

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Куижева Сидда Карбеговна
Должность: Ректор
Дата подписания: 20.05.2021 08:03:31
Уникальный программный ключ:
71183e1134ef9cfa69b206d480271b3c1a975e6f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Майкопский государственный технологический университет»

Политехнический колледж

Предметная (цикловая) комиссия экономики и управления, сервиса и туризма

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по учебно-методической
работе


Ф.А. Топольян
« 28 » 2020 г.


Фонд оценочных средств
измерения уровня освоения студентами
дисциплины ОП 01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
специальности 38.02.05 Товароведения и экспертиза качества
потребительских товаров

Майкоп , 2020

Одобрено предметной (цикловой комиссией) экономики и управления, сервиса и туризма

Председатель цикловой комиссии

 С.К. Шишхова

Протокол № 10 от 15.06 2020 г.

Составлено на основе ФГОС СПО и учебного плана МГТУ по специальности 38.02.05

Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Зам. директора по учебно-методической работе

 Ф.А. Топольян

«28» 08 2020г.

Разработчик:

Д.Х. Мугу



- преподаватель первой категории политехнического колледжа МГТУ

1. Паспорт фонда оценочных средств

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины Основы коммерческой деятельности. Фонд оценочных средств включает контрольные материалы для проведения **текущего контроля** в форме устного опроса, выполнения практических расчетов, тестирования и **промежуточной аттестации** в форме дифференцированного зачета.

1.1 Перечень формируемых компетенций

Изучение дисциплины Основы коммерческой деятельности направлено на формирование следующих компетенций:

Код компетенции	Содержание компетенции	Компонентный состав компетенций (номера из перечня)	
		Знает:	Умеет:
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	1	1,2
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	8, 10	1,2
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	7	1,2
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	2	1,2
ОК 5.	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.	2	1,2
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	1	1,2
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	1	1,2
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	1	1,2
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	10	1,2
ПК 1.1.	Выявлять потребность в товарах.	3	1,2
ПК 1.2.	Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.	12	1,2
ПК 1.3.	Управлять товарными запасами и потоками.	17	1,2

ПК 1.4.	Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.	3	1,2
ПК 2.1.	Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности	6	1,2
ПК2.2.	Организовывать и проводить оценку качества товаров.	6	1,2
ПК 2.3.	Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товарной экспертизы.	6	1,2
ПК 3.1.	Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации..	10, 9	1,2
ПК 3.2.	Планировать выполнение работ исполнителями	1	1,2
ПК 3.3.	Организовывать работу трудового коллектива	1	1,2
ПК 3.4.	Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями	1	1,2
ПК 3.5.	Участвовать выработке мер по оптимизации процессов оказания услуг в области профессиональной деятельности	1	1,2
ПК 3.6.	Оформлять учетную-отчетную документацию	3	1,2
ПК 4.1	Выполнять задания специалиста более высокой квалификации при проведении маркетинговых исследований.	6	1,2
ПК 4.2	Сравнить конкурентоспособность аналогичных товаров и услуг.	7	1,2
ПК 4.3	Планировать комплекс маркетинговых мероприятий	10	1.2
ПК 4.4.	Выполнять работы по формированию спроса на товары и услуги	12	1,2
ПК 4.5	Выполнять работы по продвижению товаров и услуг	8	1.2

Перечень требуемого компонентного состава компетенций

В результате освоения дисциплины студенты должны:

Уметь:

- 1- определять виды и типы торговых организаций..
- 2- устанавливать соответствие вида и типа розничной площадки, формам торгового обслуживания.

Знать:

- 1- сущность и содержание коммерческой деятельности;
- 2- терминологию торгового дела;
- 3- формы и функции торговли;
- 4-объекты и субъекты современной торговли
- 5- характеристики оптовой и розничной торговли;

- 6 -классификацию торговых организаций;
- 7 -идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;
- 8 -структуру торгово-технологического процесса;
- 9 -принципы размещения розничных торговых организаций;
- 10-устройство и основы технологических планировок магазинов;
- 11- технологические процессы в магазинах;
- 12- виды услуг розничной торговли и требования к ним;
- 13- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
- 14- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;
- 15- материально-техническую базу коммерческой деятельности;
- 16- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;
- 17- назначение и классификацию товарных складов;
- 18- технологию складского товародвижения

Этапы формирования компетенций

№ раздела	Раздел/тема дисциплины	Виды работ		Код компетенции	Конкретизация компетенций (знания, умения, практический опыт)
		Аудиторная	СРС		
1	Методические основы коммерческой деятельности			ОК1-9 ПК1.1-4.5	Знать:31,32,33,34 Уметь У1,У2
1.1	Основные функции и принципы коммерческой деятельности	устный опрос,	конспект	ОК1-7 ПК4.3-4.5	Знать: 33,38,311 Уметь У1,У2
1.2	Рынок товаров и потребитель	устный опрос,	конспект	ОК1-5 ПК2.1-3.6	Знать:32,312 Уметь У1,У2
1.3	Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики России и зарубежных стран	устный опрос,	Доклад сообщение	ОК5-9 ПК2.1-4.5	Знать: 33,38,311 Уметь У1,У2
1.4	Понятие методологии коммерческой деятельности	устный опрос,	конспект	ОК3-7 ПК4.1-4.5	Знать:31,312,314 Уметь У1,У2
1.5	Идентификационные признаки и характеристика торговых	устный опрос,	конспект	ОК2-5 ПК2.1-4.2	Знать:36,35,39

	организаций различных типов и видов				Уметь У1,У2
1.6	Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности.	устный опрос,	конспект	ОК3-7 ПК3.1-4.4	Знать:31,34,314 Уметь У1,У2
1.7	Концепция коммерческой деятельности	устный опрос,	конспект	ОК5-9 ПК3.1-4.5	Знать:38,312 Уметь У1,У2
1.8	Системный подход к коммерческой деятельности	устный опрос,	конспект	ОК6-9 ПК4.1-4.1	Знать:31,313,315 Уметь У1,У2
1.9	Торговые предприятия в новых условиях хозяйствования. Принципы размещения розничных торговых организаций	тестирование	конспект	ОК2-8 ПК2.1-3.5	Знать:39,312,313,315 Уметь У1,У2
1.10	Формы и отношения собственности в условиях рынка.	устный опрос,	конспект	ОК2-6 ПК3.1-4.1	Знать:31,312,314, Уметь У1,У2
1.11	Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий	устный опрос,	Доклад	ОК5-9 ПК2.1-3.5	Знать:33,311,315 Уметь У1,У2
1.12	Розничная и оптовая торговая сеть, её структура и функции	устный опрос,	конспект	ОК3-9 ПК3.1-3.6	Знать:33,35,39, Уметь У1,У2
1.13	.Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе	тестирование	конспект	ОК1-9 ПК1.1-4.5	Знать:31,34,312,315 Уметь У1,У2
2	Управление коммерческой деятельностью организации			ОК1-9 ПК1.1-4,5	
2.1	Материально-техническая база и техническая политика.	устный опрос,	конспект	ОК3-9 ПК4.1-4.5	Знать:31,32,33,34 Уметь У1,У2
2.2	Инвестиции как источник развития материально-технической базы. Структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли	устный опрос,	конспект	ОК3-7 ПК4.1-4.3	Знать:33,38,311 Уметь У1,У2
2.3	Сущность и природа оптовой торговли	устный опрос,	конспект	ОК4-9 ПК4.1-4.4	Знать:32,312 Уметь У1,У2
2.4	Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности в оптовой торговле потребительской кооперации Облегчение поставщикам функции продажи товаров	Устный опрос,	конспект	ОК6-9 ПК3.1-3.5	Знать:33,38,311 Уметь У1,У2
2.5	Рынки закупок и сбыта товаров - основа стратегии коммерческой деятельности. Методы	устный опрос,	конспект	ОК5-7 ПК2.1-2.5	Знать:31,312,314 Уметь У1,У2

	исследования рынков закупок и сбыта. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью				
2.6	.Методы управления коммерческой деятельностью Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях	устный опрос,	Доклад	ОК4-8 ПК4.1-4.4	Знать:36,35,39 Уметь У1,У2
2.7	Управление рисками, группы рисков	устный опрос,	конспект	ОК5-9 ПК2.1-4.3	Знать:31,34,314 Уметь У1,У2
2.8	Управление коммерческой деятельностью в потребительской кооперации	устный опрос,	конспект	ОК4-8 ПК4.1-4.5	Знать:38,312 Уметь У1,У2
3	Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации	устный опрос,	конспект	ОК1-9 ПК1.1-4.5	Знать:31,313,315 Уметь У1,У2
3.1	.Товарно - ассортиментная политика и её составляющие Подходы к изменению ассортимента	Устный опрос	Доклад	ОК2-7 ПК4.1-4.1	Знать:31,32,33,34 Уметь У1,У2
3.2	Организация оптовой продажи товаров	устный опрос,	конспект	ОК3-5 ПК3.1-3.5	Знать: 33,38,311 Уметь У1,У2
3.3	.Ассортимент товаров и их классификация	устный опрос,	конспект	ОК4-9 ПК2.1-2.5	Знать:32,312 Уметь У1,У2
3.4	Порядок формирования ассортимента на предприятиях розничной торговли	устный опрос,	конспект	ОК1-9 ПК1.1-4.5	Знать: 33,38,311 Уметь У1,У2
3.5	Хозяйственные связи и их регулирование в торговле Хозяйственные договоры	тестирование	конспект	ОК2-7 ПК1.1.-3.5	Знать:31,312,314 Уметь У1,У2
3.6	Планирование закупок и продаж товаров	Устный опрос	конспект	ОК6-9 ПК3.1-3.5	Знать:36,35,39 Уметь У1,У2
3.7	Содержание и процесс заключения договоров	устный опрос,	конспект	ОК3-8 ПК2.1-2.5	Знать:31,34,314 Уметь У1,У2
3.8	Хозяйственные договоры Классификация договоров. Порядок заключения договоров	устный опрос,	конспект	ОК4-7 ПК4.1-4.5	Знать:38,312 Уметь У1,У2
3.9	Прямые связи торговых предприятий с производителями товаров Порядок изменения и расторжения договоров	устный опрос,	конспект	ОК2-9 ПК2.1-2.5	Знать:31,313,315 Уметь У1,У2

	Ответственность за нарушение условий договора				
3.10	Закупка товаров на оптовых рынках и мелкооптовых магазинах-складах. Организация биржевой торговли. Франчайзинг	Устный опрос	конспект	ОК3-5 ПК3.1-3.5	Знать:31,313,315 Уметь У1,У2
3.11	Виды и порядок заключения договоров в оптовой торговле	Устный опрос	конспект	ОК5-8 ПК2.1-2.5	Знать:31,32,33,34 Уметь У1,У2
4	Продвижение продукции на рынке			ОК1-9 ПК1.1-4.5	Знать: 33,38,311 Уметь У1,У2
4.1	Порядок замены товаров надлежащего качества (доброкачественных). Защита прав потребителей в случае приобретения товаров со скрытыми недостатками	тестирование	Доклад	ОК3-5 ПК2.1-2.5	Знать:31,32,33,34 Уметь У1,У2
4.2	Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров	устный опрос,	конспект	ОК5-9 ПК3.1-4.5	Знать: 33,38,311 Уметь У1,У2
4.3	Стимулирование сбыта. Основные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;	устный опрос,	конспект	ОК2-6 ПК2.1-2.5	Знать:32,312 Уметь У1,У2
4.4	Методы розничной продажи товаров и их результативность. Обслуживание покупателей Виды предпродажных и послепродажных услуг, расчет их стоимости.	устный опрос,	конспект	ОК5-9 ПК3.1-3.5	Знать: 33,38,311 Уметь У1,У2
4.5	Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность в торговле	устный опрос,	Доклад	ОК3-9 ПК3.1-3.5	Знать:31,312,314 Уметь У1,У2
4.6	Понятие коммерческой тайны Защита коммерческой тайны	Устный опрос	доклад	ОК4-9 ПК4.1-4.5	Знать:36,35,39 Уметь У1,У2
4.7	Методы розничной продажи товаров и их результативность. Обслуживание покупателей	устный опрос,	конспект	ОК5-9 ПК2.1-4.5	Знать:31,34,314 Уметь У1,У2
4.8	Виды предпродажных и послепродажных услуг, расчет их стоимости.	устный опрос,	конспект	ОК6-8 ПК2.2-2.5	Знать:38,312 Уметь У1,У2

4.9	Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность в торговле	Устный опрос	конспект	ОК2-7 ПК3.1-3.5	Знать:31,313, 315 Уметь У1,У2
-----	---	--------------	----------	--------------------	----------------------------------

2. Показатели, критерии оценки компетенций

2.1 Структура фонда оценочных средств для текущей и промежуточной аттестации

№ п/п	Раздел/тема дисциплины	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
1	Методические основы коммерческой деятельности	ОК1-9 ПК1.1-4.5	Задания для тестированного опроса	
1.1	Основные функции и принципы	ОК1-7	Вопросы для	Вопросы для

	коммерческой деятельности	ПК4.3-4.5	текущего контроля конспект	дифференциро ванного опроса
1.2	Рынок товаров и потребитель	ОК1-5 ПК2.1-3.6	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
1.3	Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики России и зарубежных стран	ОК5-9 ПК2.1-4.5	Вопросы для текущего контроля	Вопросы для дифференциро ванного опроса
1.4	Понятие методологии коммерческой деятельности	ОК3-7 ПК4.1-4.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
1.5	Идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов	ОК2-5 ПК2.1-4.2	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
1.6	Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности.	ОК3-7 ПК3.1-4.4	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
1.7	Концепция коммерческой деятельности	ОК5-9 ПК3.1-4.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
1.8	Системный подход к коммерческой деятельности	ОК6-9 ПК4.1-4.1	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
1.9	Торговые предприятия в новых условиях хозяйствования. Принципы размещения розничных торговых организаций	ОК2-8 ПК2.1-3.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференци рованного опроса
1.10	Формы и отношения собственности в условиях рынка.	ОК2-6 ПК3.1-4.1	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференци рованного опроса
1.11	Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий	ОК5-9 ПК2.1-3.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
1.12	Розничная и оптовая торговая сеть, её структура и функции	ОК3-9 ПК3.1-3.6	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
1.13	Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе	ОК1-9 ПК1.1-4.5	Задания для тестированного опроса конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
2	Управление коммерческой деятельностью организации	ОК1-9 ПК1.1-4,5	Задания для тестированного опроса	
2.1	Материально-техническая база и техническая политика.	ОК3-9 ПК4.1-4.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
2.2	Инвестиции как источник развития	ОК3-7	Вопросы для	Вопросы

	материально-технической базы. Структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли	ПК4.1-4.3	текущего контроля конспект	дифференциро ванного опроса
2.3	Сущность и природа оптовой торговли	ОК4-9 ПК4.1-4.4	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
2.4	.Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности в оптовой торговле потребительской кооперации Облегчение поставщикам функции продажи товаров Практическое занятие	ОК6-9 ПК3.1-3.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
2.5	.Рынки закупок и сбыта товаров - основа стратегии коммерческой деятельности. Методы исследования рынков закупок и сбыта. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью	ОК5-7 ПК2.1-2.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
2.6	.Методы управления коммерческой деятельностью Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях	ОК4-8 ПК4.1-4.4	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
2.7	Управление рисками, группы рисков	ОК5-9 ПК2.1-4.3	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
2.8	Управление коммерческой деятельностью в потребительской кооперации	ОК4-8 ПК4.1-4.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
3	Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации	ОК1-9 ПК1.1-4.5	Задания для тестированного опроса конспект	
3.1	.Товарно - ассортиментная политика и её составляющие Подходы к изменению ассортимента	ОК2-7 ПК4.1-4.1	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
3.2	Организация оптовой продажи товаров	ОК3-5 ПК3.1-3.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
3.3	.Ассортимент товаров и их классификация	ОК4-9 ПК2.1-2.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
3.4	.Порядок формирования ассортимента на предприятиях розничной торговли	ОК1-9 ПК1.1-4.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
3.5	.Хозяйственные связи и их	ОК2-7	Вопросы для	Вопросы для

	регулирование в торговле Хозяйственные договоры	ПК1.1.-3.5	текущего контроля конспект	дифференциро ванного опроса
3.6	Планирование закупок и продаж товаров	ОК6-9 ПК3.1-3.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
3.7	Содержание и процесс заключения договоров	ОК3-8 ПК2.1-2.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
3.8	.Хозяйственные договоры Классификация договоров. Порядок заключения договоров	ОК4-7 ПК4.1-4.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы дифференциро ванного опроса
3.9	Прямые связи торговых предприятий с производителями товаров Порядок изменения и расторжения договоров Ответственность за нарушение условий договора	ОК2-9 ПК2.1-2.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
3.10	Закупка товаров на оптовых рынках и мелкооптовых магазинах-складах. Организация биржевой торговли. Франчайзинг	ОК3-5 ПК3.1-3.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
3.11	Виды и порядок заключения договоров в оптовой торговле	ОК5-8 ПК2.1-2.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
4	Продвижение продукции на рынке	ОК1-9 ПК1.1-4.5	Задания для тестированного опроса	
4.1	.Порядок замены товаров надлежащего качества (доброкачественных). Защита прав потребителей в случае приобретения товаров со скрытыми недостатками	ОК3-5 ПК2.1-2.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
4.2	Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров	ОК5-9 ПК3.1-4.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
4.3	.Стимулирование сбыта. Основные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;	ОК2-6 ПК2.1-2.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
4.4	Методы розничной продажи товаров и их результативность. Обслуживание покупателей Виды предпродажных и послепродажных услуг, расчет их стоимости.	ОК5-9 ПК3.1-3.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса
4.5	Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее	ОК3-9 ПК3.1-3.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференциро ванного опроса

	влияние на коммерческую деятельность в торговле			
4.6	Понятие коммерческой тайны Защита коммерческой тайны	ОК4-9 ПК4.1-4.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференцированного опроса
4.7	Методы розничной продажи товаров и их результативность. Обслуживание покупателей	ОК5-9 ПК2.1-4.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференцированного опроса
4.8	Виды предпродажных и послепродажных услуг, расчет их стоимости.	ОК6-8 ПК2.2-2.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференцированного опроса
4.9	Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность в торговле	ОК2-7 ПК3.1-3.5	Вопросы для текущего контроля конспект	Вопросы для дифференцированного опроса

Типовые критерии оценки сформированности компетенций

Оценка	Балл	Обобщенная оценка компетенции
«Отлично»	5 баллов	Обучающийся освоил 90-100% оцениваемой компетенции, умеет связывать теорию с практикой, применять полученный практический опыт, анализировать, делать выводы, принимать самостоятельные решения в конкретной ситуации, высказывать и обосновывать свои суждения. Демонстрирует умение вести беседы, консультировать граждан, выходить из конфликтных ситуаций. Владеет навыками работы с нормативными документами. Владеет письменной и устной коммуникацией, логическим изложением ответа.
«Хорошо»	4 балла	Обучающийся освоил 70-80% оцениваемой компетенции, умеет применять теоретические знания и полученный практический опыт в решении практической ситуации. Умело работает с нормативными документами. Умеет аргументировать свои выводы и принимать самостоятельные решения, но допускает отдельные неточности, как по содержанию, так и по умениям, навыкам работы с нормативно-правовой документацией.
«Удовлетворительно»	3 балла	Обучающийся освоил 60-69% оцениваемой компетенции, показывает удовлетворительные знания основных вопросов программного материала, умения анализировать, делать выводы в условиях конкретной ситуационной задачи. Излагает решение проблемы недостаточно полно, непоследовательно, допускает неточности. Затрудняется доказательно обосновывать свои суждения.
«Неудовлетворительно»	2 балла	Обучающийся не овладел оцениваемой компетенцией, не

		<p>раскрывает сущность поставленной проблемы. Не умеет применять теоретические знания в решении практической ситуации. Допускает ошибки в принимаемом решении, в работе с нормативными документами, неуверенно обосновывает полученные результаты. Материал излагается нелогично, бессистемно, недостаточно грамотно.</p>
--	--	---

3. 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.

3.1 Вопросы для устного опроса

1. Методические основы коммерческой деятельности

1.1 Основные функции и принципы коммерческой деятельности ОК1-7 ПК4.3-4.5

1. Дайте определение понятию коммерция и коммерческая деятельность.
2. Раскройте экономическую и организационно-правовую сущность коммерческой деятельности
3. Определите содержание коммерческой деятельности

1.2 Рынок товаров и потребитель ОК1-5 ПК2.1-3.6

1. Дайте определение понятию методология коммерческой деятельности.
2. Что выступает основой коммерческой деятельности?
3. Дайте определение понятию купля-продажа.

1.3 Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики России и зарубежных стран ОК5-9 ПК2.1-4.5

1. Развития коммерческой деятельности в России и зарубежных стран
2. Дайте определение понятию коммерция и коммерческая деятельность
3. Особенности развития коммерческой деятельности на современном этапе.

1.4 Понятие методологии коммерческой деятельности ОК3-7 ПК4.1-4.5

1. Дайте определение понятию методология.
2. Дайте определение понятию организация.
3. Какие методы выступают методической базой для исследования коммерческой деятельности? Поясните.

1.5 Идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов ОК2-5 ПК2.1-4.2

1. Дайте определение понятию организация.
2. Охарактеризуйте основные типы организаций оптовой торговли.
3. Дайте определение понятию розничная торговля.

- 1.6 Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. ОК3-7 ПК3.1-4.4**
1. Выделите и поясните принципы проектирования коммерческой деятельности предприятия.
 2. Что представляет собой формирование коммерческой политики, как функция коммерческой деятельности?
 3. Что представляет собой комплексный подход к коммерческой работе, как функция коммерческой деятельности?
- 1.7 Концепция коммерческой деятельности ОК5-9 ПК3.1-4.5**
1. Что составляет основу концепции коммерческой деятельности?
 2. Какие основные признаки характеризуют стратегию коммерческой деятельности?
 3. Как коммерческая деятельность предприятия взаимодействует с внешней средой?
- 1.8 Системный подход к коммерческой деятельности ОК6-9 ПК4.1-4.1**
1. Что представляет собой комплексный подход к коммерческой работе, как функция коммерческой деятельности?
 2. Специальные методы исследования в коммерции.
 3. Особенности развития коммерческой деятельности на современном этапе
- 1.9 Торговые предприятия в новых условиях хозяйствования. Принципы размещения розничных торговых организаций ОК2-8 ПК2.1-3.5**
1. Назовите основные признаки, по которым принято классифицировать розничные торговые предприятия.
 2. Что такое типизация розничных торговых предприятий? Назовите основные признаки, определяющие тип розничного торгового предприятия.
 3. Назовите основные факторы, оказывающие влияние на размещение сети розничных торговых предприятий в городах
- 1.10 Формы и отношения собственности в условиях рынка. ОК3-5 ПК3.1-3.5**
1. Взаимоотношения между собственниками капитала, средств производства, имущества, рабочей силы, произведенного продукта.
 2. Динамизм развитию форм собственности, и таким механизмом является конкуренция, порождаемая рынком.
 3. Отношения собственности - неотъемлемое и подлинное свойство хозяйствования, обеспечивающее рост эффективности деятельности собственника.
- 1.11 Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий ОК2-7 ПК2.1-2.6**
1. Раскройте экономическую и организационно-правовую сущность коммерческой деятельности.
 2. Определите содержание коммерческих функций.
 3. Определите содержание коммерческой деятельности.
- 1.12 Розничная и оптовая торговая сеть, её структура и функции ОК3-9 ПК3.1-3.6**
1. Охарактеризуйте основные типы организаций оптовой торговли.

2. Какие виды предприятий представляют структуру оптового звена.

3. Дайте определение понятию розничная торговля

**1.13 Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе ОК1-9
ПК1.1-4.5**

1. Периоды развития коммерции и предпринимательства в России.

2. Этапы эволюционного развития коммерции и их содержание

3. Особенности развития коммерческой деятельности .

2 Управление коммерческой деятельностью организации

**2.1 Материально-техническая база и техническая политика. ОК3-9
ПК4.1-4.5**

1. Дайте определение понятию материально-техническое снабжение (обеспечение).

2. Научно-технический прогресс в розничной и оптовой торговле

3. Эффективность использования материально-технической базы в торговле.

**2.2 Инвестиции как источник развития материально-технической базы. Структура и
функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли ОК3-7
ПК4.1-4.3**

1. Роль инвестиции в развитии материально-технической базы в торговле

2. На какие группы можно разделить инвестицию.

3. Важную роль играет лизинг.

2.3 Сущность и природа оптовой торговли ОК4-9 ПК4.1-4.4

1. Преимущества оптовых предприятий

2. Природа и значение оптовой торговли

3. Какую роль играет оптовый товароборот

**2.4 Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности
в оптовой торговле . ОК6-9 ПК3.1-3.5**

1. Перечень оптовых предприятий.

2. Облегчение поставщикам функции продажи товаров

3. Оптовые отделения и конторы производителей.

**2.5 Рынки закупок и сбыта товаров - основа стратегии коммерческой деятельности.
ОК5-7 ПК2.1-2.5**

1. Методы исследования рынков закупок и сбыта.

2. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью

3. Определите уровни рыночных закупок.

**2.6 Методы управления коммерческой деятельностью ОК4-8
ПК4.1-4.4**

1. Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях

2. Совершенствование системы управления по организации и технологии розничной продажи товаров.

3. Совершенствование внемагазинных форм торгового обслуживания покупателей

2.7 Управление рисками, группы рисков ОК5-9 ПК2.1-4.3

1. Организация управления риском на предприятии
 2. Идентификация рисков
 3. Организация управления риском предприятия
- 2.8 Управление коммерческой деятельностью в потребительской кооперации ОК4-8 ПК4.1-4.5**
1. Методы управления коммерческой деятельностью
 2. Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле
 3. Комплексный подход к управлению рисками в коммерческой деятельности
- 3 Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации**
- 3.1 Товарно - ассортиментная политика и её составляющие Подходы к изменению ассортимента ОК3-9 ПК4.1-4.5**
1. Маркетинг ассортиментная политика
 2. Основы ассортиментной политики предприятий
 3. Взаимосвязей ассортиментной политики с элементами коммерческой стратегии торговой организации
- 3.2 Организация оптовой продажи товаров ОК4-9 ПК4.1-4.4**
1. Организация продажи товаров со складов оптовой организации
 2. Сущность, методы и этапы формирования оптовой продажи товаров
 3. Организация хозяйственных связей оптовых предприятий с покупателями
- 3.3 Ассортимент товаров и их классификация ОК6-9 ПК3.1-3.5**
1. Роль ассортимента в товарообороте торгового предприятия
 2. Управление ассортиментом товаров
 3. Формирование ассортимента товаров.
- 3.4 Порядок формирования ассортимента на предприятиях розничной торговли ОК2-7 ПК2.1-2.6**
1. Разработка ассортиментного перечня.
 2. Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров.
 3. Этапы формирования ассортимента товаров
- 3.5 Хозяйственные связи и их регулирование в торговле Хозяйственные договоры ОК2-7 ПК1.1.-3.5**
1. Понятие и сущность хозяйственных связей в торговле, их регулирование
 2. Источники поступления и поставщики товаров, критерии их выбора
 3. Договоры в торговле на поставку товаров, их характеристика и содержание
- 3.6 Планирование закупок и продаж товаров ОК6-9 ПК3.1-3.5**
1. Прогнозирование спроса.
 2. Планирование продаж.
 3. Планирование страховых запасов и закупок
- 3.7 Содержание и процесс заключения договоров ОК3-8 ПК2.1-2.5**

1. Порядок заключения договоров
 2. Принятие решения и заключение договора
 3. Передача прав, связанных с заключением договора,
- 3.8 Хозяйственные договоры Классификация договоров. ОК4-7 ПК4.1-4.5**
1. Порядок заключения хозяйственных договоров.
 2. Договор купли-продажи
 3. Договор хранения
- 3.9 Прямые связи торговых предприятий с производителями товаров ОК2-9 ПК2.1-2.5**
1. Порядок изменения и расторжения договоров
 2. Ответственность за нарушение условий договора
 3. Контроль договорных отношений.
- 3.10 Закупка товаров на оптовых рынках и мелкооптовых магазинах-складах. Организация биржевой торговли. Франчайзинг ОК6-9 ПК3.1-3.5**
1. Перечислите основные черты и признаки франчайзинга.
 2. Какие факторы способствуют развитию франчайзинга?
 3. Охарактеризуйте различные виды франчайзинга.
- 3.11 Виды и порядок заключения договоров в оптовой торговле ОК4-9 ПК4.1-4.4**
1. Основными видами договоров, применяемых в торговле
 2. Документация, оформляющая исполнение договоров в оптовой торговле.
 3. На какие части делится любой договор:
- 4 Продвижение продукции на рынке**
- 4.1 Порядок замены товаров надлежащего качества (доброкачественных). Защита прав потребителей в случае приобретения товаров со скрытыми недостатками ОК3-5 ПК2.1-2.5**
1. Право потребителя на обмен товара надлежащего качества
 2. Перечень товаров, не подлежащих обмену
 3. Закон предоставляет потребителю право оспорить заключение экспертизы в судебном порядке.
- 4.2 Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров ОК5-9 ПК3.1-4.5**
1. Особенности коммерческой работы на розничном торговом предприятии
 2. Оценка и результаты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия
 3. Ценообразование в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия
- 4.3 Стимулирование сбыта. Основные элементы процесса торгового обслуживания покупателей; ОК6-9 ПК3.1-3.5**
1. Варианты технологического процесса в магазинах в зависимости от степени подготовленности товаров к продаже
 2. Содержание торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях
 3. Движение товара в магазине

- 4.4 Методы розничной продажи товаров и их результативность. Обслуживание покупателей Виды предпродажных и послепродажных услуг, расчет их стоимости ОК2-8 ПК2.1-3.5**
1. Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые в магазинах товары;
 2. Формирование оптимального ассортимента товаров в магазине;
 3. Рекламно-информационная деятельность розничных торговых предприятий;
- 4.5 Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность в торговле. ОК3-9 ПК3.1-3.5**
1. Факторами, оказывающими влияние на спрос
 2. От каких факторов зависит величина предложения
 3. Структура конъюнктурообразующих факторов
- 4.6 Понятие коммерческой тайны Защита коммерческой тайны ОК2-8 ПК2.1-3.5**
1. Понятие коммерческой тайны и порядок отнесения информации к коммерческой тайне.
 2. Мероприятия по защите коммерческой тайны
 3. Понятие и виды риска.
- 4.7 Методы розничной продажи товаров и их результативность. Обслуживание покупателей ОК6-9 ПК3.1-3.5**
1. Характеристика продажи товаров через прилавок обслуживания
 2. Характеристика формы продажи товаров самообслуживания
 3. Правила продажи товаров по заказам на дому у покупателей
- 4.8 Виды предпродажных и послепродажных услуг, расчет их стоимости. ОК6-8 ПК2.2-2.5**
1. Организация предпродажного обслуживания
 2. По каким принципам строится современный сервис:
 3. Как рассчитать стоимость предпродажных и послепродажных услуг.
- 4.9 Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность в торговле ОК2-7 ПК3.1-3.5**
1. Сущность и значение работы по изучению и прогнозированию покупательского спроса
 2. Какие виды учитываются при изучении спроса.
 3. Что определяет объем спроса .

Вопросы контрольных работ

1.1 Методические основы коммерческой деятельности ОК1-9 ПК1.1-4.5

1.1 Основные функции и принципы коммерческой деятельности ОК1-7 ПК4.3-4.5

1. Определите содержание коммерческой деятельности
2. Раскройте экономическую и организационно-правовую сущность коммерческой деятельности
1. Дайте определение понятию коммерция и коммерческая деятельность.
3. Определите содержание коммерческой деятельности

- 1.2 Рынок товаров и потребитель ОК1-5 ПК2.1-3.6**
1. Что выступает основой коммерческой деятельности?
 2. Дайте определение понятию купля-продажа
 3. Дайте определение понятию методология коммерческой деятельности.
- 1.3 Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики России и зарубежных стран ОК5-9 ПК2.1-4.5**
1. Дайте определение понятию коммерция и коммерческая деятельность
 2. Особенности развития коммерческой деятельности на современном этапе
 3. Развития коммерческой деятельности в России и зарубежных стран
- 1.4 Понятие методологии коммерческой деятельности ОК3-7 ПК4.1-4.5**
1. Какие методы выступают методической базой для исследования коммерческой деятельности? Поясните.
 2. Дайте определение понятию методология.
 3. Дайте определение понятию организация.
- 1.5 Идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов ОК2-5 ПК2.1-4.2**
1. Дайте определение понятию организация.
 2. Охарактеризуйте основные типы организаций оптовой торговли.
 3. Дайте определение понятию розничная торговля.
- 1.6 Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. ОК3-7 ПК3.1-4.4**
1. Что представляет собой формирование коммерческой политики, как функция коммерческой деятельности?
 2. Что представляет собой комплексный подход к коммерческой работе, как функция коммерческой деятельности
 3. Выделите и поясните принципы проектирования коммерческой деятельности предприятия.
- 1.7 Концепция коммерческой деятельности ОК5-9 ПК3.1-4.5**
1. Какие основные признаки характеризуют стратегию коммерческой деятельности?
 2. Как коммерческая деятельность предприятия взаимодействует с внешней средой?
 3. Что составляет основу концепции коммерческой деятельности?
- 1.8 Системный подход к коммерческой деятельности ОК6-9 ПК4.1-4.1**
1. Специальные методы исследования в коммерции.
 2. Что представляет собой комплексный подход к коммерческой работе, как функция коммерческой деятельности?
 3. Особенности развития коммерческой деятельности на современном этапе
- 1.9 Торговые предприятия в новых условиях хозяйствования. Принципы размещения розничных торговых организаций ОК2-8 ПК2.1-3.5**
1. Что такое типизация розничных торговых предприятий? Назовите основные признаки, определяющие тип розничного торгового предприятия.

2. Назовите основные факторы, оказывающие влияние на размещение сети розничных торговых предприятий в городах
3. Назовите основные признаки, по которым принято классифицировать розничные торговые предприятия.

**1.10 Формы и отношения собственности в условиях рынка. ОК3-5
ПК3.1-3.5**

1. Отношения собственности - неотъемлемое и подлинное свойство хозяйствования, обеспечивающее рост эффективности деятельности собственника
2. Взаимоотношения между собственниками капитала, средств производства, имущества, рабочей силы, произведенного продукта.
3. Динамизм развитию форм собственности, и таким механизмом является конкуренция, порождаемая рынком.

**1.11 Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий
ОК2-7 ПК2.1-2.6**

1. Определите содержание коммерческой деятельности.
2. Раскройте экономическую и организационно-правовую сущность коммерческой деятельности.
3. Определите содержание коммерческих функций

**1.12 Розничная и оптовая торговая сеть, её структура и функции ОК3-9
ПК3.1-3.6**

1. Какие виды предприятий представляют структуру оптового звена.
2. Дайте определение понятию розничная торговля
3. Охарактеризуйте основные типы организаций оптовой торговли.

**1.13 Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе ОК1-9
ПК1.1-4.5**

1. Периоды развития коммерции и предпринимательства в России.
2. Этапы эволюционного развития коммерции и их содержание
3. Особенности развития коммерческой деятельности .

2 Управление коммерческой деятельностью организации

**2.1 Материально-техническая база и техническая политика. ОК3-9
ПК4.1-4.5**

1. Научно-технический прогресс в розничной и оптовой торговле
2. Эффективность использования материально-технической базы в торговле
1. Дайте определение понятию материально-техническое снабжение (обеспечение).

**2.2 Инвестиции как источник развития материально-технической базы. Структура и
функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли ОК3-7 ПК4.1-4.3**

1. На какие группы можно разделить инвестицию.
2. Важную роль играет лизинг
3. Роль инвестиции в развитии материально-технической базы в торговле

2.3 Сущность и природа оптовой торговли ОК4-9 ПК4.1-4.4

1. Природа и значение оптовой торговли
2. Какую роль играет оптовый товароборот
3. Преимущества оптовых предприятий

**2.4 Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности
в оптовой торговле . ОК6-9 ПК3.1-3.5**

1. Оптовые отделения и конторы производителей.
 2. Перечень оптовых предприятий.
 3. Облегчение поставщикам функции продажи товаров
- .
- 2.5 Рынки закупок и сбыта товаров - основа стратегии коммерческой деятельности. ОК5-7 ПК2.1-2.5**
1. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью
 2. Определите уровни рыночных закупок.
 3. Методы исследования рынков закупок и сбыта.
- .
- 2.6 Методы управления коммерческой деятельностью ОК4-8 ПК4.1-4.4**
1. Совершенствование внемагазинных форм торгового обслуживания покупателей
 2. Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях
 3. Совершенствование системы управления по организации и технологии розничной продажи товаров.
- .
- 2.7 Управление рисками, группы рисков ОК5-9 ПК2.1-4.3**
1. Организация управления риском на предприятии
 2. Идентификация рисков
 3. Организация управления риском предприятия
- .
- 2.8 Управление коммерческой деятельностью в потребительской кооперации ОК4-8 ПК4.1-4.5**
1. Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле
 2. Комплексный подход к управлению рисками в коммерческой деятельности
 3. Методы управления коммерческой деятельностью
- .
- 3 Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации**
- 3.1 Товарно - ассортиментная политика и её составляющие Подходы к изменению ассортимента ОК3-9 ПК4.1-4.5**
1. Взаимосвязей ассортиментной политики с элементами коммерческой стратегии торговой организации
 2. Маркетинг ассортиментная политика
 3. Основы ассортиментной политики предприятий
- .
- 3.2 Организация оптовой продажи товаров ОК4-9 ПК4.1-4.4**
1. Организация продажи товаров со складов оптовой организации
 2. Организация хозяйственных связей оптовых предприятий с покупателями
 3. Сущность, методы и этапы формирования оптовой продажи товаров
- .
- 3.3 Ассортимент товаров и их классификация ОК6-9 ПК3.1-3.5**
1. Управление ассортиментом товаров
 2. Формирование ассортимента товаров
 3. Роль ассортимента в товарообороте торгового предприятия
- .
- 3.4 Порядок формирования ассортимента на предприятиях розничной торговли ОК2-7 ПК2.1-2.6**
1. Разработка ассортиментного перечня.
 2. Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров.

3. Этапы формирования ассортимента товаров

- 3.5 Хозяйственные связи и их регулирование в торговле Хозяйственные договоры ОК2-7 ПК1.1.-3.5**
1. Источники поступления и поставщики товаров, критерии их выбора
 2. Договоры в торговле на поставку товаров, их характеристика и содержание
 3. Понятие и сущность хозяйственных связей в торговле, их регулирование
- 3.6 Планирование закупок и продаж товаров ОК6-9 ПК3.1-3.5**
1. Планирование страховых запасов и закупок
 2. Прогнозирование спроса.
 3. Планирование продаж.
- 3.7 Содержание и процесс заключения договоров ОК3-8 ПК2.1-2.5**
1. Принятие решения и заключение договора
 2. Передача прав, связанных с заключением договора
 3. Порядок заключения договоров
- 3.8 Хозяйственные договоры Классификация договоров. ОК4-7 ПК4.1-4.5**
1. Договор хранения
 2. Порядок заключения хозяйственных договоров.
 3. Договор купли-продажи
- 3.9 Прямые связи торговых предприятий с производителями товаров ОК2-9 ПК2.1-2.5**
1. Контроль договорных отношений.
 2. Порядок изменения и расторжения договоров
 3. Ответственность за нарушение условий договора
- 3.10 Закупка товаров на оптовых рынках и мелкооптовых магазинах-складах. Организация биржевой торговли. Франчайзинг ОК6-9 ПК3.1-3.5**
1. Какие факторы способствуют развитию франчайзинга?
 2. Охарактеризуйте различные виды франчайзинга
 3. Перечислите основные черты и признаки франчайзинга.
- 3.11 Виды и порядок заключения договоров в оптовой торговле ОК4-9 ПК4.1-4.4**
1. Документация, оформляющая исполнение договоров в оптовой торговле
 2. Основными видами договоров, применяемых в торговле
 3. На какие части делится любой договор:
- 4 Продвижение продукции на рынке**
- 4.1 Порядок замены товаров надлежащего качества (доброкачественных). Защита прав потребителей в случае приобретения товаров со скрытыми недостатками ОК3-5 ПК2.1-2.5**
1. Закон предоставляет потребителю право оспорить заключение экспертизы в судебном порядке.
 2. Право потребителя на обмен товара надлежащего качества
 3. Перечень товаров, не подлежащих обмену
- 4.2 Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров ОК5-9 ПК3.1-4.**

1. Оценка и результаты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия
2. Ценообразование в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия
3. Особенности коммерческой работы на розничном торговом предприятии

- 4.3 Стимулирование сбыта. Основные элементы процесса торгового обслуживания покупателей; ОК6-9 ПК3.1-3.5**
1. Варианты технологического процесса в магазинах в зависимости от степени подготовленности товаров к продаже
 2. Содержание торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях
 3. Движение товара в магазине
- 4.4 Методы розничной продажи товаров и их результативность. Обслуживание покупателей. Виды предпродажных и послепродажных услуг, расчет их стоимости ОК2-8 ПК2.1-3.5**
1. Формирование оптимального ассортимента товаров в магазине;
 2. Рекламно-информационная деятельность розничных торговых предприятий;
 3. Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые в магазинах товары;
- 4.5 Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность в торговле. ОК3-9 ПК3.1-3.5**
1. Структура конъюнктурообразующих факторов
 2. Факторами, оказывающими влияние на спрос
 3. От каких факторов зависит величина предложения
- 4.6 Понятие коммерческой тайны. Защита коммерческой тайны ОК2-8 ПК2.1-3.5**
1. Мероприятия по защите коммерческой тайны
 2. Понятие и виды риска.
 3. Понятие коммерческой тайны и порядок отнесения информации к коммерческой тайне.
- 4.7 Методы розничной продажи товаров и их результативность. Обслуживание покупателей ОК6-9 ПК3.1-3.5**
1. Характеристика продажи товаров через прилавок обслуживания
 2. Характеристика формы продажи товаров самообслуживания
 3. Правила продажи товаров по заказам на дому у покупателей
- 4.8 Виды предпродажных и послепродажных услуг, расчет их стоимости. ОК6-8 ПК2.2-2.4**
1. По каким принципам строится современный сервис:
 2. Организация предпродажного обслуживания
 3. Как рассчитать стоимость предпродажных и послепродажных услуг.
- Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность в торговле ОК2-7 ПК3.1-3.5**
1. Какие виды учитываются при изучении спроса.
 2. Что определяет объем спроса

3. Сущность и значение работы по изучению и прогнозированию покупательского спроса.

Задание для тестированного контроля по разделу

«Методические основы коммерческой деятельности» (ОК1-9 ПК1.1-4.5)

1. Под «коммерцией» понимают ...
 - а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;
 - б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи;
 - в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций при осуществлении купли-продажи товаров;
 - г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи.

2. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе оформления хозяйственных связей?
 - а) поставка товаров, проведение претензионной работы, определение путей сбыта товаров, изучение рынка товаров;
 - б) юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, проведение учета и контроля выполнения договорных обязательств;
 - в) юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, изучение рынка товаров;
 - г) согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки

3. Эффект от осуществления коммерческой деятельности представляет собой:
 - а) результат от коммерческой деятельности предприятия, выражаемый такими показателями, как товарооборот и его структура, объем товарных запасов, валовой доход, прибыль;
 - б) соотношение между затратами по вовлеченным в коммерческую деятельность производственным, материальным, финансовым, трудовым ресурсам и издержками обращения;
 - в) сумма валовых доходов от коммерческой деятельности предприятия;
 - г) сумма прибыли, полученной предприятием в результате коммерческой деятельности

4. Понятие «Хозяйственные связи» представляет собой:
 - а) систему экономических, коммерческих, правовых, финансовых и иных отношений между участниками рынка по поводу расчетов за поставку товаров;
 - б) систему экономических, коммерческих, правовых, финансовых и иных отношений между участниками рынка по поводу поставки товаров;
 - в) систему экономических, коммерческих, правовых, финансовых и иных отношений между участниками рынка по поводу предоставления рекламно-информационных услуг;

г) систему экономических, коммерческих, правовых, финансовых и иных отношений между участниками рынка по поводу складирования товаров.

5. Какие условия договора поставки относятся к существенным?

а) предмет договора; юридический статус сторон; объем, сроки, периоды поставки; ассортимент и качество товаров; способ доставки и вид транспорта; права и обязанности сторон; имущественная ответственность сторон; форс-мажор; юридические адреса сторон;

б) предмет договора; наименования сторон; ассортимент и качество товаров; права и обязанности сторон; почтовые реквизиты сторон; способ доставки и вид транспорта; права и обязанности сторон;

в) предмет договора; организационно-правовая форма сторон; виды деятельности сторон; имущественная ответственность сторон; юридические адреса сторон;

г) предмет договора; сведения об учредительных документах сторон; виды деятельности сторон; права и обязанности сторон; способ доставки и вид транспорта; имущественная ответственность сторон; юридические адреса сторон.

**Задание для тестированного контроля по разделу
«Управление коммерческой деятельностью организации»
(ОК1-9 ПК1.1-4.5)**

1. Что такое спецификация?

а) перечень товаров, которыми должен торговать магазин;

б) совокупность товаров, выпускаемых конкретным предприятием;

в) ассортиментная ведомость товаров, являющаяся неотъемлемой частью договора;

г) документ, в котором дается подробная характеристика товаров.

2. В каком случае составляется разнарядка на отгрузку товаров?

а) если необходимо отгрузить товар по одному адресу;

б) если изготовителю необходимо отгрузить товар по нескольким адресам разным оптовым покупателям;

в) если нужно напомнить изготовителю об очередной отгрузке товаров;

г) если изготовитель не может отгрузить товар по наряду.

3 Срок предоставления отгрузочной разнарядки.

а) 5 дней до наступления периода поставки;

б) 15 дней до наступления периода поставки;

в) 20 дней до наступления периода поставки;

г) 30 – 45 дней до наступления периода поставки.

4. Изменение или дополнение условий заключенного договора допускается:

а) по одностороннему заявлению стороны;

б) в случаях, предусмотренных законом;

в) в случае, если посредник не согласен с условиями договора;

г) по соглашению сторон в письменном виде.

5. Назовите форму товароснабжения, при которой база участвует в расчетных операциях, а товар поступает непосредственно оптовому покупателю (магазину).

- а) транзит организованный;
- б) транзит с вложением денежных средств (оплаченный);
- в) транзит;
- г) лизинг.

**Задание для тестированного контроля по разделу
«Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности
организации»
(ОК1-9 ПК1.1-4.5)**

1. Какие документы должны подтверждать степень качества и безопасности товаров?
 - а) сертификат соответствия, удостоверение о качестве;
 - б) декларация о безопасности, ветеринарная справка;
 - в) ветеринарное свидетельство, справка к товарно-транспортной накладной, справка к грузовой таможенной декларации;
 - г) все выше перечисленное верно.

2. Крупная коммерческая компания, обеспечивающая многосторонние контакты продавцов и покупателей с целью купли-продажи товаров и заключения договоров, где ведутся торги по образцам.
 - а) биржа
 - б) оптовая ярмарка
 - в) оптовый рынок
 - г) опцион

3. Посредник, осуществляющий закупки и продажу товаров по поручению от имени и за счет клиентов, получая вознаграждение.
 - а) дилер
 - б) брокер
 - в) дистрибьютор
 - г) маклер

4. Сроки приемки товаров по качеству при иногородней поставке, в том числе по скоропортящимся товарам.
 - а) 48 дней, 30 часов
 - б) 30 дней, 48 часов
 - в) 20 дней, 24 часа
 - г) 40 дней, 10 часов

5. Сроки приемки товаров по количеству, в том числе по скоропортящимся товарам.
 - а) 10 дней, 48 часов
 - б) 10 дней, 24 часа
 - в) 5 дней, 24 часа
 - г) 5 дней, 12 часов

**Задание для тестированного контроля по разделу
«Продвижение продукции на рынке.»
(ОК1-9 ПК1.1-4.5)**

1. Магазин, торгующий универсальным ассортиментом непродовольственных товаров, торговая площадь которого не менее: а) для села 650 кв. м; б) для города 3 500 кв. м.
 - а) универсам
 - б) универмаг

в) супермаркет

г) промтовары

2. Магазин самообслуживания площадью не менее 1 000 кв. м, предлагающий повседневный ассортимент товаров, реализуемых по ценам значительно ниже, чем в супермаркетах.

а) дискаунт

б) гастроном

в) универсам

г) универмаг

3. В какие сроки с момента обращения потребителя можно произвести замену недоброкачественных товаров.

а) 7 дней, 20 дней, 30 дней

б) 7 дней, 40 дней, 60 дней

в) 10 дней, 3 дня

г) 10 дней, 20 дней, 30 дней

4. Период, по истечении которого товар считается непригодным для использования по назначению.

а) срок службы

б) срок хранения

в) срок реализации

г) срок годности

5. Составленная из фотографий или созданная на компьютере диаграмма, показывающая, где должна находиться каждая товарная позиция на конкретном торговом оборудовании.

а) картограмма

б) планограмма

в) план-карта

г) карта-схема

Критерии оценки теста:

Оценка уровня подготовки		
Балл (отметка)	Результат	
5	Отлично	более 89% правильных ответов
4	Хорошо	70%-89% правильных ответов
3	Удовлетворительно	51%-69% правильных ответов
2	Неудовлетворительно	менее 51% правильных ответов

3.2.Комплект заданий для самостоятельной работы

3.2.1 Темы самостоятельной работы студентов

№ п\п	Разделы и темы рабочей программы самостоятельного изучения	Перечень домашних заданий и других вопросов для самостоятельно	Осваиваемые компетенции	Объем в часах

		го изучения		
1	2	3	4	5
1.	Написание конспекта: по теме: «Коммерческая тайна и способы ее защиты»	Написание конспекта	ОК1.ОК2,ОК6, ПК1.1,ПК3,1.	4
2.	написание конспекта По теме «Делегирование полномочий как средство эффективного управления»	Написание конспекта	ОК1.ОК2,ОК6, ПК1.1,ПК3,1.	4
3.	: написание конспекта по теме Разработка схем товародвижения для торгового предприятия	Написание конспекта.	ОК1.ОК2,ОК6ОК9; ПК1.1,ПК1,3	4
4.	написание конспекта По теме «Современные требования к устройству торговых предприятий»	Написание конспекта	ОК1.ОК2,ОК6ОК9; ПК1.1,ПК1,3	4
5.	написание конспекта По теме «Оценка эффективности интернет-рекламы.	Написание конспекта	ОК1.ОК2,ОК6ОК9; ПК1.1,ПК1,3	4
6.	написание конспекта По теме «Исследование услуг, предоставляемых сельскому населению в магазинах потребительской кооперации»	Написание конспекта	ОК1;ОК2;ОК3ОК4;О К5; ПК1,3ПК1,4; ПК3,1;ПК3.5	4
7.	написание конспекта По теме «Складской технологический процесс, принципы его организации»	Написание конспекта	ОК1;ОК2;ОК3ОК4;О К5; ПК1,3ПК1,4; ПК3,1;ПК3.5	4
8.	написание конспекта По теме «Разработка плана мероприятий по снижению товарных потерь в магазине»..	Написание конспекта	ОК1;ОК2;ОК3ОК4;О К5; ПК1,3ПК1,4; ПК3,1;ПК3.5	4
9	написание конспекта По теме «Роль тары и упаковки в технологии складского товародвижения	Написание конспекта	ОК1;ОК2;ОК4ОК5; ПК1,4ПК	2
10	написание конспекта По теме «Работа с учредительными документами организации	Написание конспекта	ОК1;ОК2;ОК4ОК5; ПК1,4ПК	2
11	написание конспекта По теме «Технологии продаж по телефону	Написание конспекта		2

12	написание конспекта По теме «Разработка мероприятий по привлечению и удержанию клиентов»	Написание конспекта	ОК1;ОК2;ОК4ОК5; ПК1,4ПК	2
13	написание конспекта По теме «Разработка мероприятий по привлечению и удержанию клиентов»	Написание конспекта	ОК1;ОК2;ОК4ОК5; ПК1,4ПК	2
	ИТОГО			42

3.3. Зачетно-экзаменационные материалы для промежуточной аттестации Вопросы для подготовки к дифференцированному зачету ОК1-5; ПК1. ПК1,3ПК1,4; ПК3,1;ПК3.5

1. Содержание коммерческой деятельности, принципы, цели и задачи
2. Развитие коммерческих связей в сфере товарного обращения.
3. Сущность коммерческих связей и принципы их формирования.
4. Что представляют собой коммерческие связи? Рассказать об их реализации на российском рынке. Раскройте классификационные признаки коммерческих связей.
5. В чем содержание коммерческих связей по насыщенности товародвижения?
6. Дайте оценку эластичности товарооборота от объема оказываемых услуг.
7. Оптовая торговля. Социально-экономическая сущность оптовой торговли.
8. Характеристика системы оптовой торговли. Формулы прогноза продаж: экспоненциального сглаживания, коэффициент проникновения продаж.
9. Принципы построения организационных структур в оптовой торговле.
10. Оптово-посреднические фирмы. Оптовые торговые центры. Оптовые склады, базы.
11. Оптовый рынок. Торговые дома.
12. Розничная торговля. Маркетинг как инструмент розничной торговли. Отличия розничной торговли от прогрессивных форм оптовой торговли?
13. Классификационные признаки розничной торговли и дайте характеристику этим признакам. Схема организационных этапов маркетинга в системе розничной торговли.
14. Роль мерчендайзинга в развитии розничной торговли.
15. Сетевая торговля. Роль и значение Бентамов, супермаркетов, дискаунтера в развитии коммерческой деятельности предприятия.
16. Сетевая торговля. Роль и значение гипермаркета, торговых центров в развитии коммерческой деятельности предприятия.
17. Сетевая торговля. Характеристика франчайзинга. Виды франчайзинга и его значение в коммерческой деятельности предприятия.
18. Электронная торговля. Цели и задачи электронной торговли. Отличительные особенности электронной торговли. Причины, тормозящие развитие электронной торговли.
19. Корпоративность фирменной торговли.
20. Коммерческая информация-внешние и внутренние источники. Какие сведения включают в себя информацию о покупателях? Требования к коммерческой информации.
21. Какие сведения представляют коммерческую тайну? Лица, являющиеся носителями коммерческой информации.

22. Методика исследования конкурентных преимуществ предприятия. Что представляют собой недобросовестная конкуренция и промышленный шпионаж?
23. Определение договора, цели его заключения, обязательные условия его заключения.
24. Основные виды договоров заключаемы торговыми предприятиями. Отличия договора купли-продажи и договора поставки.
25. Документация, подтверждающая исполнение договора. Ответственность за ненадлежащее исполнение договора, содержание претензионного письма.
26. Преимущества использования прямых хозяйственных связей. Сущность закупочной работы в современных условиях.
27. Соотношение понятий «спрос» и «величина спроса». На какие виды товаров может быть формирующийся спрос? Примеры эластичного спроса.
28. Что нужно знать коммерческим работникам при выборе поставщиков? Понятие канала сбыта, от чего зависит уровень канала?
29. Что представляет собой оптовая ярмарка? Основные черты ярмарочной торговли, виды оптовых ярмарок.
30. В каких размерах и какие товары закупаются на мелкооптовых магазинах складах? Почему они получили широкое распространение в условиях рыночной экономики?
31. Понятие «биржа», Система организации торговых операций на бирже.
32. Аукционная торговля. Организация и техника аукционной торговли.

**Задачи для подготовки к дифференцированному зачету
ОК1-9 ПК 1.1-1.4.ПК2.1-2.6ПК 3.1-3.6 ПК4.1-4.5**

Задача.1.

Гражданин Иванов купил в магазине электроники комплектующие к своему компьютеру, изложив при этом продавцам свои требования к товару. Придя домой, он обнаружил несоответствие товара поставленным требованиям. Вернувшись в магазин, он заявил о несоответствии товара требованиям, с целью обменять товар. Продавцы направили его в гарантийный центр, сказав что обмен проводится через него.

Вопрос: Обязаны ли были продавцы обменять товар в точке продажи?

Задача 2

Покупатель купил товар, на котором не был указан срок его службы. По истечении 4-х лет товар сломался, причинив материальный и физический вред покупателю.

Вопрос: Может ли покупатель потребовать возмещения ущерба от производителя?

Обоснуйте свой ответ

Задача 3.

Гражданин Петров А.С. приобрел 23июня 2016 г. в магазине «Техносила» тостер. Через несколько дней тостер вышел из строя. Гр. Петров обратился в магазин с просьбой вернуть ему деньги с тем, чтобы приобрести тостер в другом магазине. Магазин признал ненадлежащее качество товара, однако отказался расторгнуть договор купли-продажи и заявил о единственном возможном варианте-замене тостера с неисправностями на новый тостер аналогичной марки и артикула. Но Гр. Петров продолжает требовать именно расторжения договора купли-продажи и возврата денежных средств.

Вопрос: На чьей стороне закон? Обоснуйте свой ответ

Задача 4.

Гражданин Иванов П.Ф. приобрел в магазине «Эльдорадо» телевизор марки Sony. Гарантийный срок был установлен 1год. Через 11 месяцев в телевизоре стала пропадать картинка. Проверив исправность антенны и другого оборудования, гр. Петров обратился в магазин с просьбой устранить неполадку. Гр. Петров имел на руках все необходимые документы(товарный , кассовый чеки). Магазин признал существенные недостатки товара и телевизор был принят к устранению неполадки. Ремонт производился в течение 3-х недель, после чего телевизор был возвращен гр. Петрову. Через 2 недели вновь произошла поломка, однако сервисный центр отказался произвести ремонт, ссылаясь на то, что гарантийный срок уже истек

Вопрос: На чьей стороне закон? Обоснуйте свой ответ

Задача 5.

Гражданка Андреева А.М. приобрела в internet-магазине женские брюки и платье, которые должны были быть доставлены из Италии. Она полностью ознакомилась с информацией о товаре, о цене, доставке, о порядке оплаты . В момент доставки информация о сроках возврата товара была предоставлена гр. Андреевой в письменном виде. Однако, гр. Андреева, не указав причин, решила вернуть в магазин брюки и платье. Магазин согласился расторгнуть договор купли-продажи и вернуть денежные средства гр. Андреевой , однако, денежные средства, потраченные на доставку данного товара от потребителя(затраты на работу курьера и транспортные расходы, все вместе равное 500руб.) должна была возместить она. Гр. Андреева требует вернуть всю сумму, уплаченную за товар.

Вопрос: На чьей стороне закон? Обоснуйте свой ответ

Задача 6.

Гражданка Шуленина А.А. приобрела в магазине «М- Видео» бытовую печь СВЧ. Через неделю печь вышла из строя и гр. Шуленина отдала ее в ремонт. В то же время она обратилась в магазин, где была совершена покупка, и потребовала в соответствии со ст. 20 п2. Закона РФ «О защите прав потребителей» безвозмездно предоставить ей на период ремонта аналогичную печь СВЧ. Магазин ответил отказом.

Вопрос: На чьей стороне закон? Обоснуйте свой ответ

Задача 7.

Через 4 месяца после покупки сотового телефона покупательница Петрова , обнаружив недостатки, обратилась к продавцу с требованием об их устранении. При приеме телефона был оговорен срок ремонта — 5 дней, но по истечении данного срока телефон не был отремонтирован.

Вопрос к ситуации: Какие требования вправе предъявить Петрова продавцу?

Задача 8.

Покупатель совершил покупку в магазине "Магнит", в том числе четыре бутылки коньяка и одну бутылку шампанского, которые поместил в предложенный мне кассиром пакет. На расстоянии 1 метра от крыльца магазина пакет лопнул, при этом разбилась одна бутылка

шампанского. Приглашенный покупателем администратор магазина отказался компенсировать понесенный ущерб. Кто прав в такой ситуации?

Вопросы к ситуации:

- 1) Кто прав в такой ситуации? Обоснуйте свой ответ

Задача 9.

В ювелирном магазине девушка купила золотой браслет. Когда дома она стала его примерять, браслет разломился, а внутри оказался какой-то другой металл. В магазине товар обратно не приняли, ссылаясь на то, что бирка на товаре нарушена. Покупатель в соответствующих органах за свой счёт провела экспертизу, которая установила, что браслет изготовлен из сплава меди и золота. Продавец заставила менеджера позвонить поставщику и при этом предъявила акт экспертизы. Факт подделки был доказан, а покупателю вернули деньги.

Вопросы к ситуации:

Каким нормативным актом пользовалась покупательница, чтобы доказать свою правоту?

Задача 10

От ООО «Интра» 25 август 2019 г. № 15 поступило коммерческое предложение торговой сети «Микрона» заключить договор на поставку продукции компании «UNILEVER» на 2016 г. В письме торговой сети «Микрона» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Интра» – проект договора на поставку продукции компании «UNILEVER». В связи с этим генеральный директор торговой сети «Микрона» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задача 11

От ООО «Северный Альянс» 15 август 2019 г. № 10 поступило коммерческое предложение ТД «Карусель» заключить договор на поставку рыбных консервов на 2016 г. В письме ТД «Карусель» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Северный Альянс» – проект договора на поставку рыбных консервов. В связи с этим генеральный директор ТД «Карусель» поручил в указанный срок менеджеру по группе рыбных товаров И.Н. Иванову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задача 12

От торговой компании «Меренга» 18 июля 2019 г. № 12 поступило коммерческое предложение торговой сети «Магнит» заключить договор на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий на 2016 г. В письме торговой сети «Магнит» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – торговой компании «Меренга» – проект договора на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Магнит» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Сидорову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задача 13

От ООО «ТД «Регион-молоко» 21 марта 2019 г. № 18 поступило коммерческое предложение торговой сети «Му-му» заключить договор на поставку молочных товаров на 2016 г. В письме торговой сети «Му-му» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Регион-молоко» – проект договора на поставку молочных товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Му-му» поручил в указанный срок менеджеру по закупке молочных товаров И.Н. Баранову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задача 14

От ПК химический завод «Луч» 11 сентября 2018 г. № 28 поступило коммерческое предложение торговой сети «Звездочка» заключить договор на поставку канцелярских товаров на 2014 г. В письме торговой сети «Звездочка» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический завод «Луч» – проект договора на поставку канцелярских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Звездочка» поручил в указанный срок менеджеру по закупке канцелярских товаров И.Н. Ручкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания

Задача 15

Рассчитать норму и норматив товарных запасов на основе следующих данных:

1. План товарооборота на IV квартал будущего года составляет - --872 тыс. руб.
2. В торговом зале представлено для показа - 40 разновидностей;
40
3. Средняя цена единицы товара -
213 руб.;
4. В среднем товар завозится
1 раз в 12 дней.
5. В одной партии поступает
8 разновидностей.
6. Страховой запас составляет
35% от торгового запаса.
7. Время на приемку и подготовку товара к продаже -
0,5 дня.

Задача 16

В розничной торговой сети функционирует склад сезонного хранения, одноэтажный. На основании данных указанных в таблице 1, определить технико-экономические показатели работы склада:

- а) годовой грузооборот (Гг) ;
- б) себестоимость складской переработки 1 тонны груза в год (С1);

- в) производительность труда складских работников за год (Пр);
г) эффективность использования складской площади (Ким)
(коэффициент эффективности использования складской площади
должен быть от 0,2 до 0,6.)

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

4.1 Критерии оценки знаний студентов на экзамене (дифференцированном зачете)

Оценки "отлично" заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка "отлично" выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.

Оценки "хорошо" заслуживает студент, обнаруживший полное знание учебно-программного материала, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Как правило, оценка "хорошо" выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.

Оценки "удовлетворительно" заслуживает студент, обнаруживший знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка "удовлетворительно" выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.

Оценка "неудовлетворительно" выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка "неудовлетворительно" ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании колледжа без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

