


Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОГЛАСОВАНО

Представитель работодателя
Генеральный директор ООО «Тави»

 В.В. Волохова

«21» марта 2018 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

По дисциплине ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Специальность 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Красноярск
2018

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью: фонд оценочных средств

Разработан в соответствии с ПВД ФОС-2017 Университета, ФГОС СПО и учебным планом специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Разработчик



Е.С. Микова

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр
1 ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
2 ФОРМЫ, МЕТОДЫ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ.....	17
2.1 Опросы: устный, письменный, блиц-опрос.....	18
2.2 Доклады и выступления.....	20
2.3 Экспертная оценка выполнения практических заданий и расчетов, решения ситуационных задач.....	21
2.4 Деловые игры.....	22
2.5 Тесты текущего контроля знаний.....	24
2.6 Курсовая работа.....	25
2.7 Рубежный контроль знаний по семестрам.....	26
2.8 Производственная практика (по профилю специальности).....	28
2.9 Квалификационный экзамен.....	28
3 МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, ВЛАДЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЙ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ КУРСОВ.....	31
3.1 МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности.....	31
3.2 МДК.01.02 Организация торговли.....	42
3.3 МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.....	53

1 ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Курс	Семестр	Код и содержание компетенции	Результаты обучения (компоненты компетенции)	Оценочные средства
1-2	1-3	ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - сущность и социальную значимость своей будущей профессии; - основные этапы становления субъекта труда и формирования профессионала; - требования, предъявляемые к знаниям, умениям, навыкам работника сферы услуг; - черты личности и психофизиологические требования, необходимые для работника сферы услуг; - ,проявлять к ней устойчивый интерес, функции и задачи менеджера по продажам в современной организации; 	<ul style="list-style-type: none"> - опросы: устный, письменный, блиц-опрос - тематика докладов, выступлений - экспертная оценка выполнения практических заданий и расчетов, решения ситуационных задач; - деловые игры - тестовые задания - наблюдение и экспертная оценка организации рабочего места - наблюдение и экспертная оценка прохождения и отчетов по практике - тематика курсовых работ - билеты зачетов - экзаменационные билеты - билеты квалификационного экзамена
			<p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - составлять профиограммы менеджера по продажам, продавца, администратора, маркетолога. - обосновать выбор профессии; 	
<p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - методами реализации основных управленческих функций (планирование, организация, мотивирование и контроль); - навыками проектирования индивидуальной траектории профессионального развития; 				
		ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач,	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – организовывать собственную деятельность, определять методы решения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. – анализировать рабочую ситуацию, осуществлять 	<ul style="list-style-type: none"> - опросы: устный, письменный, блиц-опрос - тематика докладов, выступлений - экспертная оценка

		<p>оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.</p> <ul style="list-style-type: none"> – осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. - работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами <p>психологические свойства личности, психологию труда в профессиональной деятельности, психологию коллектива и руководства, психологические аспекты управления профессиональным поведением;</p> <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - видеть перспективу своего личностного развития; - интерпретировать собственные психические состояния, индивидуально- и социально-психологические свойства личности; - выделять и диагностировать социально-психологические качества личности; - разбираться в основных методах коммуникаций; - выявлять сущность принципов, функций и методов управления; - разрабатывать и реализовывать управленческие решения по построению организационных структур органов управления; <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - приемами самопознания, самоконтроля, самооценки, саморегуляции и саморазвития; - приемами снятия эмоционального напряжения; - методами и приёмами эффективной организации производства и деятельности персонала; 	<p>выполнения практических заданий и расчетов, решения ситуационных задач;</p> <ul style="list-style-type: none"> - деловые игры - тестовые задания - наблюдение и экспертная оценка организации рабочего места - наблюдение и экспертная оценка прохождения и отчетов по практике - тематика курсовых работ - билеты зачетов - экзаменационные билеты - билеты квалификационного экзамена
--	--	---	--	--

		<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - виды управленческих решений и методы их принятия; - понятие и виды коммуникаций; - формы власти в организации; - знать стратегии поведения в конфликтной ситуации; - пути предотвращения, урегулирования и разрешения конфликтов; 	<ul style="list-style-type: none"> - опросы: устный, письменный, блиц-опрос - тематика докладов, выступлений - экспертная оценка выполнения практических заданий и расчетов, решения ситуационных задач; - деловые игры - тестовые задания - наблюдение и экспертная оценка организации рабочего места - наблюдение и экспертная оценка прохождения и отчетов по практике - тематика курсовых работ - билеты зачетов - экзаменационные билеты - билеты квалификационного экзамена
<p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - соблюдать культуру общения; - оказывать воздействие на партнеров по общению; - проводить анализ производственной ситуации и определять наиболее приемлемые для нее управленческие решения; - применять приемы делового и управленческого общения в профессиональной деятельности - регулировать конфликтные ситуации в организации; - эффективно использовать стратегии поведения в конфликтных ситуациях и способы разрешения конфликтов; - выявлять социально-психологические проблемы и находить пути их решения; - работать с конфликтным клиентом; 				
<p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - простейшими приемами регуляции поведения в процессе межличностного общения; - основами моделирования ситуаций, а также разработки и принятия решений; - методикой снятия напряженности; - навыками по разрешению, преодолению и предупреждению конфликтов в профессиональной деятельности. 				

		<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - основные понятия и определения в области информации процессов - роль, значение и источники информации в коммерции - виды коммерческой информации и принципы ее формирования 	<ul style="list-style-type: none"> - опросы: устный, письменный, блиц-опрос - тематика докладов, выступлений - экспертная оценка выполнения практических заданий и расчетов, решения ситуационных задач; - деловые игры - тестовые задания - наблюдение и экспертная оценка организации рабочего места - наблюдение и экспертная оценка прохождения и отчетов по практике - тематика курсовых работ - билеты зачетов - экзаменационные билеты - билеты квалификационного экзамена
		<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - суть групповых психических процессов, состояний и свойств; - осознавать себя и свое место в современном обществе; - психические феномены, которые формируются на основе непосредственных контактов между людьми в группе; - этапы развития малой группы и их особенности; - общие ценности и возможности группы в 	<ul style="list-style-type: none"> - опросы: устный, письменный, блиц-опрос - тематика докладов, выступлений - экспертная оценка выполнения практических заданий и расчетов, решения ситуационных задач; - деловые игры

			удовлетворении потребностей ее членов;	
			<p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - понимать необходимость ориентироваться не только на результат, но и на людей, обеспечивающий этот результат; - применять понятийно-категориальный аппарат для анализа социальных явлений; - соблюдать особенности формально – ролевого общения. - Правильно выбирать средства общения 	<ul style="list-style-type: none"> - тестовые задания - наблюдение и экспертная оценка организации рабочего места - наблюдение и экспертная оценка прохождения и отчетов по практике - тематика курсовых работ - билеты зачетов - экзаменационные билеты - билеты квалификационного экзамена
			<p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - приемами позитивного взаимодействия и сотрудничества с коллегами, клиентами; - применения эффективных систем мотивации персонала организации; - методами разработки и принятия управленческих решений; - навыками преодоления коммуникативных барьеров; - правилами общения с потребителем, способами преодоления претензий потребителей; - техникой эффективного слушания собеседника; 	
		ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - сущность социального регулирования, организации и самоорганизации социума, понятия «лидерство», «руководство», «управление»; - методы и стили руководства; <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять социально-психологическое регулирование в трудовых коллективах; - управлять малой группой и обеспечивать эффективность ее деятельности; - определять достоинства и недостатки различных 	<ul style="list-style-type: none"> - опросы: устный, письменный, блиц-опрос - тематика докладов, выступлений - экспертная оценка выполнения практических заданий и расчетов, решения ситуационных задач; - деловые игры - тестовые задания

			стилей руководства;	<ul style="list-style-type: none"> - наблюдение и экспертная оценка организации рабочего места - наблюдение и экспертная оценка прохождения и отчетов по практике - тематика курсовых работ - билеты зачетов - экзаменационные билеты - билеты квалификационного экзамена
			<p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - методами изучения структуры трудового коллектива и психологического климата; - стратегией и тактикой аргументирования при проведении деловых переговоров, собраний коллектива; 	
		ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - действующие законы и нормативно-правовые документы, стандарты и иные нормативные документы 	<ul style="list-style-type: none"> - опросы: устный, письменный, блиц-опрос - тематика докладов, выступлений
			<p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - соблюдать санитарно-эпидемиологические нормы и правила, нормы вложения сырья, требования техники безопасности при работе с технологическим оборудованием, нормы пожарной безопасности при выполнении лабораторных работ, практических занятий, работ на практике. 	<ul style="list-style-type: none"> - экспертная оценка выполнения практических заданий и расчетов, решения ситуационных задач; - деловые игры - тестовые задания - наблюдение и экспертная оценка организации рабочего места - наблюдение и экспертная оценка прохождения и отчетов по практике - тематика курсовых работ - билеты зачетов - экзаменационные билеты - билеты

				квалификационного экзамена
	ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<i>Знать:</i> <ul style="list-style-type: none"> - понятия и условия договоров в коммерческой деятельности - содержание и форму договора - классификацию коммерческих договоров 	<ul style="list-style-type: none"> - опросы: устный, письменный, блиц-опрос - тематика докладов, выступлений - экспертная оценка выполнения практических заданий и расчетов, решения ситуационных задач; - деловые игры - тестовые задания - наблюдение и экспертная оценка организации рабочего места - наблюдение и экспертная оценка прохождения и отчетов по практике - тематика курсовых работ - билеты зачетов - экзаменационные билеты - билеты квалификационного экзамена 	
		<i>Уметь:</i> <ul style="list-style-type: none"> - заключать договора, управлять договорной работой - работать с нормативно-правовыми документами - составлять договор купли-продажи - определять причины и порядок изменения и расторжения договоров 		
		<i>Иметь практический опыт:</i> <ul style="list-style-type: none"> – по заключению договора поставки товаров – по заключению договоров купли-продажи товаров 		
	ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными	<i>Знать:</i> <ul style="list-style-type: none"> - цели, задачи, категории, функции, виды и психологию 	<ul style="list-style-type: none"> - опросы: устный, письменный, блиц-опрос 	

		<p>запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p>	<p>менеджмента, принципы и стили управления коллективом, процесс принятия и реализации управленческих решений, методы оптимизации, основы организации работы коллектива;</p> <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - принимать рациональные управленческие решения; - применять приемы делового и управленческого общения в профессиональной деятельности; - планировать и организовывать работу подразделения; - формировать организационные структуры управления; <p><i>Иметь практический опыт:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - анализа производственной ситуации и определения наиболее приемлемых для нее управленческих решений; 	<ul style="list-style-type: none"> - тематика докладов, выступлений - экспертная оценка выполнения практических заданий и расчетов, решения ситуационных задач; - деловые игры - тестовые задания - наблюдение и экспертная оценка организации рабочего места - наблюдение и экспертная оценка прохождения и отчетов по практике - тематика курсовых работ - билеты зачетов - экзаменационные билеты - билеты квалификационного экзамена
		<p>ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.</p>	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - нормативно-правовые документы по приемке товаров по количеству и качеству - особенности приемки импортных товаров - приемку товаров от различных видов транспорта - сроки и порядок приемки товаров - сроки вызова представителя поставщика - порядок оформления актов приемки <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - определять численность работников, занятых обслуживанием, в соответствии с заказом и установленными требованиями; 	<ul style="list-style-type: none"> - опросы: устный, письменный, блиц-опрос - тематика докладов, выступлений - экспертная оценка выполнения практических заданий и расчетов, решения ситуационных задач; - деловые игры - тестовые задания - наблюдение и экспертная

			<p><i>Иметь практический опыт:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - определения потребностей в трудовых ресурсах, необходимых для обслуживания; - расчета необходимого количества оборудования и персонала; - применения специальных методов и форм обслуживания клиентов; - точного распределения численности работников в соответствии с заказом; 	<ul style="list-style-type: none"> - оценка организации рабочего места - наблюдение и экспертная оценка прохождения и отчетов по практике - тематика курсовых работ - билеты зачетов - экзаменационные билеты - билеты квалификационного экзамена
	ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие и признаки торговых предприятий - предприятия оптовой торговли: их классификация и характеристика - предприятия розничной торговли: их классификация их характеристика - характеристика торгово-посреднических структур 	<ul style="list-style-type: none"> - опросы: устный, письменный, блиц-опрос - тематика докладов, выступлений - экспертная оценка выполнения практических заданий и расчетов, решения ситуационных задач; - деловые игры - тестовые задания - наблюдение и экспертная оценка организации рабочего места - наблюдение и экспертная оценка прохождения и отчетов по практике - тематика курсовых работ - билеты зачетов - экзаменационные билеты - билеты квалификационного 	
		<p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - работать с нормативно-правовой документацией - работать со стандартами розничного магазина 		
		<p><i>Иметь практический опыт:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - обеспечивать возможность покупки какого-либо товара при соответствующем качестве торгового обслуживания - реализовывать товар и получать заданную прибыль. достигать своей цели - затраченный капитал, который привлекается в качестве оборотных средств, компенсировать с продажей товаров - реально оценивать динамику и адекватность отдачи денежных активов, вкладываемых в товарно-материальные средства розничным торговым 		

		предприятиям	экзамена
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	<i>Знать:</i>	<ul style="list-style-type: none"> - показатели эффективности обслуживания потребителей (прибыль, рентабельность, повторную посещаемость) и их определение; - критерии и показатели качества обслуживания 	<ul style="list-style-type: none"> - опросы: устный, письменный, блиц-опрос - тематика докладов, выступлений - экспертная оценка выполнения практических заданий и расчетов, решения ситуационных задач; - деловые игры - тестовые задания - наблюдение и экспертная оценка организации рабочего места - наблюдение и экспертная оценка прохождения и отчетов по практике - тематика курсовых работ - билеты зачетов - экзаменационные билеты - билеты квалификационного экзамена
	<i>Уметь:</i>	<ul style="list-style-type: none"> - определять и анализировать показатели эффективности обслуживания (прибыль, рентабельность, повторную посещаемость); 	
<i>Иметь практический опыт:</i>	<ul style="list-style-type: none"> - грамотного составления психологического портрета обслуживающего персонала с учетом предъявляемых современных требований в сфере услуг; 		
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	<i>Знать:</i>	<ul style="list-style-type: none"> - критерии и показатели качества обслуживания; - показатели эффективности обслуживания потребителей (прибыль, рентабельность, повторную посещаемость) и их определение. 	<ul style="list-style-type: none"> - опросы: устный, письменный, блиц-опрос - тематика докладов, выступлений - экспертная оценка выполнения практических заданий и расчетов,
	<i>Уметь:</i>	<ul style="list-style-type: none"> - выбирать и определять показатели качества 	

			<p>обслуживания, разрабатывать и представлять предложения по повышению качества обслуживания;</p> <ul style="list-style-type: none"> - выполнять рекомендации по повышению культуры обслуживания; 	<p>решения ситуационных задач;</p> <ul style="list-style-type: none"> - деловые игры - тестовые задания
			<p><i>Иметь практический опыт:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - оценки качества обслуживания и подготовки предложений по его повышению; - разработки рекомендаций по повышению качества обслуживания. 	<ul style="list-style-type: none"> - наблюдение и экспертная оценка организации рабочего места - наблюдение и экспертная оценка прохождения и отчетов по практике - тематика курсовых работ - билеты зачетов - экзаменационные билеты - билеты квалификационного экзамена
		ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - понятия управленческого решения - этапы принятия оптимального решения - оценку ситуации и формулировку цели - анализ вариантов решений - принятие оптимального решения - контроль за исполнением решений - культуру делового общения 	<ul style="list-style-type: none"> - опросы: устный, письменный, блиц-опрос - тематика докладов, выступлений - экспертная оценка выполнения практических заданий и расчетов, решения ситуационных задач;
			<p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - принимать оптимальные решения - выходить из конфликта - оценивать конфликтную ситуацию 	<ul style="list-style-type: none"> - деловые игры - тестовые задания - наблюдение и экспертная оценка организации рабочего места
			<p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - культурой делового общения - умением принимать оптимальные коммерческие решения по вопросам: продажи, закупки товаров 	<ul style="list-style-type: none"> - наблюдение и экспертная оценка прохождения и

		<p>ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - закупочную и коммерческую логистику, а также производственную, распределительную транспортную информационную, складскую логистику <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков - управлять логистическими процессами организации - рассчитывать оптимальное количество закупаемых товаров - оптимальное число заказов - оптимальные переменные издержки за хранение запасов - определять общие годовые затраты, коэффициент эластичности спроса - рассчитывать оптимальные размеры партий поставок товаров <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками системного подхода к логистической системе, что бы охватывать все мероприятия по перемещению хранению материалов в пределах фирмы и ее распределительных планов. 	<p>отчетов по практике</p> <ul style="list-style-type: none"> - тематика курсовых работ - билеты зачетов - экзаменационные билеты - билеты квалификационного экзамена
		<p>ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование</p>	<p><i>Знать:</i></p> <p>классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - опросы: устный, письменный, блиц-опрос - тематика докладов, выступлений - экспертная оценка выполнения практических заданий и расчетов, решения ситуационных задач;

			<p><i>Уметь:</i> эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;</p>	<ul style="list-style-type: none"> - деловые игры - тестовые задания - наблюдение и экспертная оценка организации рабочего места - наблюдение и экспертная оценка прохождения и отчетов по практике - тематика курсовых работ - билеты зачетов - экзаменационные билеты - билеты квалификационного экзамена
			<p><i>Иметь практический опыт:</i> эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;</p>	

2 ФОРМЫ, МЕТОДЫ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ

Предметом оценки освоения междисциплинарных курсов профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торговой деятельностью» являются знания, умения, навыки, общие и профессиональные компетенции.

Контроль и оценка этих дидактических единиц осуществляется с использованием следующих форм и методов: текущего и рубежного контроля (устный опрос, письменный опрос, собеседование, контрольные работы, решение практических заданий, ситуационных задач, тестирование), экспертной оценки (в ходе практических занятий, деловых игр), оценки отчета и защиты курсовых работ, результатов производственной практики, дифференцированных зачетов, экзаменов.

Формы промежуточной аттестации по профессиональному модулю:

Элемент модуля	Формы промежуточной аттестации
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	- Текущая контрольная работа (3 семестр) - Экзамен (3 семестр) - Курсовая работа (3 семестр)
МДК.01.02 Организация торговли	Текущая контрольная работа (2 семестр) Экзамен (2 семестр)
МДК.01.03 Техническое оснащение и охрана труда	Дифференцированный зачет (1 семестр)
ПП.01.01 Практика производственная (по профилю специальности)	Отчет
ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью	Экзамен квалификационный

С перечнем вопросов по темам, заданиями, ситуационными задачами, тематикой и условиями деловых игр можно ознакомиться в сборниках описаний практических работ по междисциплинарным курсам ПМ.01 «Организация и управление торговой деятельностью»:

- Организация коммерческой деятельности: сборник описаний практических работ для студентов специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) / ФГАОУ ВО СФУ Торгово-экономический институт; сост. З.В. Евдокимова. – Красноярск, 2017.
- Организация и технология торговли: сборник описаний практических работ для студентов специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) / ФГАОУ ВО СФУ Торгово-экономический институт; сост. З.В. Евдокимова – Красноярск, 2017.

- Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда : сб. описаний практических работ/ ФГАОУ ВО СФУ Торгово-экономический институт; сост. И.П.Денисова.- Красноярск, 2016. - 59 с.

2.1 Опросы: устный, письменный, блиц-опрос

Функция контроля за содержательностью, глубиной и систематичностью самостоятельной работы студентов эффективно реализуется при устном и письменном опросе, собеседовании, заслушивании докладов и выступлений. Данные формы контроля раскрывают сильные и слабые стороны в постижении студентами вопросов организации коммерческой деятельности, организации торговли задолго до рубежного и итогового контроля знаний, что дает преподавателю возможность систематически анализировать и оценивать как уровень работы группы в целом, так и каждого студента в отдельности и соответствующим образом реагировать на негативные стороны в освоении междисциплинарных курсов.

Собеседования, опросы проводятся после изучения определенной темы (раздела) на практических занятиях по междисциплинарным курсам.

Устные опросы проводятся во время практических занятий. Вопросы опроса не должны выходить за рамки объявленной для данного занятия темы. Устные опросы необходимо строить так, чтобы вовлечь в тему обсуждения максимальное количество обучающихся в группе, проводить параллели с уже пройденным учебным материалом данной дисциплины и смежными курсами, находить удачные примеры из современной действительности, что увеличивает эффективность усвоения материала на ассоциациях.

Основные вопросы для устного опроса доводятся до сведения студентов на предыдущем практическом занятии.

Блиц-опросы позволяют проверить уровень подготовки к практическому занятию всех обучающихся в группе, при этом оставляя достаточно учебного времени для иных форм педагогической деятельности в рамках данного занятия. Блиц-опрос проводится без предупреждения, что стимулирует обучающихся к систематической подготовке к занятиям. Вопросы для опроса готовятся заранее, формулируются узко, дабы обучающийся имел объективную возможность полноценно его осветить за отведенное время.

Письменные опросы целесообразно применять в целях проверки усвояемости значительного объема учебного материала, например, во время проведения зачета (экзамена), когда необходимо проверить знания студентов по всему курсу.

При оценке опросов анализу подлежит точность формулировок, связность изложения материала, обоснованность суждений.

Рекомендации по оцениванию ответов студентов

С целью контроля и подготовки студентов к изучению новой темы вначале каждой практической занятии преподавателем проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы. Критерии оценки:

- правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);
- полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);
- сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);
- логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией);
- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);
- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе (учитывается грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе);
- использование дополнительного материала (обязательное условие);
- рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени, с учетом индивидуальных особенностей студентов).

Критерии оценки ответов студентов

Оценка «5» ставится, если студент: 1) полно и аргументировано отвечает по содержанию задания; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно.

Оценка «4» ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.

Оценка «3» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

Оценка «2» ставится, если студент обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

2.2 Доклады и выступления

Доклад понимается как пространная работа на основе первоисточников и литературы, предназначенная для заслушивания на семинаре. Доклад представляется в устной форме в ходе семинара, может сопровождаться мультимедийными презентациями. Доклад является дополнительным по отношению к лекциям и учебным пособиям источником информации для слушателей, он не может основываться исключительно на лекционном материале или на учебниках. Тематика докладов и выступлений определяется программой профессионального модуля и предоставляется преподавателем заблаговременно. Темы для докладов, предлагаемые в методических пособиях, не являются единственно возможными. Студент вправе представить преподавателю собственный вариант тематики, связанной с изучаемым материалом.

Подготовка к семинарским занятиям строится на самостоятельной работе студентов с учебником, учебными пособиями, материалами хрестоматий и первоисточниками.

Требования к докладам и выступлениям студентов на семинарском занятии

Одним из условий, обеспечивающих успех семинарских занятий, является совокупность определенных конкретных требований к выступлениям, докладам, рефератам студентов. Эти требования должны быть достаточно четкими и в то же время не настолько регламентированными, чтобы сковывать творческую мысль, насаждать схематизм.

Перечень требований к любому выступлению студента примерно таков:

1. Связь выступления с предшествующей темой или вопросом.
2. Раскрытие сущности проблемы.
3. Методологическое значение для научной, профессиональной и практической деятельности.

Разумеется, студент не обязан строго придерживаться такого порядка изложения, но все аспекты вопроса должны быть освещены, что обеспечит выступлению необходимую полноту и завершенность.

Важнейшие требования к выступлениям студентов - самостоятельность в подборе фактического материала и аналитическом отношении к нему, умение рассматривать примеры и факты во взаимосвязи и взаимообусловленности, отбирать наиболее существенные из них.

Приводимые участником семинара примеры и факты должны быть существенными, перекликаться с профилем обучения. Примеры из области наук, близких к будущей специальности студента, из сферы познания, обучения поощряются руководителем семинара.

Выступление студента должно соответствовать требованиям логики. Четкое вычленение излагаемой проблемы, ее точная формулировка, неукоснительная последовательность аргументации именно данной проблемы,

без неоправданных отступлений от нее в процессе обоснования, безусловная доказательность, непротиворечивость и полнота аргументации, правильное и содержательное использование понятий и терминов.

Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему, показывать его умение применять определения, правила в конкретных случаях.

Критерии оценивания:

- 1) полнота и правильность ответа;
- 2) степень осознанности, понимания изученного;
- 3) языковое оформление ответа.

Оценка «отлично» ставится, если:

- 1) студент полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные;
- 3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

«хорошо» – студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки «5», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

«удовлетворительно» – студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но:

- 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
- 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

2.3 Экспертная оценка выполнения практических заданий и расчетов, решения ситуационных задач

Ситуационные задачи

Решение ситуационных задач осуществляется с целью проверки уровня навыков (владений) студента по решению практической ситуационной задачи.

Студенту объявляется условие задачи, решение которой он излагает устно.

Эффективным интерактивным способом решения задач является сопоставления результатов разрешения одного задания двумя и более малыми группами обучающихся.

Задачи, требующие изучения значительного объема материала, необходимо относить на самостоятельную работу студентов, с непременным разбором результатов во время практических занятий. В данном случае решение ситуационных задач с глубоким обоснованием должно представляться на проверку в письменном виде.

При оценке решения задач анализируется понимание студентом конкретной ситуации, правильность применения законов и нормативных актов РФ.

Специфика ситуационной задачи заключается в том, что она носит ярко выраженный практико-ориентированный (иногда даже прагматичный) характер, но для ее решения необходимо конкретное предметное знание. Зачастую для решения ситуационной задачи студентам требуется знание нескольких учебных предметов.

Решение ситуационных задач способствует развитию навыков самоорганизации деятельности, формированию умения объяснять явления действительности, развитию способности ориентироваться в мире ценностей, повышению уровня функциональной грамотности, формированию ключевых компетентностей, подготовке к профессиональной деятельности, ориентации в ключевых проблемах развития сферы торговли. Во всех случаях решение ситуационных задач будет направлено на достижение метапредметных результатов, то есть образовательных результатов, выходящих за рамки учебного предмета и применимых в разных видах деятельности.

В силу своей межпредметности, интегративности, ситуационные задачи способствуют систематизации предметных знаний на деятельностной практико-ориентированной основе, когда студенты, осваивая универсальные способы деятельности, решают лично-значимые проблемы с использованием предметных знаний.

Процесс решения ситуационной задачи всегда предполагает «выход» студента за рамки учебного процесса, в пространство социальной практики.

2.4 Деловые игры

Деловая игра - совместная деятельность группы обучающихся под управлением преподавателя, проводимая с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Деловые игры представляют собой имитации принятия решений и выполнение действий в разных искусственно созданных или непосредственно практических ситуациях путем проигрывания

соответствующих ролей (индивидуальных или групповых) по заданным или выработанным самими участниками правилам.

Деловые игры по профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» являются активной формой обучения будущих менеджеров, которые с помощью моделирования коммерческих, экономических ситуаций, а также ситуаций, возникающих при заключении договоров на оптовых ярмарках, позволяют приблизить игроков к реальным жизненным ситуациям и закрепляет их практические навыки. Благодаря им развиваются профессиональное творческое мышление, умение выделить проблему и решить ее в условиях значительно ограниченного времени. Они также позволяют сплотить коллектив и научить специалистов работать в команде. Применение деловых игр в процессе обучения позволяет выявить у студентов не только профессиональные знания и умения, но и такие качества как активность, организованность, коммуникативность, мобильность, эрудированность.

При проведении деловых игр на практических занятиях по междисциплинарным курсам целесообразно использовать следующие показатели оценки сформированности общекультурных и профессиональных компетенций:

- соблюдение правил, норм, методов и форм коммерческой деятельности;
- соблюдение алгоритма заключения договорных отношений между покупателем и поставщиком;
- демонстрация навыков по управлению работой менеджеров по продажам при закупке товаров и д.р. в соответствии с профессиональными стандартами;
- демонстрация соблюдения правил, методов и приемов продажи товаров;
- грамотность и вежливость в процессе делового и управленческого общения;
- грамотное определение эффективных путей разрешения конфликтных ситуаций;
- демонстрация умения соблюдать принципы коммерческой деятельности;
- грамотное принятие и реализация управленческих решений;
- анализ профессионального поведения сотрудников организации.

Критерии оценивания работы студента в деловой игре

№ п\п	Критерий	Оценка
1	Принимает активное участие в работе группы, предлагает собственные варианты решения проблемы, выступает от имени	отлично

	группы с рекомендациями по рассматриваемой проблеме либо дополняет ответчика; демонстрирует предварительную информационную готовность в игре	
2	Принимает активное участие в работе группы, участвует в обсуждениях, высказывает типовые рекомендации по рассматриваемой проблеме, готовит возражения оппонентам, однако сам не выступает и не дополняет ответчика; демонстрирует информационную готовность к игре	хорошо
3	Принимает участие в обсуждении, однако собственной точки зрения не высказывает, не может сформулировать ответов на возражения оппонентов, не выступает от имени рабочей группы и не дополняет ответчика; демонстрирует слабую информационную подготовленность к игре; Принимает участие в работе группы, однако предлагает не аргументированные, не подкрепленные фактическими данными решения; демонстрирует слабую информационную готовность	удовлетворительно
4	Не принимает участия в работе группы, не высказывает никаких суждений, не выступает от имени группы; демонстрирует полную неосведомленность по сути изучаемой проблемы.	неудовлетворительно

2.5 Тесты текущего контроля знаний

Текущее тестирование по какому-либо разделу междисциплинарных курсов проводится после того, как на лекционных и практических занятиях был пройден учебный материал по данной теме. Тестирование проводится в учебной аудитории с использованием бланков тестовых заданий по вариантам. Для самоподготовки студентов к тестированию по разделам курсов подготовлены сборники тестов, охватывающие все дидактические единицы междисциплинарных курсов:

- Организация коммерческой деятельности. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) » / ФГАОУ ВО СФУ Торгово-экономический институт; сост.З.В. Евдокимова– Красноярск, 2017.
- Организация торговли. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) » / ФГАОУ ВО СФУ Торгово-экономический институт; сост.З.В. Евдокимова– Красноярск, 2017.
- Техническое оснащение торговых организаций: сборник тестов / ФГАОУ ВО СФУ Торгово-экономический институт; сост. И.П. Денисова. – Красноярск, 2017. - 27 с.

При проведении текущего тестирования с использованием тестовых материалов по основным разделам междисциплинарных курсов используются следующие критерии оценивания знаний студентов:

Оценка			
Отлично	Хорошо	Удовл.	Неудовл.
100-90%	89-70%	69-60%	Менее 60%

2.6 Курсовая работа

В соответствии с учебным планом специальности необходимым условием успешного освоения профессионального модуля ПМ.01 является написание курсовых работ по междисциплинарным курсам МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности» (3 семестр). Требования к написанию и тематика курсовых работ представлены в следующих методических разработках:

Организация коммерческой деятельности: методические указания и тематика к выполнению курсовых работ / ФГАОУ ВО СФУ Торгово-экономический институт; сост. З.В. Евдокимова. – Красноярск, 2016. - 34 с.

Критериями оценки курсовой работы являются:

- качество содержания работы (достижение сформулированной цели и решение задач, полнота раскрытия темы, системность подхода, отражение знаний литературы и различных точек зрения по теме, нормативно-технологических документов, использование при написании практической части материалов конкретного предприятия общественного питания, аргументированное обоснование выводов и предложений);
- соблюдение графика выполнения курсовой работы;
- актуальность выбранной темы;
- соответствие содержания выбранной теме;
- соответствие содержания глав и параграфов их названию;
- наличие выводов по подразделам и разделам;
- логика, грамотность и стиль изложения;
- наличие практических рекомендаций;
- внешний вид работы и её оформление, аккуратность;
- соблюдение заданного объёма работы;
- наличие хорошо структурированного плана, раскрывающего содержание темы курсовой работы;
- наличие сносок и правильность цитирования;
- качество оформления рисунков, схем, таблиц;
- правильность оформления списка использованной литературы;
- достаточность и новизна изученной литературы;
- ответы на вопросы при публичной защите работы.

Курсовая работа, не отвечающая данным критериям, не допускается до защиты.

Курсовая работа оценивается по пятибалльной системе.

Оценка	Критерии выставяемой оценки по курсовой работе
”Отлично”	Выставляется при выполнении курсовой работы в полном объёме; работа отличается глубиной проработки всех разделов содержательной части, оформлена с соблюдением установленных правил; студент свободно владеет теоретическим материалом, безошибочно применяет его при решении задач, сформулированных в задании; на все вопросы дает правильные и обоснованные ответы, убедительно защищает свою точку зрения.
”Хорошо”	Выставляется при выполнении курсовой работы в полном объёме; работа отличается глубиной проработки всех разделов содержательной части, оформлена с соблюдением установленных правил; студент твердо владеет теоретическим материалом, может применять его самостоятельно или по указанию преподавателя; на большинство вопросов даны правильные ответы, защищает свою точку зрения достаточно обосновано.
”Удовлетворительно”	Выставляется при выполнении курсовой работы в основном правильно, но без достаточно глубокой проработки некоторых разделов; студент усвоил только основные разделы теоретического материала и по указанию преподавателя (без инициативы и самостоятельности) применяет его практически; на вопросы отвечает неуверенно или допускает ошибки, неуверенно защищает свою точку зрения.
”Неудовлетворительно”	Выставляется, когда студент не может защитить свои решения, допускает грубые фактические ошибки при ответах на поставленные вопросы или вовсе не отвечает на них.

2.7 Рубежный контроль знаний по семестрам

В соответствии с учебным планом специальности изучение профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» рассчитано на два семестра. По окончании каждого семестра предполагается определенная форма рубежного контроля знаний в виде дифференцированных зачетов, итоговой контрольной работы, экзаменов. Целью зачетов и экзаменов является проверка усвоения студентами теоретического материала по темам междисциплинарных курсов, готовности применить эти знания и умения в соответствии с избранной ими профессиональной деятельностью.

Элемент модуля	Формы промежуточной аттестации
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	- Экзамен (3 семестр)
МДК.01.02 Организация торговли	Экзамен (2 семестр)
МДК.01.03 Техоснащение и охрана труда	Дифференцированный зачет (1 семестр)

Для проведения промежуточной аттестации подготовлен комплект оценочных средств в виде билетов зачета, вариантов итоговой контрольной работы и экзаменационных билетов. Рубежный контроль знаний по дисциплинам профессионального модуля предполагает следующие формы проведения зачетов и экзаменов: письменная работа, тестирование, устные ответы.

При проведении зачетов и экзаменов с использованием баз тестовых материалов используются следующие критерии оценивания:

Оценка			
Отлично	Хорошо	Удовл.	Неудовл.
100-90%	89-70%	69-60%	Менее 60%

При проведении экзаменов в устной форме используются следующие критерии оценивания:

«Отлично» ставится, если дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; показана совокупность осознанных знаний об объекте изучения, доказательно раскрыты основные положения (свободно оперирует понятиями, терминами, персоналиями и др.); в ответе отслеживается четкая структура, выстроенная в логической последовательности; ответ изложен литературным грамотным языком; на возникшие вопросы преподавателя студент давал четкие, конкретные ответы, показывая умение выделять существенные и несущественные моменты материала.

«Хорошо» ставится, если дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделять существенные и несущественные моменты материала; ответ четко структурирован, выстроен в логической последовательности, изложен литературным грамотным языком; однако были допущены неточности в определении понятий, персоналий, терминов, дат и др.

«Удовлетворительно» ставится, если дан неполный ответ на поставленный вопрос, логика и последовательность изложения имеют некоторые нарушения, допущены несущественные ошибки в изложении теоретического материала и употреблении терминов, персоналий; в ответе не присутствуют доказательные выводы; сформированность умений показана слабо, речь неграмотная.

«Неудовлетворительно» ставится, если дан неполный ответ на поставленный вопрос, логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (фактах, понятиях, персоналиях); в ответе отсутствуют выводы, сформированность умений не показана, речь неграмотная.

2.8 Производственная практика (по профилю специальности)

Предметом оценки по производственной (по профилю специальности) практике обязательно являются дидактические единицы «иметь практический опыт» и «уметь».

Контроль и оценка этих дидактических единиц осуществляются с использованием следующих форм и методов: ежедневного наблюдения, экспертной оценки процесса расчета экономических показателей работы торгового предприятия. Также экспертная оценка оценивает участие в процессе управления организацией обслуживания потребителей.

Предметом оценки является также сформированность профессиональных и общих компетенций, их оценка осуществляется с использованием следующих форм и методов: наблюдение, экономические и статистические расчеты, и др., экспертная оценка процесса заполнения документов по заданиям программы, решения конфликтных ситуаций.

Оценка по производственной практике выставляется на основании: характеристики учебной и профессиональной деятельности обучающегося на практике с указанием видов работ, выполненных обучающимся во время практики, их объема, качества выполнения в соответствии с программой практики, техникой обслуживания потребителей и требованиями организации, в которой проходила практика, качества и содержания отчета и дневника по практике, умения разрабатывать мероприятия по совершенствованию работы торгового предприятия.

2.9 Квалификационный экзамен

Экзамен (квалификационный) по профессиональному модулю проводится по завершению изучения учебной программы профессионального модуля.

Условием допуска к экзамену квалификационному является успешное освоение обучающимися всех элементов программы профессионального модуля – междисциплинарных курсов, производственной практики, выполнения курсовых работ и направлен на оценку результатов преимущественно теоретического обучения и практической подготовленности.

Экзамен (квалификационный) проводится как процедура внешнего оценивания результатов освоения обучающимися профессионального модуля с участием представителей работодателя. Экзамен (квалификационный) выявляет готовность обучающегося к выполнению определенного вида профессиональной деятельности и сформированность у него профессиональных компетенций, указанных в разделе «Требования к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы» ФГОС СПО.

Задания экзамена (квалификационного) рассчитаны на комплексную проверку профессиональных и общих компетенций.

Задания экзамена (квалификационного) носят компетентностно-ориентированный, комплексный характер, т. к. компетенция проявляется в готовности применять знания, умения и навыки в ситуациях, нетождественных тем, в которых они формировались. Это означает направленность заданий на решение не учебных, а профессиональных задач.

Содержание заданий максимально приближено к ситуациям профессиональной деятельности.

Профессиональный модуль считается освоенным, если обучающийся на экзамене (квалификационном) выполнил все предусмотренные задания на положительную отметку.

Критерии оценивания знаний студентов на экзамене (квалификационном)

Проверка качества подготовки студентов на экзаменах заканчивается выставлением отметок по принятой пятибалльной шкале («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»).

Критерии оценки знаний должны устанавливаться в соответствии с требованиями к профессиональной подготовке, исходя из действующих учебных планов и программ, с учётом характера конкретной дисциплины, а также будущей практической деятельности выпускника.

В качестве исходных рекомендуется общие критерии оценок:

«Отлично» - студент владеет знаниями предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину; самостоятельно, в логической последовательности и исчерпывающе отвечает на все вопросы билета, подчеркивая при этом самое существенное, умеет анализировать, сравнивать, классифицировать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал, выделять в нем главное: устанавливать причинно-следственные связи; четко формирует ответы, свободно читает результаты анализов и других исследований и решает ситуационные задачи в области коммерческой деятельности в торговом предприятии; хорошо знаком с основной литературой и методами исследования объема, необходимом для практической деятельности менеджера по продажам; увязывает теоретические аспекты предмета с задачами практической деятельности.

«Хорошо» - студент владеет знаниями дисциплины почти в полном объеме программы (имеются пробелы знаний только в некоторых, особенно сложных разделах); самостоятельно и отчасти при наводящих вопросах дает полноценные ответы на вопросы билета; не всегда выделяет наиболее существенное, не допускает вместе с тем серьезных ошибок в ответах; умеет решать ситуационные задачи по профессиональной тематике.

«Удовлетворительно» - студент владеет основным объемом знаний по дисциплине; проявляет затруднения в самостоятельных ответах, оперирует неточными формулировками; в процессе ответов допускаются ошибки по существу вопросов. Студент демонстрирует поверхностный уровень умений и навыков в области решения профессиональных задач.

«Неудовлетворительно» - студент не освоил обязательного минимума знаний предмета, не способен ответить на вопросы билета при дополнительных наводящих вопросах экзаменатора.

Для проведения квалификационного экзамена подготовлен комплект оценочных средств в виде экзаменационных билетов. Всего в комплект входит 25 билетов, каждый из которых включает 4 вопроса, содержащих задания на знание теоретического материала и умение решать типовые производственные задачи и ситуации. Экзамен проводится в учебной аудитории.

ЭКЗАМЕН КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

Министерство образования и науки РФ ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»	Профессиональный модуль специальность институт	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью 38.02.04 Коммерция (по отраслям) ТЭИ ОСПО курс 2
--	--	--

1. (ОК.1.2.) Ситуация: Приемка товаров по количеству.

В магазине АО «Зубр» 7 октября т.г. по счету № 2456 от 7 октября т.г. с местного холодильника /изготовитель - консервный завод им. Ткаченко г. Тирасполь (Молдавия)/поступила партия мясных консервов «Говядина тушеная» в/с в жестяных банках в количестве 140 ящиков / в ящике 45 банок/. Цена одной банки консервов 30 руб. Консервы поступили централизованной доставкой, товарно-транспортная накладная № 52 от 7 октября т.г. В процессе приемки в магазине при вскрытии 8-го по счету ящика была обнаружена недостача 4-х банок. Окончательной проверкой было обнаружено, что тара и упаковка изготовителя не нарушена, имеется соответствующая маркировка. Недостача обнаружена в 50 ящиках по 2-4 банки, всего 150 банок. Номера упаковщиков на упаковочных ярлыках 2, 5, 6, 18. Ящики, в которых обнаружена недостача были заполнены не до полной вместимости. Окончательная приемка товаров может быть в 2-х вариантах: Ваши действия. Ответ обоснуйте.

(ПК 1.3.)

- с участием представителя / отправителя /
- при его неявке.

2. Задания и контрольные вопросы

- Какие документы регулируют приемку продовольственных товаров по количеству?
- Как должны поступить работники магазина после обнаружения недостачи.

3. (ПК 1.10) требования, предъявляемые к торговой мебели.

Составители: _____ З.В.Евдокимова
_____ И.П.Денисова

Одобрено на заседании совета ОСПО
Протокол № ____ от « ____ » _____ 20 ____ г.

3 МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, ВЛАДЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЙ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ КУРСОВ

3.1 МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности

3.1.1 Примерный перечень тем докладов и выступлений

1. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы и нормативно-правовая база управления.
2. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.
3. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих и др.
4. Этика и мораль коммерсанта: понятие. Морально-этические требования к коммерсанту.
5. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
6. Обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств
7. Работа с Федеральными законами и нормативными актами по государственному регулированию коммерческой деятельности.
8. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая и т.п.
9. Оперативное планирование закупок и оптовой продажи товаров. Виды оптового товарооборота. Источники закупок и поставщики товаров.
10. Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за выполнением.
11. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров, подача транспортных средств.
12. Основные виды транспорта и их характеристика. Организация перевозок товаров различными видами транспорта.
13. Коммерческая работа предприятий торговли с транспортными организациями и предприятиями
14. Работа с секретными документами фирмы
15. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг и др
16. Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения.
17. Учёт и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.

18. Принятие решений в условиях неопределённости. Обнаружение причин возникновения, предупреждение и смягчение последствий рисков в коммерческой деятельности.
19. Методы количественной и качественной оценки уровня, риска, а также размера ущерба при их возникновении.
20. Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления, связанные с банкротством.
21. Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды.

3.1.2 Комплект тестов для текущего контроля знаний

Перечень дидактических единиц для текущего тестирования

1. Содержание коммерческой деятельности
2. Товародвижение
3. Торгово-технологические процессы в магазине
4. Хозяйственные связи в торговле и выбор потенциального поставщика
5. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.
6. Коммерческие службы организации. Этика и мораль коммерсанта.
7. Государственное регулирование коммерческой деятельности
8. Закупка товаров на оптовых ярмарках
9. Роль бирж в развитии рыночной экономики, их классификация
10. Органы управления и структурные подразделения товарных бирж
11. Организация торговых операций на бирже
12. Виды биржевых сделок, их регистрация и оформление
13. Сущность коммерческой работы по продаже товаров
14. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров
15. Методы оптовой продажи товаров
16. Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров
17. Установление хозяйственных связей и коммерческие договоры
18. Понятие и правовое регулирование договоров
19. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности
20. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Коммерческая тайна
21. Формы и методы сотрудничества в сфере производства, товарообмена, сделок, финансовых отношений (франчайзинг, лизинг, факторинг)
22. Франчайзинг. Особенности внешнеторговых операций
23. Управление товарными запасами
24. Предпринимательские риски и успех

25. Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды

26. Сущность рационального процесса товародвижения розничной торговой сети, принципы и условия перемещения

Пример текущего контроля знаний в виде тестирования

Раздел УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ

1. Товар объект коммерческой деятельности:

- а) да является
- б) нет
- в) является в случае его производства

2. Товары подразделяются

- а) на группы, группы на классы, классы на виды
- б) на виды, виды на классы, классы на группы

3. Классы товаров разделяют:

- а) по сырьевому составу
- б) по срокам реализации
- в) по функциональному назначению

4. Ассортимент товаров имеет значение с точки зрения качества обслуживания населения:

- а) нет, так как качество обслуживания обеспечивает персонал
- б) да, так как ассортимент предоставляет свободу выбора товаров
- в) имеет в тех случаях, когда ассортимент является универсальным

5. Существует ли различие между понятиями «промышленный ассортимент» и «торговый ассортимент»

- а) в первом случае - это продукция (товар), вырабатываемая промышленным предприятием, во втором - это товар, продаваемый торговым предприятием
- б) принципиальных отличий нет, так как и в одном, и в другом случаях имеется в виду совокупность разных товаров
- в) различия состоят в цене товаров

6. Характеристиками ассортимента являются:

- а) спрос, предложение, цена
- б) эластичность, емкость

в) широта, глубина, полнота

7. Доля отдельных товарных групп в общем объеме называется:

- а) структура ассортимента
- б) номенклатура продаваемых товаров
- в) часть товарного предложения

8. Спрос влияет на формирования ассортимента:

- а) да, спрос определяет ассортимент
- б) нет, так как спрос определяется уровнем доходов, а не количеством предложенного товара
- в) влияет, но только в предприятиях, занимающихся розничной продажей.

9. Ассортиментный перечень товаров –это

- а) перечень реализуемых товаров
- б) перечень закупаемых товаров
- в) та часть ассортимента товаров, которую коммерческое предприятие постоянно должно иметь в продаже

10. существует ли особенности формирования ассортимента в торговых предприятиях:

- а) нет, ассортимент везде формируется одинаково
- б) да, процессом формирования ассортимента в торговле присущи определенные особенности

11. Соотношение понятий «товарные предложенные запасы», «товарные ресурсы»

- а) самое широкое понятие - «товарные ресурсы», более узкое – «товарные ресурсы», самое конкретное- «товарные запасы»
- б) самое широкое понятие - «товарное предложение», более узкое – «товарные ресурсы», самое конкретное- «товарные экспертизы»
- в) самое широкое понятие - «товарное предложение», более узкое - «товарные запасы», самое конкретное-«товарные ресурсы»

12. Товарные запасы включают в состав товарных ресурсов:

- а) нет
- б) да, но только в торгующих коммерческих предприятиях
- в) да, наряду с поступлением товаров

13. Единицы, применяемые при измерении относительных товарных запасов;

- а) стоимостные единицы
- б) натуральные единицы
- в) дни товарооборота

14. Экономическое содержание товарооборачиваемости- это:

- а) кругооборот товаров в коммерческом предприятии
- б) скорость продажи товаров в коммерческом предприятии
- в) объем закупки товаров коммерческим предприятием

15. Связь между временем и скоростью товарного обращения

- а) время товарного обращения практически не зависит от его скорости
- б) с увеличением скорости товарного обращения увеличивается и его время
- в) с увеличением скорости товарного обращения и его время уменьшается

3.1.3 Примеры деловых игр

Деловая игра «Организация торговли на оптовых ярмарках»

При изучении темы «Оптовая торговля» целесообразным является в качестве практического занятия провести деловую игру.

Подготовка к игре

Введение в игру осуществляет преподаватель, он разъясняет правила игры, распределяет обязанности между студентами, используя бригадный метод: Назначает администратора, официантов, посетителей. К участию в игре привлекаются все студенты группы.

Проведение игры

Участники игры выполняют следующие виды работ: Встреча, размещение посетителей, прием заказа, подача продукции сервис-бара

Подведение итогов

Анализ результатов игры, следует сделать выводы, указать на ошибки, исправить их.

Цели занятия:

- ✓ решение торгово-хозяйственной ситуации по организации оптовых закупок товаров на ярмарке;
- ✓ формирование у студентов практических умений по оформлению необходимой документации на всех этапах коммерческих отношений при оптовых закупках товаров на ярмарках.

Тип урока: урок обобщения знаний, умений, навыков.

Форма урока: урок - деловая игра

Методы обучения: практический, наглядно-демонстрационный. частично-поисковый.

Оборудование: вычислительная техника, презентации по данной теме и образцы заполненных документов.

Содержание урока

1. Орг. момент – 2мин. Проверка присутствующих учащихся
2. Сообщение темы и цели урока
3. Проведение игры

Последовательность выполнения работы

1. Ознакомление студентов с целями и задачами предстоящего игрового процесса в соответствии с содержанием торгово-производственной ситуации.
2. Проверка, углубление и закрепление знаний студентов по теоретическим вопросам проблемы организации ярмарочной торговли.
3. Определение состава участников игрового процесса и ознакомление с их функциями в ходе игрового процесса.
4. Самостоятельная работа студентов по решению торговой ситуации и оформление необходимых документов для оптовых закупок товаров на ярмарке:
 - ✓ согласование и оформление договора поставки товаров контрактов;
 - ✓ разработка и согласование спецификаций к договору и контракту.
5. Подведение итогов деловой игры.

Подведение итогов игры

Закончив игру, следует указать на ошибки, исправить их, сделать выводы и записать в отчет.

3.1.4 Примерный перечень тем курсовых работ

1. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
2. Организация приёмки товаров по количеству (на примере конкретной организации).
3. Права юридических лиц при проведении Государственного контроля предприятий.
4. Выставочно-ярмарочная деятельность.
5. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение.
6. Организация деятельности торговых домов.
7. Нетрадиционные источники внешнего финансирования.
8. Организация производственного процесса.
9. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта.
10. Коммерческие договоры.
11. Посредническая коммерческая деятельность.
12. Инновационная деятельность коммерческих организаций (формы и методы).
13. Предпринимательские риски и успех.
14. Организация работы коммерческих служб.
15. Коммерческая информация и её защита.
16. Основные направления развития торговли в условиях рыночной экономики.
17. Роль различных типов торговых предприятий в рыночной экономике.
18. Организация продажи товаров (или конкретного товара) торговым предприятием.
19. Организация коммерческой деятельности торгового предприятия.
20. Содержание коммерческой работы торгового предприятия.
21. Организация закупки товаров торговыми предприятиями.

22. Коммерческая деятельность торговых предприятий по изучению и прогнозированию товарного рынка.
23. Роль информации в коммерческой деятельности торговых предприятий.
24. Организационное изучение и прогнозирование спроса потребителей товарного рынка в розничной торговле.
25. Товарные биржи и их значение в коммерческой деятельности торговых предприятий.
26. Роль рекламы в коммерческой деятельности торговых предприятий.
27. Организация складского хозяйства розничного (оптового) торгового предприятия.
28. Формы и методы продажи товаров в розничных торговых предприятиях.
29. Организация предпринимательской деятельности торговых предприятий.
30. Технологический процесс торговых предприятий.
31. Организация приемки продовольственных (непродовольственных) товаров по количеству и качеству в магазине (на складе оптовой базы).
32. Организация хранения продовольственных (непродовольственных) товаров в магазине (на складе оптовой базы).
33. Организация подготовки продовольственных (непродовольственных) товаров
34. Размещение и выкладка товаров в продовольственном (непродовольственном) магазине.
35. Организация снабжения оптовой базой розничной торговой сети.
36. Организация работы с тарой в продовольственном (непродовольственном) магазине.
37. Организация отпуска и отгрузки товаров со склада оптовой базы.
38. Организация работы транспортного отдела оптовой базы.

3.1.5 Комплект оценочных средств для рубежного контроля знаний

Перечень вопросов для подготовки к экзамену (2 курс, 3 семестр)

1. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание
2. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы и нормативно-правовая база управления
3. Объекты коммерческой деятельности
4. Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя
5. Организационно - правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих.
6. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.
7. Коммерческие службы организации (отделы сбыта, снабжения, реализации и т.п.): их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации.

8. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих и др.
9. Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе (службе) торговой организации (вопрос рассматривается с учётом отраслевой направленности).
10. Предоставление дополнительных коммерческих услуг: информационных, консультативных, посреднических и др.
11. Этика и мораль коммерсанта: понятие. Морально-этические требования к коммерсанту. Деловой этикет коммерсанта. Культура предпринимательства.
12. Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм
13. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
14. Обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности.
15. Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы. Сущность и показатели рациональной организации товароснабжения и товародвижения. Форма товароснабжения. Каналы товародвижения. Методы доставки товаров в торговую сеть. Управление запасами.
16. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая и т.п.
17. Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности
18. Технологический процесс коммерческой деятельности: назначение, этапы, их краткая характеристика.
19. Особенности процессов коммерческой деятельности организаций (по отраслям и сферам применения). Сдача-приёмка товаров по количеству и качеству.
20. Применение в торговле Федерального Закона "О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации "О защите прав потребителей" и Кодекса Российской Федерации "Об административных правонарушениях".
21. Правила обмена товаров в соответствии с действующей правовой и нормативной базой.
22. Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования.

23. Значение закупок и оптовой продажи товаров. Оперативное планирование закупок и оптовой продажи товаров. Виды оптового товарооборота. Источники закупок и поставщики товаров.
24. Формы договорных отношений и порядок их оформления. Договоры поставки, купли-продажи, порядок их заключения. Способы обеспечения выполнения договоров.
25. Организация и оформление закупок и продажи на оптовых ярмарках. Организация и оформление закупок и продажи товаров на биржах. Биржевые сделки. Оптовые закупки и продажа в выставочных залах, комнатах образцов.
26. Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за выполнением. Работа с поставщиками и получателями товаров, а также организациями-исполнителями услуг (транспортных, коммунальных, связи и др.).
27. Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок разными видами транспорта. Уставы и кодексы разных видов транспорта. Правила перевозки скоропортящихся грузов.
28. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров, подача транспортных средств, погрузка и выгрузка грузов, сроки их доставки, ответственность за нарушение обязательств. Транспортные тарифы и правила их применения.
29. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций. Приёмка товаров от транспортных организаций. Коммерческие акты: назначение, основания для составления, оформление.
30. Основные виды транспорта и их характеристика. Организация перевозок товаров различными видами транспорта. Правила перевозки товаров различными видами транспорта. Санитарные требования к транспортировке пищевых продуктов. Договоры перевозок, ответственность сторон. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций.
31. Коммерческая работа предприятий торговли с транспортными организациями и предприятиями.
32. Тара, ее назначение, классификация и организация товарооборота.
33. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия (идентификация, прослеживаемость, учёт), назначение, сущность, правовая база.
34. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности.

35. Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и её значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; реклама и др. Основы правового режима информационных ресурсов.
36. Товарные знаки и знаки обслуживания: понятие, назначение, виды, правовая охрана, регистрация и основания для отказа в регистрации, экспертиза, использование, передача, прекращение правовой охраны. Международные и российские организации, регистрирующие товарные знаки. Ответственность за незаконное использование товарных знаков и знаков обслуживания.
37. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты и режим защиты, права и обязанности субъектов.
38. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита.
39. Формы коммерческой деятельности с сотрудничеством (совместная), без сотрудников (самостоятельная), индивидуальная и др., их использование различными организациями (по отраслям). Отличия коммерческой деятельности от некоммерческой.
40. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные.
41. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг и др.
42. Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.
43. Лизинг: понятие, виды (оперативный, финансовый, прямой, косвенный, чистый, полный, срочный, возобновляемый, с дополнительным привлечением средств и др.). Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Правовая база.
44. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика.
45. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: бартер, встречные поставки и др.
46. Особенности деятельности агентов: коммерческих, торговых, по снабжению, закупкам, коммивояжёров, а также индивидуальных предпринимателей.
47. Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средств производства, товарные и др.). Товарные потоки как разновидности материальных потоков.
48. Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального

размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учёт и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.

- 49.Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Вероятностный характер рисков.
- 50.Принятие решений в условиях неопределённости. Обнаружение причин возникновения, предупреждение и смягчение последствий рисков в коммерческой деятельности.
- 51.Методы количественной и качественной оценки уровня, риска, а также размера ущерба при их возникновении. Системы управления рисками: назначение. Фонд риска: понятие, назначение, источники формирования.
- 52.Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления, связанные с банкротством.
- 53.Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды. Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия (экономические эффект и эффективность), показатели оценки эффективности.

Демонстрационный вариант экзаменационного билета

УТВЕРЖДАЮ
Зав. ОСПО Зайцева Н.С.

«___» _____ 20__ г.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

Министерство образования и науки РФ ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»	по дисциплине специальность институт	МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности» 38.02.04 Коммерция (по отраслям) ТЭИ ОСПО курс 2
--	--	--

1. Сущность, основные функции, природа предпринимательства.
2. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: бартер, встречные поставки.
3. Ситуация.

Составитель _____ З.В. Евдокимова

Одобрено на заседании совета ОСПО

Протокол № ___ от «___» _____ 20__ г.

3.2 МДК.01.02 Организация торговли

3.2.1 Примерный перечень тем докладов и выступлений

1. Торговые предприятия (организации): понятия, задачи, функции.
2. Организационно-правовые формы предприятия торговли, их особенности.
3. Индивидуальные частные предприниматели: понятие, их статус, особенности торговой деятельности.
4. Оптовая торговля: назначения, цели, виды. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.
5. Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций
6. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности.
7. Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями – изготовителями, другими оптовиками: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования
8. Розничная торговая сеть: назначения, виды, их характеристика, направления развития.
9. Классификация розничной торговли: виды типы, их идентифицирующие признаки. Специализация и типизация магазинов. Характеристика магазинов различных типов в России и за рубежом.
10. Структура предприятий розничной торговли. Специфика работы торговых (коммерческих) отделов их взаимосвязь с другими структурами подразделениями магазинов.
11. Мелкорозничная торговая сеть: назначение, виды, характеристика.
12. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.
13. Качественные показатели состояния торговой сети.
14. Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним (архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические эстетические).
15. Помещение магазина: состав, их взаимосвязь, устройство, соответствие с требованиями организации торгово-технологического процесса.
16. Требование к технологическому оснащению торговых помещений: обязательные и рекомендательные.
17. Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования. Показатели использования площадей магазина.
18. Современный дизайн магазина: понятие, назначение, требование, факторы влияющие на формирование магазина. Требование к эстетическим показателям торговых зданий и залов.
19. Общетеchnическая оснащенность торгового предприятия. Строительные и санитарные нормы и правила.
20. Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение.
21. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятия, назначения, структура, содержание, их специфика, в магазинах разных типов.

3.2.2 Комплект тестов для текущего контроля знаний

Перечень дидактических единиц для текущего тестирования

1. Организационно-правовые формы предприятий торговли
2. Организация оптовой торговли
3. Организация розничной торговой сети
4. Технологические решения магазинов
5. Технология товародвижения в розничной торговле
6. Приёмка товаров по количеству
7. Приёмка товаров по качеству
8. Услуги розничной торговли
9. Организация и технология торгового обслуживания. Правила торговли
10. Изучение основ законодательства о защите прав потребителей
11. Изучение характеристик основных видов тары.
12. Содержание коммерческой деятельности
13. Товародвижение
14. Торгово-технологические процессы в магазине
15. Хозяйственные связи в торговле и выбор потенциального поставщика

Пример текущего контроля знаний в виде тестирования

СОДЕРЖАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Завершающий этап исторического развития обменных отношений:

- А. коммерция
- Б. торговля
- В. натуральный обмен
- Г. разделение труда

2. Коммерция, с латинского:

- А. обмен
- Б. купля-продажа
- В. торговля
- Г. распределение

3. Значение коммерческой деятельности:

- А. содействие производителям благ в обмене продуктами их труда
- Б. купля-продажа товаров и услуг
- В. посредничество
- Г. получение выгоды в результате коммерческой деятельности

4. Сферой коммерческой деятельности является:

- А. обращение
- Б. производство
- В. потребление

- Г. культура
- Д. искусство

5. Коммерция активно влияет на развитие:

- А. сбалансированности спроса и предложения
- Б. рыночных отношений
- В. налоговой системы
- Г. процессов производства и потребления

6. Коммерческая работа - это ...

- А. деятельность, направленная на получение прибыли
- Б. обмен товарами, с целью получения прибыли
- В. сфера товарного обращения
- Г. муниципальные издержки

7. Коммерция - наука о ...

- А. созданию условий для качественного осуществления процессов производства и потребления
- Б. распределении и обмене товарно-материальных ценностей
- Г. поведении продавцов и покупателей в процессе рыночного обмена
- Д. отношениях в процессе торговли

8. Коммерческая деятельность - это:

- А. совокупность отношений по поводу купли-продажи с целью получения прибыли
- Б. система мероприятий, представляющих сложный комплекс операций по доведению товаров до предприятия розничной торговли
- В. весь процесс движения товаров от производителей до потребителей
- Г. быстрое доведение товаров до конечных потребителей

9. Функции коммерческой деятельности можно классифицировать на технологические и ...

10. Основная коммерческая операция, осуществляемая хозяйствующими субъектами – это ...

- А. купля-продажа товаров и услуг
- Б. транспортировка
- В. подготовка товаров к продаже
- Г. обмен

11. Обеспечивающие (косвенные) коммерческие операции:

- А. продвижение товаров
- Б. страхование, хранение
- В. расчетные операции
- Г. закупка товаров

12. Один из принципов коммерческой деятельности:

- А. соблюдение действующего законодательства
- Б. формирование хозяйственных отношений
- В. совершенствование механизма формирования спроса
- Г. финансовое обеспечение

13. Уделять внимание интересам и желаниям при коммерческой работе ...

14. Коммерческие операции на потребительском рынке обслуживают процесс ...

15. Операции, включаемые в коммерческую работу в розничной торговле:

- А. формирование ассортимента товаров
- Б. сервисное обслуживание
- В. организация товароснабжения
- Г. хранение

16. Операции по доставке товаров потребителям относятся к ...

17. Продажа - найм рабочей силы относится к функциям ...

18. Соответствие функции к содержанию:

- | | |
|--------------------------------|---|
| 1. Экономическая | А. финансовое обеспечение |
| 2. Технологическая | Б. хранение |
| 3. Прямо приносящая прибыль | В. купля-продажа |
| 4. Косвенно приносящая прибыль | Г. совершенствование договорных отношений |
| 5. Управленческая | |

19. Коммерческие функции - это:

- А. информационное обеспечение
- Б. договорные обязательства
- В. сбыт товаров
- Г. сбор, обработка, хранение информации

20. Содержание коммерческой деятельности:

- А. закуп и сбыт товаров
- Б. предоставление дополнительных услуг
- В. найм рабочей силы
- Г. заключение коммерческих договоров
- Д. транспортировка и складирование
- Е. появление кредиторской задолженности

ТОВАРОДВИЖЕНИЕ

1. Товародвижение - процесс пространственного перемещения товаров из сферы производства в сферу:

- А. конечных потребителей
- Б. организации розничной торговли
- Г. организации оптовой торговли
- Д. кооперативной торговли

2. Формы товароснабжения розничной торговой сети:

- А. транзитная и складская
- Б. складская и централизованная
- В. централизованная и транзитная
- Г. децентрализованная и маятниковая

3. Доставка товаров в розничную торговую сеть:

- А. маятниковая
- Б. децентрализованная
- В. централизованная
- Г. транзитная

4. Виды маршрутов доставки товаров:

- А. кольцевой и маятниковый
- Б. централизованный и маятниковый
- В. линейный и децентрализованный
- Г. складской и транзитный

5. Транзитная форма товароснабжения применяется для:

- А. скоропортящихся товаров
- Б. товаров простого ассортимента
- В. товаров сложного ассортимента
- Г. овощей и фруктов

6. Факторы, влияющие на процесс товародвижения:

- А. производственные
- Б. торговые
- В. транспортные
- Г. социальные
- Д. оптового и розничного звена

7. Количество звеньев в процессе товародвижения:

- А. максимальное
- Б. минимальное
- В. оптимальное
- Г. двухзвенное

8. Основные факторы, влияющие на выбор поставщика:

- А. транспортные издержки
- Б. контроль за процессом движения товара
- В. сезонность производства и потребления
- Г. мощность торговой организации

9. Каналы товародвижения:

- А. нацеленный
- Б. не нацеленный
- В. прямой
- Г. косвенный
- Д. интенсивный
- Е. непосредственный
- Ж. долевым

10. Оптимальная звенность товародвижения равна:

- А. 1
- Б. 0
- В. 100
- Г. 10

ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В МАГАЗИНЕ

1. Факторы оказывающие влияние на торгово-технологический процесс:

- А. специализация магазина
- Б. применяемые методы продажи
- В. внутреннее устройство
- Г. формы материальной ответственности
- Д. материальное стимулирование работников

2. Этапы торгово-технологический процесса:

- А. разгрузка транспорта, приемка товаров
- Б. перемещение к местам хранения, хранение товаров
- В. подготовка к продаже, выкладка и продажа товаров
- Г. применяемые формы продажи товаров
- Д. основной и вспомогательный

3. Факторы оказывающие влияние на совершенствование торгово-технологический процесса:

- А. повышение уровня технического оснащения магазина
- Б. внедрение современных форм продажи товаров
- В. развитие материально-технической базы торговли
- Г. сокращение торговых площадей

4. Основные элементы процесса самообслуживания:

- А. предложение товара продавцом
- Б. выбор покупателями товара
- В. доставка товара к месту расчета
- Г. расчет за отобранный товар

5. Элементы индивидуального обслуживания:

- А. получение кассового чека продавцом
- Б. прием заказа от покупателей
- В. подготовка товара к отпуску и вручение его покупателю
- Г. самостоятельный отбор товара покупателем

6. Элементы процесса обслуживания:

- А. вежливое приветствие покупателя и выявление его намерений
- Б. показ товара
- В. консультация по приготовлению блюд
- Г. дегустация товара

7. Формы консультации покупателей:

- А. устная
- Б. объявления
- Г. плакаты, инструкция
- Д. каталоги

8. Факторы влияющие на совершенствование процесса загрузки товаров:

- А. механизация погрузочно-разгрузочных работ
- Б. площадь магазина
- В. физико-химические свойства товаров
- Г. административно-бытовых помещений

9. При приемки товаров необходимо:

- А. проверка сохранности тары и упаковки, сроков реализации товаров
- Б. соответствие товаров сопроводительным документам и их правильное оформление
- В. своевременное составление актов на недостачу товаров и на недоброкачественный товар
- Г. предъявление претензий поставщикам

10. Операции торгово-технологического процесса:

- А. оперативные
- Б. торговые
- В. основные
- Г. вспомогательные

11. Совершенствование торгово-технологического процесса:

- А. внедрение самообслуживания
- Б. укрупнение магазинов
- В. широкое использование тары-оборудования
- Г. торговля по образцам

12. Факторы, оказывающие влияние на сокращение сроков хранения товаров в магазинах:

- А. совершенствование товароснабжения
- Б. увеличение выпуска фасованных товаров
- В. применение тары-оборудования
- Г. создание оптимального режима хранения

13. Фасовка товара относится к технологическому процессу:

- А. основному вспомогательному
- Б. торгово-технологическому
- В. дополнительным услугам

3.2.3 Примеры деловых игр

Ролевая игра «День коммерсанта».

Цель: В условиях перехода к рынку в российской экономике возникла объективная необходимость функционирования аукционов. Приобретение практических навыков по организации и проведению «Аукциона» дисциплина «Организация и технология коммерческой деятельности», «Маркетинг».

В программу мероприятия входят следующие этапы игрового процесса:

1. Подготовлены плакаты «Заповеди бизнесмена» и «Советы юному коммерсанту».
2. Работа с тестом «Можешь ли ты стать предпринимателем».
3. Ознакомление слушателей с целями и задачами предстоящего игрового процесса в соответствии с содержанием торгово-хозяйственной ситуации.
4. Проверка, углубление и закрепление знаний слушателей по теоретическим вопросам организации аукционной торговли.
5. Определение состава участников игрового процесса (игровые команды).
6. Ознакомление участников игрового процесса с их функциями (должностными обязанностями), выполняемыми в ходе игрового процесса.
7. Самостоятельная работа слушателей по решению торгово-хозяйственной ситуации, изучению и оформлению необходимых документов.
8. Подготовка документов:
 - 8.1 Положение об аукционе по продаже товаров (автомобилей).
 - 8.2 Предложение по выдвигению товара на аукцион (автомобилей).
 - 8.3 Подготовка слайдов (автомобилей).

- 8.4 Аукционное соглашение.
- 8.5 Информационная карта.
- 8.6 Аукционная ведомость.
- 8.7 Договор об организации, условиях труда и оплате труда аукциониста.
- 8.8 Должностные обязанности участников аукциона.
9. Проведение аукционных торгов.
10. Подведение итогов игрового процесса и обоснование оценок деятельности участников деловой игры.

3.2.4 Комплект оценочных средств для рубежного контроля знаний

Экзамен по МДК 01.02. Организация торговли проводится в письменной форме. В структуру экзаменационного билета входят теоретический вопрос, 24 тестовых задания и практическая ситуация.

Посредством теоретических вопросов определяются знания коммерческой деятельности и организации торговли. Практические задания предполагают анализ и решение практической ситуации по оформлению документом, правил продажи отдельных видов товаров, закона о защите прав потребителей, приемке товаров и др.

Количество экзаменационных билетов: 20.

Прием экзаменов осуществляется устно.

Перечень вопросов для подготовки к экзамену

1. Торговля: понятие, ее цели, задачи и функции в условиях рыночной экономики.
2. Понятие оптовой и розничной торговли, их задачи, функции и особенности.
3. Торговые предприятия (организации): понятие, задачи и функции.
4. Организационно-правовые формы торговых организаций, их особенности.
5. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров: продавцов, продавцов-консультантов, контролеров-кассиров.
6. Технология продажи товаров при различных формах обслуживания.
Технология расчетов с покупателями.
7. Ценники и товарные чеки: понятие, назначение, виды, обязательные требования к ним.
8. Услуги розничной торговли: понятие, их классификация и краткая характеристика.
9. Качество услуг розничной торговли: понятие; номенклатура требований к их качеству. Самоаттестация качества услуг.
10. Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика.
11. Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды, их краткая характеристика.
12. Классификация предприятий розничной торговли: виды, типы, идентифицирующие признаки.
13. Современные типы магазинов, их характеристика.

14. Размещение розничных торговых предприятий. Факторы, влияющие на размещение. Принципы и правила размещения предприятий розничной торговли.
15. Торговые здания: виды, особенности, основные требования к ним.
16. планировка торгового зала предприятий розничной торговли: назначение, виды, требования.
17. Основные функциональные группы помещений магазина, их взаимосвязь.
18. оформление фасада и интерьера торгового предприятия: понятие, назначение, требования. Факторы влияющие на их оформление
19. Общетехническая оснащенность торгового предприятия.
20. Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение.
21. Торгово-технологический процесс в предприятиях торговли: понятие, назначение, структура, содержание.
22. Приемка товаров по количеству: порядок проведения их, нормативная база, документальное оформление.
23. Приемка товаров по качеству: порядок проведения, нормативная база, документальное оформление.
24. Организация и технология хранения товаров в магазине.
25. Особенности хранения отдельных видов товаров.
26. Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные операции.
27. Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров.
28. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
29. Мерчандайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы размещения оборудования и товаров.
30. Торговое обслуживание покупателей: понятие, назначение, качество.
31. Технология продажи товаров при различных формах обслуживания.
32. Магазинные формы розничной продажи товаров, их характеристика.
33. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика.
34. Правила торговли: назначение, нормативная база, регулирующие правила торговли, виды и структура документов.
35. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемые правилами продажи (информация о продавце, товаре, оказания услуг)
36. Особенности правил продажи отдельных видов продовольственных и не продовольственных товаров.
37. Правила продажи товаров по образцам.
38. Правила продажи товаров в кредит.
39. Электронная торговля.
40. Контроль за выполнением правил торговли .Предписание и штрафы за нарушение правил торговли.
41. Упаковка: понятие, назначение, классификация, требования предъявляемые к ней.
42. Сравнительная характеристика различных видов тары по назначению и эффективности.

43. Организация тарных операций
44. Товарные склады: назначение, функции, классификация.
45. размещения складов; факторы влияющие на выбор места размещения.
46. Складские здания и сооружения: виды, требования к ним. Виды и взаимосвязь складских помещений.
47. Технологическая планировка склада, особенности устройства и планировки специальных складов. Определение потребности в них.
48. Современные тенденции развития складского хозяйства.
49. Технология складского товародвижения: назначение, основные операции и процессы, требования к их организации.
50. технология процесса складирования и комплектации товаров на складе: сущность, правила, способы размещения товаров.

Демонстрационный вариант экзаменационного билета

УТВЕРЖДАЮ
Зав. ОСПО Зайцева Н.С.

«___» _____ 20__ г.

Министерство
образования и науки РФ
ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный
университет»

по дисциплине
специальность
институт

МДК 01.02 «Организация торговли»
38.02.04 Коммерция (по отраслям)
ТЭИ ОСПО
курс 1

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Сущность, основные функции, природа предпринимательства.
2. Классификация складов и их характеристика. Принципы размещения товарных складов.
3. Покупательница Иванова В.В., проживающая в г. Ачинске, Красноярского края, купила в магазине №19 фирмы «Орион» стенку «Авангард» за 700 у.е. Привезённая на дом стенка оказалась бракованной. Заменить стенку магазин отказался. Какие правила торговли были нарушены.

Составитель _____ З.В. Евдокимова

Одобрено на заседании совета ОСПО

Протокол № ___ от «___» _____ 20__ г.

3.3 МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

3.3.1 Примерный перечень тем докладов и выступлений

3.3.2 Комплект тестов для текущего контроля знаний

Перечень дидактических единиц для текущего тестирования

1. Организация и планирование технического оснащения коммерческой деятельности.
2. Мебель, торговый инвентарь, тара-оборудование.
3. Весоизмерительное оборудование.
4. Механическое оборудование.
5. Фасовочно-упаковочное оборудование.
6. Оборудование для приготовления и продажи напитков.
7. Холодильное оборудование.
8. Подъемно-транспортное оборудование.
9. Контрольно-кассовые машины.
10. Сканирующие устройства, маркирующее оборудование.
11. Оборудование для защиты от несанкционированного выноса товаров.
12. Услуги по техническому обслуживанию и ремонту оборудования.
13. Правовые и организационные вопросы охраны труда.
14. Средства и мероприятия по обеспечению безопасности труда и жизнедеятельности.
15. Производственный травматизм и профзаболеваемость.
16. Факторы, влияющие на условия труда.
17. Санитарные нормы и правила.
18. Безопасность зданий, оборудования, людей. Виды, техника безопасности при эксплуатации зданий и оборудования.
19. Пожарная безопасность: средства, организация пожарной охраны. Противопожарные требования.

Пример текущего контроля знаний в форме тестирования

Тема: Весоизмерительное оборудование

Сколько раз клеймят меры объема:

- а. 1 раз в год
- б. 1 раз при выпуске
- в. 1 раз в два года
- г. не клеймят

По месту и способу установки весы бывают:

- а. электронные
- б. настольные

- в. стационарные
- г. рычажные
- д. передвижные

По виду отсчета показаний весы бывают:

- а. с визуальным отсчетом
- б. с местным отсчетом
- в. с механическим отсчетом
- г. с документальной регистрацией
- д. с дистанционным отсчетом

По способу снятия показаний весы бывают:

- а. с местным способом
- б. с визуальным способом
- в. с электронным способом
- г. с документальным способом
- д. с дистанционным способом

По виду указательного устройства весы бывают:

- а. цифровые электронные
- б. гирные
- в. механические
- г. шкально-гирные
- д. циферблатные

К метрологическим требованиям, предъявляемым к весам, относятся:

- а. точность взвешивания
- б. постоянство показаний
- в. наглядность показаний
- г. устойчивость
- д. чувствительность

К эксплуатационным требованиям, предъявляемым к весам, относятся:

- а. чувствительность
- б. надежность
- в. наглядность
- г. чувствительность
- д. максимальная скорость взвешивания

Чувствительность весов – это способность ...

- а. самостоятельно возвращаться в состояние равновесия после нескольких колебаний
- б. давать одинаковые показания при многократном взвешивании одного и того же груза
- в. выходить из состояния равновесия при незначительном увеличении нагрузки

Точность взвешивания – это способность весов ...

- а. выходить из состояния равновесия при незначительном увеличении нагрузки
- б. хорошая обзорность и читаемость показаний
- в. давать показания массы с отклонением от настоящего значения в пределах допустимой погрешности

Надзор и контроль за весоизмерительным оборудованием в торговле осуществляют:

- а. Государственный комитет стандартов России
- б. вышестоящие органы, учредители
- в. покупатели
- г. органы Министерства РФ по налогам и сборам

Проверку весов и мер осуществляют :

- а. налоговые инспектора
- б. руководители предприятий
- в. госповерители метрологических лабораторий

Поверку весов и гирь проводят:

- а. 1 раз в 2 года
- б. ежегодно
- в. по мере надобности

Лицо, ответственное за исправность и правильную эксплуатацию весов :

- а. продавец, осуществляющий эксплуатацию
- б. госповеритель метрологической лаборатории
- в. руководитель торгового предприятия

Число 10 в маркировке весов РН-10 Ц 13 обозначает:

- а. цена деления
- б. погрешность
- в. максимальный предел взвешивания
- г. минимум взвешивания в граммах

Гири бывают:

- а. обыкновенные
- б. для специальных измерений
- в. образцовые
- г. метрологические
- д. условные

Весы, на которых одновременно с массой определяется и стоимость товара в соответствии с установленной ценой за 1 кг:

- а. настольные циферблатные
- б. платформенные
- в. электронные

Весы, на которых массу груза определяют суммированием массы гирь:

- а. шкальные
- б. гирные
- в. циферблатные
- г. шкально-гирные

Масляный успокоитель весов циферблатных необходим для регулирования:

- а. горизонтальности установки на рабочем месте
- б. колебаний стрелки
- в. точности взвешивания
- г. нулевого положения стрелки

Нулевое положение стрелки весов настольных циферблатных устанавливают с помощью:

- а. уровня
- б. масляного успокоителя
- в. тарировочной камеры

Устройства для регулирования горизонтальности установки весов:

- а. тарировочная камера
- б. уровень
- в. масляный успокоитель
- г. винтовые ножки

Функция стопорного винта весов настольных циферблатных:

- а. закрытие и отпирание механизма перед началом и после окончания взвешивания
- б. застопоривание колебаний стрелки
- в. закрытие механизма весов при перемещении и транспортировке

Сотенными называют весы платформенные рычажные, т.к.:

- а. максимальный предел взвешивания – 100 кг
- б. соотношение плеч 1:100
- в. погрешность взвешивания – 100 г

Функция арретира весов платформенных рычажных:

- а. закрытия механизма весов при перемещении и транспортировке
 - б. застопоривания колебаний стрелки
 - в. закрытия и отпирания механизма перед началом и после окончания взвешивания
- Устройство, с помощью которого приводят в состояние равновесия ненагруженные платформенные гирно-шкальные весы:**

- а. гиредержатель
- б. подвижный тарировочный груз
- в. указатель равновесия

Состояние равновесия гирно-шкальных весов характеризуется:

- а. шкала находится в покое
- б. подвижная гиря занимает крайнее левое положение на шкале весов
- в. окончание шкалы совпадает с указателем равновесия

Информация на индикаторе «Память стоимости» у весов ВЭ-15Т – это:

- а. содержимое памяти
- б. вводимую цену на товар в ячейку памяти при программировании
- в. введение информации с индикатора «Стоимость» в регистр памяти

Назначение клавиши «М» у весов ВЭ-15Т:

- а. для сброса показаний на индикаторе «Масса»
- б. для входа в режим запоминания цены одной из семи ячеек памяти
- в. для введения информации в память

Назначение клавиши «Х» у весов ВЭ-15Т:

- а. для сложения стоимости покупок и ввода этой стоимости в память
- б. для сброса показаний на индикаторах «Цена» и «Стоимость»
- в. для входа в режим вычисления стоимости штучного товара

Назначение клавиши «С» у весов ВЭ-15Т:

- а. для подведения итога и входа в режим вычисления сдачи
- б. для введения информации с индикатора «Стоимость» в память
- в. для сброса показаний на индикаторах «Цена» и «Стоимость»
- г. для сброса показаний на индикаторе «Масса»

К стационарным относятся:

- а. циферблатные
- б. автомобильные
- в. лотковые
- г. вагонные
- д. оптические

3.3.3 Комплект оценочных средств для рубежного контроля знаний

Итоговой формой контроля знаний по междисциплинарному курсу «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда» является дифференцированный зачет. Зачет проводится в форме тестирования, каждый билет к зачету содержит 40 тестовых заданий. Студенту дается на выполнение заданий по билету 50 минут.

Критерии оценивания знаний студентов:

Оценка			
Отлично	Хорошо	Удовл.	Неудовл.
100-90%	89-70%	69-60%	Менее 60%

Перечень вопросов для подготовки к зачету

Демонстрационный вариант экзаменационного билета

УТВЕРЖДАЮ
Зав. ОСПО Зайцева Н.С.

« _____ » _____ 20__ г.

БИЛЕТ ЗАЧЕТА № 1

Министерство образования и науки РФ ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»	по дисциплине специальность институт	МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда 38.02.04 Коммерция (по отраслям) ТЭИ ОСПО курс 1
--	--	--

1. Какое определение понятия «охрана труда» будет верным:

- а. охрана труда – система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности
- б. охрана труда – это техника безопасности и гигиена труда
- в. охрана труда – это совокупность факторов производственной среды и трудового процесса, оказывающих влияние на работоспособность и здоровье людей

2. Нормы относительной влажности воздуха в торговых залах и административно-бытовых помещениях:

- а. 70-80%
- б. 40-60%
- в. 50-60%

3. Мероприятия в целях ускорения процесса товародвижения, сокращения времени предоставления услуг, повышения качества обслуживания в торговле:

- а. механизация труда
- б. сокращение труда
- в. автоматизация труда

4. По степени универсальности различают оборудование:

- а. специализированное
- б. широкого назначения
- в. универсальное

5. По месту использования мебель классифицируют:

- а. для торговых залов
- б. помещений для приемки
- в. для расчетов с покупателями
- г. помещений для кратковременного хранения
- д. помещений для подготовки товаров к продаже

6. ... - унифицированный товароноситель, предназначенный для хранения, укладки, транспортировки, доставки и продажи товаров

7. Торговый инвентарь – это ...

- а. устройства для вскрытия тары и упаковки
- б. унифицированный товароноситель для подготовки товаров к продаже
- в. различные приспособления, приборы и инструменты, используемые в торгово-технологическом процессе

8. Сколько раз клеймят меры объема:

- а. 1 раз в год
- б. 1 раз при выпуске
- в. 1 раз в два года
- г. не клеймят

9. По месту и способу установки весы бывают:

- а. электронные
- б. настольные
- в. стационарные
- г. рычажные
- д. передвижные

10. Точность взвешивания – это способность весов ...

- а. выходить из состояния равновесия при незначительном увеличении нагрузки

- б. хорошая обзорность и читаемость показаний
- в. давать показания массы с отклонением от настоящего значения в пределах допустимой погрешности

11. Надзор и контроль за весоизмерительным оборудованием в торговле осуществляют:

- а. Государственный комитет стандартов России
- б. вышестоящие органы, учредители
- в. покупатели
- г. органы Министерства РФ по налогам и сборам

12. Весы, на которых массу груза определяют суммированием массы гирь:

- а. шкальные
- б. гирные
- в. циферблатные
- г. шкально-гирные

13. Масляный успокоитель весов циферблатных необходим для регулирования:

- а. горизонтальности установки на рабочем месте
- б. колебаний стрелки
- в. точности взвешивания
- г. нулевого положения стрелки

14. Состояние равновесия гирно-шкальных весов характеризуется:

- а. шкала находится в покое
- б. подвижная гиря занимает крайнее левое положение на шкале весов
- в. окончание шкалы совпадает с указателем равновесия

15. Информация на индикаторе «Память стоимости» у весов ВЭ-15Т – это:

- а. содержимое памяти
- б. вводимую цену на товар в ячейку памяти при программировании
- в. введение информации с индикатора «Стоимость» в регистр памяти

16. Название процесса, осуществляемого кофемолкой:

- а. измельчение
- б. размалывание
- в. дробление

17. ... - предназначен для продвижения продукта в рабочей камере мясорубки

18. ... - это средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту товаров от загрязнений, повреждений, потерь, воздействия окружающей среды и являющееся средством обращения.

19. Естественные хладагенты:

- а. хладоны
- б. аммиак, воздух, вода, углекислота

20. Расшифровать марку оборудования: ШХН-1-0,71

21. Устройства, отсутствующие в компрессионной холодильной машине:

- а. компрессор
- б. ресивер
- в. тарокомпенсатор
- г. конденсатор
- д. электрическая таль

22. Устройство в компрессионной холодильной машине для охлаждения и превращения в жидкость холодильных агентов:

- а. компрессор
- б. конденсатор
- в. испаритель

23. Виды конвейеров:

- а. грузовые
- б. роликовые
- в. ленточные

24. Виды тележек:

- а. грузовые
- б. гидравлические
- в. ручные

25. Средства автоматической защиты и блокировки лифтов:

- а. концевые выключатели
- б. замки
- в. дверные контакты
- г. дверные затворы
- д. ловители
- е. решетки
- ж. ограничители скорости

26. Сигнал, появляющийся на индикаторе ККМ при обрыве чековой ленты:

- а. СБ-НБ
- б. СБ-ОЗУ
- в. Е

