Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович
Должность: ректор ФГБОУ ВО Вавиловский университет
Дата подписания: 14.09.2024 08:41:12
Уникальный программный ключ:
528682d78e671e566ab07f01fe1ba2172f735a12

Приложение 1

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ / Воротников И.Л./
«23» 05 2021 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Дисциплина	**Управление сбытом в агробизнесе**
Направление подготовки	**38.03.02 Менеджмент**
Направленность (профиль)	**Производственный менеджмент в агробизнесе**
Квалификация выпускника	**Бакалавр**
Нормативный срок обучения	**4 года**
Форма обучения	**Очная**
Кафедра-разработчик	**Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК**
Ведущий преподаватель	**Богатырев С.А., профессор**

Разработчик: профессор Богатырев С.А. _____
(подпись)

Саратов 2021

Содержание

1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП ……..... 3

2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания …….. 5

3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....……..…… 8

4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы их формирования ……. 13

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

В результате изучения дисциплины «Управление сбытом в агробизнесе» обучающиеся, в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Менеджмент, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 12.08.2020 г. №970, формируют следующие компетенции, указанные в таблице 1.

Таблица 1

Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины «Управление сбытом в агробизнесе»

Компетенция		Структурные элементы компетенции (в результате освоения дисциплины обучающийся должен знать, уметь, владеть)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения ОПОП (семестр)	Виды занятий для формирования компетенции	Оценочные средства для оценки уровня сформированности компетенции
Код	Наименование				
1	2	3	4	5	6
УК-10	способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.3. Принимает обоснованные экономические решения в процессе управления сбытом в условиях изменения рыночной конъюнктуры	7	Лекции, практические занятия	Устный опрос, доклад, контрольная работа

ПК-1	способен анализировать показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и привлекательность их потенциальных рынков сбыта, количественные и качественные требования к производственным ресурсам, оценивать рациональность их использования, моделировать производственно-экономические и бизнес-процессы для оценки эффективности деятельности предприятий АПК	ПК-1.8. Анализирует показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и производимой продукции, проводит маркетинговые исследования потенциальных рынков сбыта с целью разработки эффективной сбытовой политики	7	Лекции, практические занятия	Устный опрос, доклад, контрольная работа

Примечание:

Компетенция УК-10 также формируется при изучении дисциплины: Экономическая культура.

Компетенция ПК-1 также формируется при изучении дисциплин: мировая экономика и международные экономические отношения, управление внешнеэкономической деятельностью, маркетинговые исследования, управление конкурентоспособностью предприятий в агробизнесе, управление конкурентоспособностью сельскохозяйственной продукции, моделирование производственно-экономических процессов на предприятии АПК, организация производства на предприятиях АПК, управление сбытом в агробизнесе, анализ хозяйственной деятельности предприятия АПК, финансовый менеджмент на предприятии АПК, государственное регулирование в агробизнесе, в ходе прохождения технологической (проектно-технологической) практики, выполнения и защиты выпускной квалификационной работы.

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

Таблица 2

Перечень оценочных материалов

№ п/п	Наименование оценочного материала	Краткая характеристика оценочного материала	Представление оценочного средства в ОМ
1	Устный опрос	совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем изучения процессов в рамках заданной темы с применением методов, освоенных на лекциях, позволяющая оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи	требования к устному отчету по практическим работам
2	Доклад	продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой краткое изложение в устном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее	темы докладов, связанные с организацией сбыта, сбытовой деятельностью, управлением сбыта в агробизнесе
3	Собеседование	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной и рассчитанной на выявление объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме	вопросы по темам дисциплины: - перечень вопросов для устного опроса
4	Контрольная работа	средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по разделу или нескольким разделам	комплект контрольных заданий по вариантам

Таблица 3

Программа оценивания контролируемой дисциплины

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
1	Трактовки понятия и аспекты управления сбытом продукции	УК-10, ПК-1	Устный опрос
2	Оценка эффективности каналов сбыта	УК-10, ПК-1	Устный опрос Доклад
3	Прямые и косвенные каналы сбыта	УК-10, ПК-1	Устный опрос Контрольная работа
4	Выбор посредника	УК-10, ПК-1	Устный опрос
5	Подготовка и проведение промоакции	УК-10, ПК-1	Устный опрос Контрольная работа
6	Изучение альтернативных вариантов стимулирования сбыта	УК-10, ПК-1	Устный опрос
7	Разработка прогнозов перспектив и направлений развития сбытовой деятельности	УК-10, ПК-1	Устный опрос
8	Изучение критериев сегментации рынка	УК-10, ПК-1	Устный опрос Доклад
9	Определение целесообразности сбыта продукции через посредников	УК-10, ПК-1	Устный опрос
10	Изучение основных направлений планирования сбыта	УК-10, ПК-1	Устный опрос Доклад
11	Изучение организационной структуры отдела сбыта и оценка эффективности его деятельности	УК-10, ПК-1	Устный опрос
12	Подготовка и проведение презентации продукта	УК-10, ПК-1	Устный опрос Контрольная работа
13	Процедура, инструкция и проведение деловых переговоров	УК-10, ПК-1	Устный опрос Контрольная работа
14	Основные конкурентные преимущества и перспективные виды деятельности предприятия	УК-10, ПК-1	Устный опрос Контрольная работа
15	Основные принципы поиска потенциальных потребителей продукции предприятия	УК-10, ПК-1	Устный опрос Доклад
16	Мотивирование потребителя заключить сделку о поставке продукции	УК-10, ПК-1	Устный опрос

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
17	Оценка эффективности взаимодействия с потребителями и посредниками	УК-10, ПК-1	Устный опрос

Таблица 4

Описание показателей и критериев оценивания компетенций по дисциплине «Управление сбытом в агробизнесе» на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Код компетенции, этапы освоения компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Показатели и критерии оценивания результатов обучения			
		ниже порогового уровня (неудовлетворительно)	пороговый уровень (удовлетворительно)	продвинутый уровень (хорошо)	высокий уровень (отлично)
1	2	3	4	5	6
УК-10 7 семестр	УК-10.3. Принимает обоснованные экономические решения в процессе управления сбытом в условиях изменения рыночной конъюнктуры	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале, не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание основ управления сбытом, практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал

ПК-1 7 семестр	ПК-1.8. Анализирует показатели конкурентоспособности предприятий агробизнеса и производимой продукции, проводит маркетинговые исследования потенциальных рынков сбыта с целью разработки эффективной сбытовой политики	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале, не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание основ управления сбытом, практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

3.1 Входной контроль

Примерный перечень вопросов

1. Методы продаж.
2. Что такое продукция и товар?
3. Что такое спрос и предложение?
4. Что означает понятие «жизненный цикл продукции»?
5. Виды нормативной документации
6. Виды товарных запасов
7. Требования к качеству сельскохозяйственной продукции
8. Продукция растениеводства и животноводства

3.2 Доклады

Выполнение устного доклада в полной мере раскрывает творческий подход обучающихся к самостоятельной проработке нового материала, позволяет оценить степень готовности учащихся к самостоятельному выбору актуальных проблем дисциплины. Данный вид творческой работы позволяет обучающимся овладеть навыками систематизации материала, развивает умение конкретизировать и

обобщать проблемы на основе анализа массива научной и периодической литературы по выбранной теме.

Доклад оценивается по 5-балльной системе в рамках творческого рейтинга.

Рекомендуемая тематика докладов приведена в таблице 5.

Таблица 5

Темы докладов, рекомендуемые к написанию при изучении дисциплины «Управление сбытом в агробизнесе»

№ п/п	Темы докладов
1	Информационные системы в сфере сбыта
2	Формы управления системой сбыта
3	Регулирование в сфере сбыта
4	Сбытовая деятельность
5	Каналы сбыта
6	Алгоритм поиска потребителя продукции
7	Выбор потребителя и составление контракта
8	Особенности сбыта сельскохозяйственной продукции
9	Правовая основа системы сбыта
10	Эффективность управления сбытом

3.3 Контрольные работы

Тематика контрольных работ устанавливается в соответствии со структурой и содержанием дисциплины.

Перечень тем контрольных работ:

1. Основы управления сбытом
2. Каналы сбыта
3. Торговые посредники
4. Продвижение товаров
5. Стимулирование сбыта
6. Методы управления сбытом
7. Сегментация рынков сбыта
8. Управление отделом сбыта на предприятии
9. Планирование сбыта сельскохозяйственной продукции
10. Поиск потенциальных потребителей
11. Сбытовая логистика.
12. Маркетинговая составляющая сбыта
13. Системы сбыта
14. Мотивирование потребителей сельскохозяйственной продукции
15. Контроль в сфере сбытовой деятельности
16. Государственное регулирование в сфере сбыта сельскохозяйственной продукции
17. Логистическая составляющая сбытовой деятельности
18. Оценка эффективности сбытовой деятельности в агробизнесе

Примеры контрольных заданий:

Задание 1

«Прямые и косвенные каналы сбыта»

Выделите преимущества и недостатки прямых и косвенных каналов распределения, ответ оформите в форме таблицы:

Вид канала распределения	Преимущества	Недостатки
Прямой канал сбыта		
Косвенный канал сбыта		

Задание 2

«Виды посредников»

1. Дайте определение следующим видам посредников: дилеры, дистрибьюторы, комиссионеры, агенты, брокеры.
2. Охарактеризуйте данных посредников по следующим признакам:
   - от чьего имени ведется торговля;
   - кому принадлежит право собственности на товар;
   - за чей счет ведется торговля.

Ответ оформите в виде таблицы:

Вид посредника	Признак		
	«от чьего имени ведется торговля»	«за чей счет ведется торговля»	«кому принадлежит право собственности на товар»
Дилер			
Дистрибьютор			
Комиссионер			
Брокер			
Агент			

3.4. Рубежный контроль

- *Цель проведения рубежного контроля* – проверка уровня усвоения раздела или тем курса по дисциплине «Управление сбытом в агробизнесе».

- *критерии оценки рубежного контроля:*

Оценка «5» - отлично – заслуживает обучающийся, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание вопроса, умение приводить примеры, поясняющие излагаемый материал.

Оценка «4» - хорошо - заслуживает обучающийся, обнаруживший доста-

точные, но неглубокие знания вопроса. Поясняющие примеры приводятся редко.

Оценка «3» - удовлетворительно – заслуживает обучающийся, обнаруживший знания по основным моментам вопроса, но не раскрыв его сути.

Оценка «2» - неудовлетворительно – выставляется обучающемуся, обнаружившему пробелы в знаниях и допустившему принципиальные ошибки в изложении ответа на вопрос.

- Вопросы рубежного контроля, рассматриваемые на аудиторных занятиях и выносимые на самостоятельное изучение.

Вопросы рубежного контроля №1

Вопросы, рассматриваемые на аудиторных занятиях

1. Основы управления сбытом на предприятии.
2. Понятия, сущность и значение управления сбытовой деятельностью в агробизнесе
3. Трактовки понятия и аспекты управления сбытом продукции
4. Методы каналов сбыта предприятия.
5. Сбытовая политика предприятия. Факторы, влияющие на уровень обслуживания покупателей. Система товародвижения
6. Функции каналов распределения. Формы распределения товаров
7. Прямые и косвенные каналы сбыта
8. Требования к группам оптовых посредников.
9. Выбор посредника
10. Система и стратегия продвижения товаров.
11. Цель и функции системы продвижения. Направления в системе продвижения товаров
12. Процесс управления сбытовой деятельностью в агробизнесе.
13. Стимулирующие воздействия при управлении сбытом продукции. Показатели эффективности сбытовой деятельности предприятия
14. Изучение альтернативных вариантов стимулирования сбыта
15. Методы управления сбытовой деятельностью предприятия.
16. Разработка прогнозов перспектив и направлений развития сбытовой деятельности
17. Формирование и управление каналами сбыта на основе сегментированного подхода.
18. Сегменты рынка. Определение целевого сегмента
19. Контроль эффективности каналов распределения.
20. Ранжирование посредников. Анализ работы сбытовых каналов

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Оценка эффективности каналов сбыта
2. Каналы распределения товаров.
3. Подготовка и проведение промоакции

4. Виды торговых посредников.
5. Инструменты управления сбытовой деятельностью
6. Изучение критериев сегментации рынка

Вопросы рубежного контроля № 2

Вопросы, рассматриваемые на аудиторных занятиях

1. Определение целесообразности сбыта продукции через посредников
2. Управление отделом сбыта на предприятии.
3. Планирование сбыта продукции.
4. Изучение основных направлений планирования сбыта
5. Построение отдела сбыта.
6. Мотивация сотрудников отдела сбыта. Контроль деятельности отдела сбыта
7. Изучение организационной структуры отдела сбыта и оценка эффективности его деятельности
8. Управление этапами процесса сбыта продукции.
9. Поиск потенциальных клиентов. Организация презентации продукта.
10. Подготовка и проведение презентации продукта
11. Сбыт в системе маркетинга.
12. Взаимодействие субъектов маркетинговой системы на рынке сбыта.
13. Процедура, инструкция и проведение деловых переговоров
14. Маркетинговые факторы воздействия на сбыт.
15. Спрос на рынке сбыта, усиление конкуренции, растущая требовательность потребителей
16. Прямая и непрямая система сбыта.
17. Преимущества и недостатки. Органы распределения
18. Организация эксклюзивного сбыта.
19. Избирательный сбыт. Мотивация покупателя
20. Экономическая характеристика каналов сбыта.
21. Признаки самостоятельности, преимущества и недостатки систем сбыта.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Основные принципы поиска потенциальных потребителей продукции предприятия
2. Основные конкурентные преимущества и перспективные виды деятельности предприятия
3. Мотивирование потребителя заключить сделку о поставке продукции
4. Оценка эффективности взаимодействия с потребителями и посредниками

3.5 Промежуточная аттестация

Вид промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент – зачет.

Цель проведения зачета – проверка уровня усвоения знаний, полученных в ходе изучения дисциплины. Наличие билетов, практических (расчетных) заданий на зачете не предусмотрено.

Вопросы, выносимые на зачет

1. Сущность управления сбытом.
2. Цель и основные задачи управления сбытом
3. Сбытовая политика предприятия агробизнеса.
4. Каналы сбыта.
5. Виды посредников
6. Продвижение продукции предприятия агробизнеса
7. Стимулирование сбыта.
8. Достоинства и недостатки основных методов сбыта.
9. Логистическая составляющая в управлении сбытом.
10. Планирование сбыта продукции.
11. Инструменты управления сбытом.
12. Анализ работы сбытовых каналов.
13. Управление отделом сбыта на предприятии агробизнеса.
14. Мотивация сбыта.
15. Маркетинговая составляющая в сбыте
16. Мероприятия по оптимизации сбытовой деятельности.
17. Прямая и непрямая система сбыта.
18. Избирательный сбыт.
19. Преимущества и недостатки систем сбыта.
20. Организация переговоров по сбыту.
21. Оценка эффективности сбытовой деятельности.

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

4.1 Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Контроль результатов обучающихся, этапов и уровня формирования компетенций по дисциплине «Управление сбытом в агробизнесе» осуществляется через проведение входного, текущего, выходного контролей и контроля самостоятельной

работы

Формы текущего, промежуточного и итогового контроля, фонды контрольных заданий для текущего контроля разрабатываются кафедрой исходя из специфики дисциплины, и утверждаются на заседании кафедры.

4.2 Критерии оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Описание шкалы оценивания достижения компетенций по дисциплине приведено в таблице 6.

Таблица 6

Уровень освоения компетенции	Отметка по пятибалльной системе (промежуточная аттестация)	Описание
высокий	«зачтено»	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умеет свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, обучающийся проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании материала
базовый	«зачтено»	Обучающийся обнаружил полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе
пороговый	«зачтено»	Обучающийся обнаружил знания основного учебного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляется с выполнением практических заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допустил погрешности в ответе на зачете, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
–	«не зачтено»	Обучающийся обнаружил пробелы в знаниях основного учебного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий, не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании образовательной организации без дополнительных занятий

4.2.1. Критерии оценки устного ответа при входном и текущем контроле, промежуточной аттестации

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

знания: круга задач в рамках управления сбытом, современных приемов и методов сбытовой деятельности и каналов сбыта;

умения: выбирать оптимальные способы решения задач, связанных с управлением сбытом в агробизнесе, применять методы сбытовой деятельности, обеспечивая рациональное использование ресурсов;

владение: знанием действующих норм, связанных с управлением сбытом в агробизнесе, методами сбытовой деятельности.

Критерии оценки

отлично	обучающийся демонстрирует: - знание материала (особенности современных методов управления сбытом), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий; - умение применять методы сбыта, обеспечивать рациональное использование ресурсов в агробизнесе
хорошо	обучающийся демонстрирует: - знание материала, не допускает существенных неточностей; - в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение применять методы сбыта; - в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение методами управления сбытом
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: - знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала; - в целом успешное, но не системное умение применять методы сбыта; - в целом успешное, но не системное владение методами управления сбытом в агробизнесе, современными технологиями продаж
неудовлетворительно	обучающийся: - не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (особенности современных методов управления сбытом), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки; - не умеет использовать методы сбыта, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено; - не владеет навыками использования современных методов управления сбытом, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено

4.2.2. Критерии оценки доклада

При устном докладе обучающийся демонстрирует:

знания: круга задач в рамках управления сбытом, современных приемов и методов сбытовой деятельности, каналов сбыта и технологий продаж;

умения: выбирать оптимальные способы решения задач, связанных с управлением сбытом в агробизнесе, применять методы сбытовой деятельности, обеспечивая рациональное использование ресурсов;

владение: знанием действующих норм, связанных с управлением сбытом в агробизнесе, методами сбытовой деятельности.

Критерии оценки устного доклада

отлично	обучающийся демонстрирует: - полное и правильное раскрытие темы; оформление соответствует требованиям к написанию доклада.
хорошо	обучающийся демонстрирует: – неполное раскрытие темы, допускаются неточности; оформление соответствует требованиям к написанию доклада.
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: – упрощенное изложение материала, допускаются ошибки и неточности.
неудовлетворительно	обучающийся: – не раскрыл тему, работу не оформил в соответствии с требованиями написания доклада.

4.2.3. Критерии оценки ответа по контрольной работе

При выполнении контрольных работ обучающийся демонстрирует:

знания: круга задач в рамках управления сбытом, современных приемов и методов сбытовой деятельности, каналов сбыта и технологий продаж;

умения: выбирать оптимальные способы решения задач, связанных с управлением сбытом в агробизнесе, применять методы сбытовой деятельности, обеспечивая рациональное использование ресурсов;

владение: знанием действующих норм, связанных с управлением сбытом в агробизнесе, методами сбытовой деятельности.

Критерии оценки ответа по практической работе

зачтено	обучающийся демонстрирует: – даны верные пояснения по всем заданиям практической работы, оформление соответствует рекомендациям преподавателя
не зачтено	обучающийся: – работу не выполнил, или не дал пояснения по заданиям, или оформил не в соответствии с рекомендациями преподавателя

Разработчик: профессор кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК» Богатырев С.А. _____

(подпись)