия заданий базового уровня от

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

повышенного состоят в уровне сложности вопросов. Для ответа на вопросы базового уровня достаточно владения материалом конспекта, для ответа на вопросы повышенного уровня требуется владение дополнительным материалом, демонстрации умения обобщать материал и делать выводы.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо ознакомиться с конспектом лекций, дополнительной литературой и/или информационными источниками. Как правило, у студента есть возможность для подготовки в течение одной-двух недель после окончания изучения темы (тем) курса.

При подготовке к ответу студенту предоставляется право пользования презентационным материалом, вырезками из журналов (газет), если таковые использовались при подготовке к собеседованию.

При проверке задания, оцениваются:

- наличие глубоких исчерпывающих знаний по изучаемой проблематике;
- умение ориентироваться в информационном пространстве;
- использование и усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой;
- грамотное и логически стройное изложение материала при ответе;
- умение в полной мере аргументировать собственную точку.

Если при ответе используется презентационный материал, оценивается:

- своевременность выполнения задания;
- соответствие проекта теме задания;
- раскрытие основных аспектов темы в презентации;
- оформление презентации;
- согласованность выступления и презентационных форм.

Пример оценочного листа

Оценочный лист (ФИО студента) по собеседованию

Темы	Критерии оценки				Итого
	Изложение материала	Усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой	Аргументация собственной точки зрения	Наличие презентации	
Тема					

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Паспорт фонда тестовых заданий

№ п/ п	Проверяемые темы дисциплины	Проверяемые компетенции	Тип теста*			
			зф ¹	оф ²	ус ³	пп ⁴
1	1-5	УК-2, ПК-7	10	0	0	0
	Всего		10	0	0	0

1. С каким понятием ассоциируется понятие продажа.

1. Маркетинг
2. Менеджмент
3. Услуга
4. Сбыт

2. Продажа – это.

1. Постановка тактических целей, формирование и контроль выполнения текущего плана предприятия
2. Менеджмент обеспечения выполнения тактических маркетинговых задач, относящихся к продаже товаров и услуг
3. Часть маркетинговой деятельности предприятия, включающая непосредственный контакт с покупателем

3. К какой из функций продаж относится. формирование и регулирование взаимодействия между подразделениями и сотрудниками фирмы в процессе управления продажами.

1. Планирование
2. Организация
3. Контроль
4. Регулирование

4. К какой из функций продаж относится. координация деятельности фирмы и ее подразделения; обнаружение отклонений заданных параметров.

1. Планирование
2. Организация
3. Мотивация
4. Контроль
5. Регулирование

5. Каково количество классических этапов продаж.

1. 3
2. 4
3. 5
4. 6

6. Указать правильную последовательность этапов продаж.

1. Знакомство, презентация, выявление потребностей клиента, работа с возражениями, завершение сделки

2. Знакомство, выявление потребностей клиента, презентация, завершение сделки, работа

3. Презентация, выявление потребностей клиента, презентация, завершение сделки, работа

4. Презентация, выявление потребностей клиента, презентация, работа с возражениями, завершение

сделки

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

7. К основным целям профессиональной деятельности продавца не относятся.

1. Продавать
2. Добиваться больших оборотов
3. Расширять границы рынка товаров
4. Управление сотрудниками

8. Главной целью коммерческой деятельности является.

1. Получение заказа, а также повторного заказа
2. Устранять претензии
3. Продавать

9. Какое из выражений наиболее точное.

1. Продажам способен научиться любой человек
2. Никто не способен научиться продажам. Продавцом надо родиться
3. Продажам способно научиться небольшое количество людей. Хорошо, если при этом, они имеют природные задатки

10. Что из перечисленного легче всего улучшить.

1. Качество продукта
2. Сервис
3. Эффективность продаж

1. Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если по результатам тестирования он набрал 90-100% правильных ответов. При этом отражается высокая сформированность компетенций УК-2, ПК-7.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если по результатам тестирования он набрал 70-89% правильных ответов. При этом отражается достаточная сформированность компетенций УК-2, ПК-7.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если по результатам тестирования он набрал 50-69% правильных ответов. При этом отражается низкая сформированность компетенций УК-2, ПК-7.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если по результатам тестирования он набрал 0-49% правильных ответов. При этом сформированность компетенций УК-2, ПК-7 не отражается.

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

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя ответ на тестовые задания.

Предлагаемые студенту задания позволяют проверить компетенцию: УК-2, ПК-7.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо: изучить лекционный материал, рекомендуемую в рабочей программе литературу, Интернет-источники.

№	ФИО студента	№ вопроса теста										Итоговый балл
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
п/п	ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН											
	ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ											
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6												
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна												
Ключ к тесту												
№ вопроса		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022		1,4	3	2	5	3	3	4	1	3	3	

Темы рефератов

1. Управление продажами потребительских товаров.
2. Управление продажами товаров производственного назначения.
3. Управление продажами в каналах распределения товаров.
4. Управление продажами товаров в потребительском обществе.
5. Управление продажами в немагазинной торговле.
6. Управление розничной торговлей услугами.
7. Использование внутреннего маркетинга в управлении продажами.
8. Управление продажами на нерастущих рынках.
9. Фирменная розничная торговля и направления ее развития.
10. Эффективность продаж товаров и услуг и направления ее повышения.
11. Организация розничной продажи товаров.
12. Организация оптовой продажи товаров.
13. Компетентностный подход к организации продаж
14. Организация деятельности торгового персонала.
15. Эффективное управление торговым персоналом.
16. Оплата и стимулирование труда торговых работников.
17. Мотивация эффективных продаж. оценка состояния и направления совершенствования.
18. Оценка работы торгового персонала.
19. Формирование и развитие интеллектуального потенциала торгового персонала.
20. Формирование нематериальных стимулов в работе розничного торгового предприятия.
21. Организационная культура и этика поведения торгового персонала.
22. Разработка стратегии деятельности предприятия торговли.
23. Методологические основы выбора стратегии развития предприятия.
24. Разработка стратегии розничных продаж.
25. Разработка стратегии оптовых продаж.
26. Ассортиментная стратегия предприятия торговли.
27. Сбытовая стратегия предприятия торговли.
28. Товарная стратегия предприятия торговли.
29. Тактическое планирование продаж.
30. Методологические основы планирования продаж.
31. Методология прогнозирования продаж товаров и услуг.
32. Прогнозирование объемов продаж
33. Разработка бюджета продаж предприятия.
34. Формирование торгового ассортимента.
35. Формирование ассортиментной политики предприятия.
36. Управление стимулированием продаж.
37. Направления увеличения рентабельности продаж товаров.
38. Формы и методы торгового обслуживания.
39. Управление качеством торгового обслуживания покупателей.
40. Управление послепродажным обслуживанием.
41. Управление поведением покупателей.
42. Управление поведением покупателей на рынке и их стимулирование.
43. Управление взаимоотношениями с покупателями.
44. Удовлетворенность потребителей и направления ее повышения.
45. Лояльность потребителей и направления ее обеспечения.
46. Разработка программы лояльности покупателей.

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

47. Клиентоориентированность предприятия и направления ее усиления.
48. Управление ассортиментом товаров на предприятии.
49. Управление ценообразованием на предприятии торговли.
50. Мерчандайзинг предприятия розничной торговли
51. Мерчандайзинг как инструмент управления продажами.
52. Маркетинговое обоснование месторасположения розничного торгового предприятия.
53. Дизайн магазина. оценка и направления совершенствования.
54. Планирование дизайна розничного предприятия.
55. Атмосфера магазина. оценка и направления совершенствования.
56. Формирование и оценка имиджа предприятия.
57. Эффективность наглядного оформления товара.
58. Управление технической оснащенностью магазина.
59. Выкладка товаров как инструмент управления продажами.
60. Исследовательские инструменты эффективных продаж.

1. Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он показал глубокое и хорошо аргументированное обоснование темы; четкую формулировку и понимание изучаемой проблемы; широкое и правильное использование относящейся к теме литературы и примененных аналитических методов; проявлено умение выявлять недостатки использованных теорий и делать обобщения на основе отдельных деталей. Содержание исследования и ход защиты указывают на наличие навыков работы студента в данной области. Оформление реферата соответствует предъявляемым требованиям с наличием необходимой библиографии. Компетенции УК-2, ПК-7 освоены на высоком уровне.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если присутствует аргументированное обоснование темы; четкая формулировка и понимание изучаемой проблемы; использование ограниченного числа литературных источников, но достаточного для проведения исследования. Работа основана на среднем по глубине анализе изучаемой проблемы и при этом сделано незначительное число обобщений. Содержание исследования и ход защиты указывают на наличие практических навыков работы студента в данной области. Оформление реферата соответствует предъявляемым требованиям с наличием необходимой библиографии. Компетенции УК-2, ПК-7 освоены на достаточном уровне.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если присутствует достаточное обоснование выбранной темы, но отсутствует глубокое понимание рассматриваемой проблемы. В библиографии даны в основном ссылки на стандартные литературные источники. Научные труды, необходимые для всестороннего изучения проблемы, использованы в ограниченном объеме. Заметна нехватка компетентности студента в данной области знаний. Оформление реферата с элементами небрежности. Компетенция УК-2, ПК-7 освоены на низком уровне.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если тема реферата представлена в общем виде. Ограниченное число использованных литературных источников. Шаблонное изложение материала. Наличие догматического подхода к использованным теориям и концепциям. Суждения по исследуемой проблеме не всегда компетентны. Неточности и неверные выводы по изучаемой литературе. Реферат оформлен с элементами заметных отступлений от принятых требований. Компетенции УК-2, ПК-7 не сформированы.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

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

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя проверку реферата преподавателем и беседу со студентом на предмет содержания ответов и решений реферата.

Предлагаемые студенту задания позволяют проверить сформированность компетенции: УК-2, ПК-7.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо: изучить лекционный материал, рекомендуемую в рабочей программе литературу, нормативную и методическую базу, Интернет-источники. При проверке реферата и в процессе собеседования со студентом на предмет ее содержания оцениваются:

знание теории вопроса;

владение нормативной и методической базой вопроса;

умение увязать теоретический материал с российскими реалиями;

качество оформления реферата

качество изложения содержания реферата (общая композиция, полнота, логичность, аргументированность ответа; общая эрудиция).

Оценочный лист

Критерии оценки	Итого
Знание теории вопроса	
Владение нормативной и методической базой вопроса	
Умение увязать теоретический материал с российскими реалиями	
Качество оформления реферата	
Качество изложения содержания реферата	

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ОБ АПРОБАЦИИ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

по дисциплине (модулю) **«Управление продажами»**, разработанного по направлению подготовки/специальность 38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) «Управление бизнесом»

Автор разработки: доцент кафедры экономики, менеджмента и государственного управления, к.пед.н., Пархоменко Н.А.

(должность, звание, Ф.И.О. автора)

Апробация проводилась кафедрой экономики, менеджмента и государственного управления в 2021 - 2022 учебном году.

Для апробации предоставлены следующие элементы УМК:

- 1) рабочая программа дисциплины;
- 2) фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине;
- 3) курс лекций;
- 4) методические указания по выполнению практических работ, по организации и проведению самостоятельной работы.

Контроль за формированием данного УМК осуществлялся на всех этапах его разработки.

На заседании экспертной группы (Штапова И.С. – заведующий кафедрой экономики, менеджмента и государственного управления; Жуковская Н.П. – доцент кафедры экономики, менеджмента и государственного управления; Куликова Е.А. – доцент кафедры экономики, менеджмента и государственного управления; Мельников Игорь Юрьевич, генеральный директор ООО «Мелисса», г. Пятигорск) проведена:

(перечислить членов экспертной группы)

1. Оценка результатов экспертного заключения на учебно-методические материалы:

- соответствие содержания учебного материала ФГОС ВО и рабочей программе дисциплины (модуля)/практики _____
содержание учебного материала полностью соответствует ФГОС ВО и рабочей программе дисциплины;
- модульность – учебный модуль выступает единой структурной единицей УМК (при наличии модуля) _____
дисциплина выступает единой структурной единицей УМК;
- соответствие объема учебного материала количеству учебных часов _____
объем учебного материала соответствует количеству учебных часов;
- логичность, стиль и последовательность изложения материала _____
материал изложен логически последовательно, грамотно; охватывает теоретические аспекты, эмпирические данные, исследовательский блок;
- научный и методический уровень материала _____
учебный материал является обобщением академической литературы и научных

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат:	12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец:	Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022	

аппарата (обобщений, выводов, вопросов,

в представленных материалах приведены теоретический базис, практические

- задания, тестовые задания, разноуровневые задачи, вопросы для самопроверки;
- наличие электронного контента УМК, обеспечение электронными учебно-методическими материалами всех видов учебных занятий и учебной и внеаудиторной деятельности
 - основной материал дисциплины выложен в электронной образовательной среде на платформе LMS Moodle, что обеспечивает студентам доступ к электронным учебно-методическим материалам по всем видам учебных занятий и внеаудиторной деятельности;
 - доступность и полнота методических указаний _____
методические указания изложены доступным языком, имеют необходимые пояснения;
 - качество иллюстративного материала (рисунков, схем, чертежей) и его соответствие изучаемому предмету (при наличии) _____
в лекционном материале и практических заданиях представлено множество рисунков и иллюстративного материала, оформленного в соответствии с предъявляемыми требованиями и полностью соответствующего содержанию дисциплины;

Выводы:

Учебно-методический комплекс имеет стройную логичную внутреннюю структуру, представлен всеми необходимыми компонентами, материал изложен логично, грамотно, по существу. Методические материалы охватывают все темы дисциплины. Практические задания предполагают выполнение заданий репродуктивного, реконструктивного и творческого уровней. Имеются тесты и вопросы для самопроверки.

(аргументировать достоинства и недостатки предоставленных материалов).

1. Оценка содержания фонд оценочных средств:

- соответствие форм и методов контроля дескрипторам компетенций
формы и методы контроля соответствуют дескрипторам компетенций;
- наличие и правильность эталонов ответов _____
соответствуют требованиям;
- соответствие общего количества заданий для контроля содержанию программы и объему учебного материала _____
общее количество заданий для контроля полностью соответствует содержанию программы и объему учебного материала;
- наличие использования различных типов и видов заданий _____
имеются практические задачи, тестовые задания, разноуровневые задачи, вопросы для самопроверки;
- наличие согласований с работодателем _____
на учебно-методический комплекс имеется положительный отзыв работодателя;

Выводы:

Учебно-методический комплекс полностью соответствует Положению об учебно-методическом обеспечении образовательных программ высшего образования, программ специалитета, программ государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Северо-Кавказский федеральный университет», представлен всеми необходимыми компонентами, материал

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН	
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат:	12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец:	Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022	

*изложен логично, грамотно, по существу.
(аргументировать достоинства и недостатки предоставленных материалов).*

Обобщенное экспертное заключение по итогам апробации УМК:

Учебно-методический комплекс рекомендуется к использованию в учебном процессе.

(Общие выводы о качестве и эффективности УМК рекомендовать к использованию, необходима доработка или переработка, отклонить)

Экспертная группа



Штапова И.С.



Жуковская Н.П.



Куликова Е.А.

« ____ » _____ 2022 г.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022