ФИО: Соловьев Дмидрий Должность: ректор СГБОУ ВОЛЬКОЙ ГАНСЕРЕВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Дата подписания: 14.09.2024 08:29:52

Уникальный программный ключ: 528682d78e671e566ab07f01fe1ba2172f7

Федеральное государственное бюджетное образовательное

учреждение

высшего образования

«Саратовекий государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова»

Заведующи кафедрой

УТВЕРЖДАЮ

/Воротников И.Л./

2019r.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Дисциплина

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В АПК

Направление подготовки

38.03.01 Экономика

Направленность

Экономика предприятий

агропромышленного комплекса

организаций

(профиль)

Квалификация

Бакалавр

выпускника

Нормативный срок обучения

4 года

Форма обучения

заочная

Кафедра-разработчик

Организация производства и управление

бизнесом в АПК

Ведущий преподаватель

Власова О.В., доцент

Разработчик: доцент, Власова О.В.

Саратов 2019

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	11
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 «Коммерческая деятельность в АПК» обучающиеся, в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 12. ноября 2015 г. № 1327 формируют следующие компетенции, указанные в таблице 1.

Таблица 1 Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины «Коммерческой деятельность в АПК»

F	Компетенция	Структурные элементы	Этапы	Виды	Оценочные
Код	Наименование	компетенции (в	формиров	занятий	средства для
		результате освоения	ания	для	оценки
		дисциплины	компетен	формиро	уровня
		обучающий должен	ции в	вания	сформирова
		знать, уметь, владеть)	процессе	компете	нности
			освоения	нции	компетенци
			ОПОП		И
			(год)		
1	2	3	4	5	6
ПК-1	способностью	знает:			
	собрать и	виды исходных данных			
	проанализировать	для расчета			
	исходные данные,	экономических и			
	необходимые для	социально-			
	расчета	экономических			
	экономических и	показателей			
	социально-	деятельности			
	экономических	хозяйствующих			
	показателей,	субъектов			
	характеризующих	умеет:			
	деятельность	осуществлять сбор,			
	хозяйствующих	анализ данных для		лекции,	устный
	субъектов	расчета экономических		практич	опрос,
		и социально-	5	еские	круглый
		экономических		занятия	стол
		показателей			0 - 00 -
		деятельности			
		хозяйствующих			
		субъектов			
		владеет:			
		методами			
		систематизации и			
		оценки исходных			
		данных для расчета			
		экономических и			
		социально-			
		экономических			
		показателей			

		деятельности хозяйствующих субъектов			
ПК-29	способностью осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать розничные технологии продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж	виды оперативного планирования продаж, организацию технологии продаж в страховании и показатели эффективности каналов продаж умеет: осуществлять оперативное планирование, организацию розничных продаж, реализацию розничных продаж в страховании, анализ эффективности каналов продаж владеет: методикой оперативного планирования продаж, организации технологии продаж в страховании, анализа эффективности каналов продаж	5	лекции, практич еские занятия	устный опрос, круглый стол

Компетенция ПК-1 – также формируется в ходе освоения дисциплин: Математический анализ, Линейная алгебра, Микроэкономика, Финансы, Экология, Введение В специальность, Экономика И технология производства продукции растениеводства, Экономика И технология продукции животноводства, Ценообразование в АПК, производства АПК, Экономическая Ценовые стратегии В оценка технического АПК, Экономическая обеспечения предприятия оценка применения ресурсосберегающих технологий в АПК, Анализ микроэкономических АПК, Анализ статистической предприятий показателей отчетности АПК, предприятия Экономика агропродовольственных рынков, Государственное экономическое регулирование АПК, Экономическое регулирование рисками предприятия АПК, Экономика недвижимости, а ходе прохождения производственной практики: исследовательской работы, технологической практики, преддипломной практики, научно-исследовательской работы и итоговой государственной аттестации.

Компетенция ПК-29 – также формируется в ходе освоения дисциплин: Маркетинг, Экономика агропродовольственных рынков.

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

Перечень оценочных материалов

Таблица 2

$N_{\underline{0}}$	Наименовани	Краткая характеристика оценочного материала	Представление
п/п	е оценочного		оценочного
	материала		средства в ОМ
1	устный опрос	средство контроля, организованное как	вопросы по темам
		специальная беседа педагогического работника	дисциплины:
		с обучающимся на темы, связанные с	- перечень
		изучаемой дисциплиной и рассчитанной на	вопросов для
		выяснение объема знаний обучающегося по	устного опроса
		определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	- задания для
			самостоятельной
			работы
2	круглый стол	одна из организационных форм	вопросы для
		познавательной деятельности учащихся, по-	обсуждения
		зволяющая закрепить полученные ранее	
		знания, восполнить недостающую	
		информацию, сформировать умения решать	
		проблемы, укрепить позиции, научить	
		культуре ведения дискуссии	

Программа оценивания контролируемой дисциплины

Таблица 3

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины) 2	Код контролируемой компетенции (или ее части) 3	Наименование оценочного средства 4
1	Роль и место коммерческой деятельности в общей схеме бизнеса.	ПК-1; ПК-29	Устный опрос
2	Определение профессиональных и достоинств эффективно работающего коммерческого директора предприятия.	ПК-1; ПК-29	Устный опрос
3	Структура и организация управления коммерческой деятельностью предприятия. Коммерческая система в сфере товарного обращения	ПК-29	Устный опрос
4	Организационные структуры коммерческой службы предприятия.	ПК-1; ПК-29	Круглый стол
5	Планирование закупочной коммерческой деятельности	ПК-29	Устный опрос
6	Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов	ПК-1; ПК-29	Устный опрос

	Коммерческая работа по организации	ПК-29	Устный опрос
	оптовой торговли. Особенности развития		
	коммерческих структур оптово-		
7	посреднических организаций. Коммерческая		
	работа по розничной продаже товаров.		
	Международные конвенции, общие условия		
	поставок и другие международные договоры.		
8	Расчеты коэффициента качества	ПК-1; ПК-29	Устный опрос
0	коммерческих услуг.		устный опрос

Описание показателей и критериев оценивания компетенций по дисциплине «Коммерческая деятельность в АПК» на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Таблица 4

Код	Планируем	Показатели и критерии оценивания результатов обучения			
компетен	ые	ниже	пороговый	продвинутый	высокий
ции,	результаты	порогового	уровень	уровень	уровень
этапы	обучения	уровня	(удовлетворит	(хорошо)	(отлично)
освоения		(неудовлетвори	ельно)		
компетен		тельно)			
ции					
1	2	3	4	5	6
ПК-1	знает:	обучающийся	обучающийся	обучающийся	обучающий
5 год	виды	не знает виды	демонстрируе	демонстрируе	ся
	исходных	исходных	т знания видов	т знание	демонстрир
	данных	данных для	исходных	видов	ует знание
	для	расчета	данных для	исходных	виды
	расчета	экономических	расчета	данных для	исходных
	экономиче	и социально-	экономически	расчета	данных для
	ских и	экономических	х и социально-	экономическ	расчета
	социально-	показателей	экономически	их и	экономичес
	экономиче	деятельности	х показателей	социально-	ких и
	ских	хозяйствующих	деятельности	экономическ	социально-
	показателе	субъектов, не	хозяйствующи	ИХ	экономичес
	й	знает практику	х субъектов,	показателей	ких
	деятельнос	их применения	но не знает	деятельности	показателей
	ТИ	в деятельности	деталей,	хозяйствующ	деятельност
	хозяйству	предприятия,	допускает	их субъектов,	И
	ющих	допускает	неточности в	не допускает	хозяйствую
	субъектов	существенные	формулировка	существенны	щих
	-	ошибки	х, нарушает	X	субъектов,
			логическую	неточностей	исчерпываю
			последователь		ще и
			ность в		последовате
			изложении		льно, четко
			программного		и логично
			материала		излагает
			•		материал,
					хорошо
					ориентируе
					тся в

T				
				материале,
				не
				затрудняетс
				я с ответом
				при
				видоизмене
				нии заданий
умеет:	не умеет	в целом	в целом	сформирова
осуществл	осуществлять	успешное, но	успешное, но	нное
ять сбор,	сбор, анализ	не системное	содержащие	умение
анализ	данных для	умение	отдельные	осуществля
данных	расчета	осуществлять	пробелы,	ть сбор,
для	экономических	сбор, анализ	умение	анализ
расчета	и социально-	данных для	осуществлять	данных для
экономиче	экономических	расчета	сбор, анализ	расчета
ских и	показателей	экономически	данных для	экономичес
социально-	деятельности	х и социально-	расчета	ких и
экономиче	хозяйствующих	экономически	экономическ	социально-
ских	субъектов,	х показателей	их и	экономичес
показателе	допускает	деятельности	социально-	ких
й	существенные	хозяйствующи	экономическ	показателей
деятельнос	ошибки,	х субъектов	их	деятельност
ти	неуверенно, с	х субыскібы	показателей	И
хозяйству	большими			хозяйствую
_			деятельности	
ющих	затруднениями		хозяйствующ	ЩИХ
субъектов	выполняет		их субъектов	субъектов
	самостоятельну			
	ю работу,			
	большинство			
	заданий,			
	предусмотренн			
	ых программой			
	дисциплины, не			
	выполнено			
владеет:	обучающийся	в целом	в целом	успешное и
методами	не владеет	успешное, но	успешное, но	системное
систематиз	методами	не системное	содержащее	владение
ации и	систематизации	владение	отдельные	навыками
оценки	и оценки	навыками	пробелы или	методов
исходных	исходных	методов	сопровождаю	систематиза
данных	данных для	систематизаци	щееся	ции и
для	расчета	и и оценки	отдельными	оценки
расчета	экономических	исходных	ошибками	исходных
экономиче	и социально-	данных для	владение	данных для
ских и	экономических	расчета	навыками	расчета
социально-	показателей	экономически	методов	экономичес
экономиче	деятельности	х и социально-	систематизац	ких и
ских	хозяйствующих	экономически	ии и оценки	социально-
показателе	субъектов,	х показателей	исходных	экономичес
й	допускает	деятельности	данных для	ких
деятельнос	существенные	хозяйствующи	расчета	показателей
ти	ошибки, с	х субъектов	экономическ	деятельност
111	ошноки, с	A CYCECKIOE	SKOHOWIN ICCK	делтельност

	хозяйству	большими		их и	И
	ющих	затруднениями		социально-	хозяйствую
	субъектов	выполняет		экономическ	щих
	5,0201100	самостоятельну		их	субъектов
		ю работу,		показателей	- J =
		большинство		деятельности	
		предусмотренн		хозяйствующ	
		ых программой		их субъектов	
		дисциплины не		J	
		выполнено			
ПК-29	знает:	обучающийся	обучающийся	обучающийся	обучающий
5 год	виды	не знает виды	демонстрируе	демонстрируе	СЯ
	оперативн	оперативного	т знания	т знание	демонстрир
	ого	планирования	только	видов	ует знание
	планирова	продаж,	основных	оперативного	видов
	ния	организацию	видов	планирования	оперативног
	продаж,	технологии	оперативного	продаж,	O
	организаци	продаж в	планирования	организацию	планирован
	Ю	страховании и	продаж,	технологии	ия продаж,
	технологи	показатели	организацию	продаж в	организаци
	и продаж в	эффективности	технологии	страховании	Ю
	страховани	каналов продаж,	продаж в	и показатели	технологии
	И И	не знает	страховании и	эффективност	продаж в
	показатели	практику их	основные	и каналов	страховании
	эффективн	применения в	показатели	продаж	И
	ости	деятельности	эффективност		показатели
	каналов	предприятия,	и каналов		эффективно
	продаж	допускает	продаж, но не		сти каналов
		существенные	знает деталей,		продаж,
		ошибки	допускает		исчерпываю
			неточности в		ще и
			формулировка		последовате
			х, нарушает		льно, четко
			логическую		И ЛОГИЧНО
			последователь ность в		излагает
			ность в изложении		материал, хорошо
			программного		ориентируе
			материала		тся в
			marephana		материале,
					не
					затрудняетс
					я с ответом
					при
					видоизмене
					нии заданий
	умеет:	не умеет	в целом	в целом	сформирова
	осуществл	осуществлять	успешное, но	успешное, но	нное
	ять	оперативное	не системное	содержащие	умение
	оперативн	планирование,	умение	отдельные	осуществля
	oe	организацию	осуществлять	пробелы,	ТЬ
	планирова	розничных	оперативное	умение	оперативное
	планирова	розничных	оперативное	умснис	оперативное

ние,	продаж,	планирование,	осуществлять	планирован
организаци	реализацию	организацию	оперативное	ие,
Ю	розничных	розничных	планирование	организаци
розничных	продаж в	продаж,		Ю
продаж,	страховании,	реализацию	, организацию	розничных
реализаци	анализ	розничных	розничных	продаж,
Ю	эффективности	продаж в	продаж,	реализацию
розничных	каналов продаж,	страховании,	реализацию	розничных
-	допускает	анализ	розничных	продаж в
•	существенные	эффективност	-	-
страховани	ошибки,	* *	продаж в	страховании
и, анализ	*	и каналов	страховании,	, анализ
эффективн	неуверенно, с	продаж	анализ	эффективно
ости	большими		эффективност	сти каналов
каналов	затруднениями		и каналов	продаж
продаж	выполняет		продаж	
	самостоятельну			
	ю работу,			
	большинство			
	заданий,			
	предусмотренн			
	ых программой			
	дисциплины, не			
	выполнено			
владеет:	обучающийся	в целом	в целом	успешное и
методикой	не владеет	успешное, но	успешное, но	системное
оперативн	навыками	не системное	содержащее	владение
ОГО	методики	владение	отдельные	навыками
планирова	оперативного	навыками	пробелы или	методики
ния	планирования	методики	сопровождаю	оперативног
продаж,	продаж,	оперативного	щееся	0
организаци	организации	планирования	отдельными	планирован
И	технологии	продаж,	ошибками	ия продаж,
технологи	продаж в	организации	владение	организаци
и продаж в	страховании,	технологии	навыками	И
страховани	анализа	продаж в	методики	технологии
и, анализа	эффективности	страховании,	оперативного	продаж в
эффективн	каналов продаж,	анализа	планирования	страховании
ости	допускает	эффективност	продаж,	, анализа
каналов	существенные	и каналов	организации	эффективно
продаж	ошибки, с	продаж	технологии	сти каналов
	большими		продаж в	продаж
	затруднениями		страховании,	
	выполняет		анализа	
	самостоятельну		эффективност	
	ю работу,		и каналов	
	большинство		продаж	
	предусмотренн		_	
	ых программой			
	дисциплины не			
	выполнено			
		<u> </u>	<u> </u>	

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. Устный опрос

Устный опрос - является наиболее распространенным методом при проверке и оценке знаний. Сущность этого метода заключается в том, что преподаватель ставит обучающимся вопросы по содержанию изученного материала и побуждает их к ответам, выявляя, таким образом, качество и полноту его усвоения.

Устный опрос обучающихся позволяет контролировать процесс формирования знаний и умений, вместе с тем во время опроса осуществляется повторение и закрепление знаний и умений, совершенствуются диалогическая и монологическая формы речи.

Примерный перечень вопросов для устного опроса по теме практического занятия «Выбор стратегии материально-технического снабжения предприятия»:

- 1. Организационно-экономические предпосылки возникновения стратегической логистики.
- 2. Особенности выбора стратегии предприятия в условиях конкуренции в экономике современной России.
- 3. Основные элементы и инструменты формирования рыночной стратегии предприятия.
- 4. Процесс планирования и реализации стратегии управления снабжением на предприятии.
 - 5. Потребность и разработка плана закупок материальных ресурсов.

Примерный перечень вопросов для устного опроса по теме практического занятия «Международные конвенции, общие условия поставок и другие международные договоры»:

- 1. Общие положения о сделках.
- 2. Понятие внешнеэкономической сделки.
- 3. Коллизионные вопросы внешнеэкономических сделок.
- 4. Форма, договора.
- 5. Применение права по вопросам содержания сделок.
- 6. Универсальные международные конвенции по внешнеторговой купле-продаже. Типовые договоры. Торговые термины. Общие условия поставок.
 - 7. Договоры подряда.
 - 8. Концессионные и иные соглашения.
 - 9. Договоры в области научно-технического сотрудничества.

«Круглый стол» — это метод активного обучения, одна из организационных форм познавательной деятельности учащихся, позволяющая полученные восполнить ранее знания, информацию, сформировать умения решать проблемы, укрепить позиции, научить культуре ведения дискуссии. Характерной чертой «круглого стола» сочетание тематической дискуссии групповой cконсультацией. Наряду с активным обменом знаниями, учащихся вырабатываются профессиональные умения излагать мысли, аргументировать свои соображения, обосновывать предлагаемые решения и отстаивать свои убеждения. При этом происходит закрепление информации и самостоятельной работы с дополнительным материалом, а также выявление проблем и вопросов для обсуждения.

Примерный перечень вопросов для обсуждения на круглом столе по теме «Организационные структуры коммерческой службы предприятия»:

- 1. Функциональная структура коммерческого предприятия.
- 2. Товарная структура коммерческого предприятия.
- 3. Смешанная структура коммерческого предприятия.

Примерный перечень вопросов для обсуждения на круглом столе по теме «Коммерческая работа по организации оптовой торговли»:

- 1. Роль и задачи коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров и ее особенности.
 - 2. Содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
 - 3. Формы и методы оптовой продажи товаров.
- 4. Услуги оптовых предприятий по реализации товаров и направления их совершенствования.

3.3 Промежуточная аттестация

На 5 курсе в качестве выходного контроля предусмотрен зачет в соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.01 Экономика. Зачет проводится в форме устного собеседования.

Цель проведения промежуточной аттестации (зачета): оценить уровень теоретических знаний и практических умений и навыков студента в рамках ФГОС ВО по дисциплине «Коммерческая деятельность в АПК».

Вопросы, выносимые на зачет

- 1. Роль и место коммерческой деятельности в общей схеме бизнеса.
- 2. Концепция коммерческой деятельности на предприятии.
- 3. Сущность коммерческой деятельности предприятия
- 4. Основные принципы коммерческой деятельности предприятия
- 5. Общая оценка состояния коммерческой деятельности российских предприятий.

- 6. Структура и организация управления коммерческой деятельностью предприятия.
 - 7. Основные функции коммерческой службы предприятия.
- 8. Закономерности формирования организационных структур управления коммерческой деятельностью.
 - 9. Организационные структуры коммерческой службы предприятия.
 - 10. Планирование закупочной коммерческой деятельности.
- 11. Сущность планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами.
 - 12. Изучение рынка сырья и материалов
- 13. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов
- 14. Организация коммерческих связей и выбор потенциального поставщика
 - 15. Условия поставки материальных ресурсов
 - 16. Приемка продукции по критериям качества и количества
 - 17. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов
- 18. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам
 - 19. Необходимость решения задачи выбора нового поставщика
 - 20. Прядок расчетов цен на материальные ресурсы
 - 21. Роль сбыта продукции на предприятии.
 - 22. Планирование ассортимента продукции
 - 23. Планирование сбыта продукции
 - 24. Организация оперативно-сбытовой продукции
- 25. Организация коммерческой деятельности на совместных предприятиях
- 26. Коммерческая деятельность на совместных предприятиях производственного профиля
 - 27. Анализ сбытовой деятельности предприятия
- 28. Порядок решения задачи по планированию ассортимента новой продукции
 - 29. Порядок расчетов точки безубыточности
 - 30. Решение задачи по прогнозированию сбыта продукции
 - 31. Выбор каналов сбыта продукции
 - 32. Распределение объема сбыта продукции по регионам
 - 33. Определение объективной цены продажи товара
 - 34. Коммерческая система в сфере товарного обращения
 - 35. Содержание коммерческой деятельности, принципы, цели и задачи
 - 36. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения
 - 37. Сущность коммерческих связей и принципы их формирования
 - 38. Концепция коммерческих услуг, классификационные признаки
 - 39. Сущность интегрированной модели коммерческой логистики
 - 40. Порядок расчетов коэффициента эластичности товарооборота
 - 41. Порядок расчетов коэффициента качества коммерческих услуг

- 42. Коммерческая работа по организации оптовой и розничной торговли
- 43. 2.Специфика биржевой, ярмарочно-выставочной и аукционной торговли
- 44. Особенности развития коммерческих структур оптово-посреднических организаций.
 - 45. Торговые дома проводники коммерческо-посреднической деятельности
 - 46. Система товародвижения и ее участники
 - 47. Расчеты объема продаж
 - 48. Расчеты затрат на товародвижение
 - 49. Коммерческая логистика
 - 50. Содержание маркетинговой деятельности предприятий
 - 51. Этапы составления бизнес-плана
 - 52. Классификация рисков
 - 53. Виды рисков

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 обучения студентов, этапов и уровня формирования компетенций по дисциплине «Коммерческая деятельность в АПК» осуществляется через проведение текущего, выходного контролей и контроля самостоятельной работы

Формы текущего, промежуточного и итогового контроля и контрольные задания 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 5

Уровень	Отметка	а по пятиба.	пльной	Описание
освоения	системе			
компетенц	(промежу	точная атте	стация)*	
ИИ				
высокий	«отлично	«отлично «зачтено «зачтено		Обучающийся обнаружил всестороннее,
	>>	>>	(отлично	систематическое и глубокое знание
)»	учебного материала, умеет свободно
				выполнять задания, предусмотренные
				программой, усвоил основную
				литературу и знаком с дополнительной
				литературой, рекомендованной

Уровень освоения компетенц ии		а по пятиба. системе точная атте		Описание
				программой. Как правило, обучающийся проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании материала
базовый	«хорошо»	«зачтено »	«зачтено (хорошо) »	Обучающийся обнаружил полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе
пороговый	«удовлетвор ительно»	«зачтено »	«зачтено (удовлет воритель но)»	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 экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
_	«неудов- летвори- тельно»	«не зачтено»	«не зачтено (неудовлет - ворительн о)»	Обучающийся обнаружил пробелы в знаниях основного учебного материала,

4.2.1. Критерии оценки устного ответа при промежуточной аттестации

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

- **знания:** видов исходных данных для расчета экономических, социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов и видов оперативного планирования продаж, организацию технологии продаж в страховании и показатели эффективности каналов продаж
- **умения:** осуществлять сбор, анализ данных для расчета экономических, социально-экономических показателей деятельности

хозяйствующих субъектов и осуществлять оперативное планирование, организацию розничных продаж, реализацию розничных продаж в страховании, анализ эффективности каналов продаж

- **владение навыками:** методики систематизации и оценки исходных данных для расчета экономических, социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов и методикой оперативного планирования продаж, организации технологии продаж в страховании, анализа эффективности каналов продаж

Критерии оценки

критерии оценки	
отлично	обучающийся демонстрирует:
	- знание материала (материал систематизирован и
	структурирован; сделаны обобщения и сопоставления
	различных точек зрения по рассматриваемому вопросу,
	сделаны и аргументированы основные выводы, отчетливо
	видна самостоятельность суждений, основные понятия
	проблемы изложены полно и глубоко)
	- грамотность и культура изложения;
	- дает правильные ответы на вопросы аудитории при
	презентации доклада
хорошо	обучающийся демонстрирует:
	- знание материала (материал систематизирован и
	структурирован; сделаны обобщения и сопоставления
	различных точек зрения по рассматриваемому вопросу,
	сделаны и аргументированы основные выводы)
	- дает неточные ответы на вопросы аудитории при
	презентации доклада
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует:
	- неполное знание материала (в материале представлена одна
	точка зрения, отсутствует самостоятельность суждений)
	- не отвечает на вопросы аудитории при презентации
	доклада
неудовлетворительно	обучающийся:
	- не выполнил доклад

4.2.2. Критерии оценки выполнения заданий «круглого стола»

При выполнении кейс-заданий обучающийся демонстрирует:

знания: организационных структур управления коммерческих предприятий

умения: определять тип организационных структур управления коммерческих предприятий

владение навыками: выбора организационной структуры управления коммерческой деятельностью предприятия при организации нового предприятия или совершенствования действующего предприятия

Критерии оценки выполнения заданий «круглого стола» обучающийся демонстрирует: отлично знание материала (материал систематизирован и структурирован; сделаны обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу, сделаны и аргументированы основные выводы, отчетливо видна самостоятельность суждений, основные новятия проблемы изложены полно и глубоко) грамотность и культура изложения; - дает правильные ответы на вопросы и задания «кругного хорошо обучающийся демонстрирует: знание матернала (материал систематизирован структурирован; сделаны обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу, сделаны и аргументированы основные выводы) - дает неточные ответы на вопросы и задания «круглого стола» обучающийся демонстрирует: удовлетворительно - неполное знание материала (в материале представлена одна точка зрения, отсутствует самостоятельность суждений) дает неправильные ответы на вопросы и задания «круглого стола» обучающийся: неудовлетворительно - не отвечает на вопросы на вопросы и задания «круглого

Разработчик: доцент, Власова О.В.