СОЧИНСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ ИМЕНИ ПАТРИСА ЛУМУМБЫ»

Отделение среднего профессионального образования

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

"Организация и осуществление продаж"

(наименование дисциплины)

Оценочные материалы рекомендованы МС для специальности/профессии:

38.02.08 Торговое дело

(код и наименование специальности/профессии ОП СПО)

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной образовательной программы среднего профессионального образования (ОП СПО):

"Торговое дело"

(наименование специальности/профессии ОП СПО)

Семестр реализации: 2 курс, 4 семестр

Сочи, 2026

1. НАЗНАЧЕНИЕ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ФОС создается в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта для аттестации обучающихся на соответствие их достижений поэтапным требованиям соответствующей образовательной программы для проведения текущего оценивания, а также промежуточной аттестации обучающихся. ФОС является составной частью нормативно-методического обеспечения системы оценки качества освоения образовательной программы, входит в состав образовательной программы.

ФОС – комплект методических материалов, нормирующих процедуры оценивания результатов обучения, т.е. установления соответствия учебных достижений (результатов обучения) запланированным результатам освоения рабочих программ учебных дисциплин (модулей) и образовательных программ.

ФОС сформирован на основе ключевых принципов оценивания:

– валидности: объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;

– надежности: использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;

– объективности: разные обучающиеся должны иметь равные возможности добиться успеха.

ФОС подлежат ежегодному пересмотру и обновлению.

2. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Перечень контролируемых компетенций

Шифр	Компетенция
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ПК 1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
ПК 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК 1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения

3. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ

3.1. Текущий контроль

Текущий контроль знаний используется для оперативного и регулярного управления учебной деятельностью (в том числе самостоятельной) обучающихся. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра, в ходе повседневной учебной работы. Данный вид контроля стимулирует у обучающихся стремление к систематической самостоятельной работе по изучению дисциплины.

Оценочные средства позволяют провести текущий контроль по дисциплине. По каждому средству оценивается полнота и глубина освоения, характеризующиеся показателями и критериями оценивания

Показатель	Критерий	Шкала

Пороговый (узнавание) «3»	Знает: базовые общие знания; Умеет: основные умения, требуемые для выполнения простых задач; Владеет: работает при прямом наблюдении.	3	2	1
Базовый (воспроизведение) «4»	Знает: факты, принципы, процессы, общие понятия в пределах области исследования; Умеет: диапазон практических умений, требуемых для решения определенных проблем в области исследования; Владеет: берет ответственность за завершение задач в исследовании, приспосабливает свое	4	3	2
Высокий (компетентность) «5» max балл	Знает: фактическое и теоретическое знание в пределах области исследования с пониманием границ применимости; Умеет: диапазон практических умений, требуемых для развития творческих решений, абстрагирования проблем; Владеет: контролирует работу, проводит оценку,	5	4	3

Максимальное количество баллов по каждому оценочному средству (соответствует вербальному критерию «высокий») представлено в Паспорте фонда оценочных средств и зависит от сложности темы и количества часов на ее усвоение.

3.2. Описание фонда оценочных средств

3.2.1. Критерии оценивания письменных и устных ответов обучающихся

С целью контроля и подготовки обучающихся к изучению новой темы может проводится устный опрос по предыдущим темам.

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.);

– осознанность 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 способность грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе);

– использование дополнительного материала;

– рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость устного ответа во времени, с учетом индивидуальных особенностей обучающихся).

Оценка «отлично» выставляется, если обучающийся: полно и аргументировано отвечает по содержанию задания; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно.

Оценка «хорошо» выставляется, если обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но: излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет

достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

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

3.2.2. Примерный перечень оценочных средств

3.2.3. Примеры оценочных средств

Примеры оценочных средств (при наличии) представлены в Приложении к рабочей программе дисциплины "Организация и осуществление продаж"

Открыть приложение

3.3. Темы докладов, рефератов, презентаций

Темы рефератов:

1.Индивидуальные частные предприниматели: понятие, их статус, особенности торговой деятельно
2. Специализация и типизация магазинов. Современные форматы магазинов.
3. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие
размещение магазинов в городах.
4. Качественные показатели состояния торговой сети.
5. Качество услуг розничной торговли: понятия, общие требования к качеству.
6. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли.
7.Нормативно-правовая база. Комплект стандартов, регламентирующих качество услуг розничной
торговли.
8. Требования к технологическому оснащению торговых помещений.
28
9. Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования. 10.
Показатели
использования площади магазина.
11. Требования к эстетическим показателям торговых зданий и залов.
12. Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству и качеству, документальное
оформление
приемки товаров.
13. Организация и технология хранения товаров в магазине.
14. Особенности кратковременного хранения отдельных групп товаров в магазине.
15. Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров.
16. Основные элементы процесса продажи.
17. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продажи.
18. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначения, их краткая характеристи
19. Требования к информации о продавце.
20. Методы мотивации торгового персонала.
21. Стратегии позиционирования. Выбор целевого сегмента.
22. Товарный мерчандайзинг.
23. Обеспечение безопасности для покупателей в интернете. Сбор статистики и ключевые показате
эффективности. Товарные рекомендации.
24. Методы продвижения товаров и услуг в интернете.

4. ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ КОНТРОЛЬ

4.1. Оценочные средства для промежуточной аттестации

ФОС для промежуточной аттестации обучающихся по учебной дисциплине (модулю) Организация и осуществление продаж предназначен для оценки степени достижения запланированных результатов обучения по завершению изучения дисциплины в

установленной учебным планом форме и позволяют определить результаты освоения дисциплины.
Рабочей программой предусмотрены:
- рубежный контроль по окончании изучения отдельных разделов программы;
- промежуточный контроль.
Формой контроля сформированности компетенций у обучающихся по учебной дисциплине (модулю) является:

Курс	Семестр	Вид контроля
2	4	Другие формы контроля

4.2. Критерии оценивания

При оценке устного ответа учитываются: полнота и правильность ответа; степень осознанности, понимания изученного; языковое оформление ответа.

«5» ставится в том случае, если обучающийся: правильно понимает сущность вопроса, дает точное определение и истолкование основных понятий; строит ответ по собственному плану, сопровождает ответ новыми примерами, умеет применить знания в новой ситуации; может установить связь между изучаемым и ранее изученным материалом в том числе при изучении других предметов.

«4» ставится, если: ответ удовлетворяет основным требованиям к ответу на 5, но дан без использования собственного плана, новых примеров, применения знаний в новой ситуации, допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя.

«3» ставится, если обучающийся: правильно понимает сущность вопроса, но в ответе имеются отдельные пробелы в усвоении вопросов курса, не препятствующие дальнейшему усвоению программного материала; умеет применять полученные знания при решении простых задач по готовому алгоритму.

«2» ставится, если: обучающийся не овладел основными знаниями и умениями в соответствии с требованиями программы и допустил больше ошибок и недочетов, чем необходимо для оценки 3.

Оценка «1» ставится в том случае, если обучающийся не может ответить ни на один из поставленных вопросов.

Критерии оценки выполнения практического задания

Критерии оценки практического задания

«5» ставится если: обучающийся выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий; получил правильные результаты и выводы; правильно и аккуратно выполнил все записи, вычисления, в рассуждениях и обосновании решения нет пробелов и ошибок; в решении нет математических ошибок (возможна одна неточность, описка, не являющаяся следствием незнания или непонимания учебного материала).

«4» ставится, если работа выполнена полностью, но обоснования шагов решения недостаточны; выполнены требования к оценке 5, но допущены 2-3 недочета, или не более одной ошибки и одного недочета.

«3» ставится, если работа выполнена не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы; допущены более одной ошибки или более двух-трёх недочётов в выкладках, но учащийся владеет обязательными умениями по проверяемой теме.

«2» ставится, если работа выполнена не полностью и объем выполненной работы не позволяет сделать правильных выводов; работа проводилась неправильно, допущены существенные ошибки, показавшие, что обучающийся не владеет обязательные умениями по данной теме в полной мере.

«1» ставится, если: работа показала полное отсутствие у учащегося обязательных знаний и умений по проверяемой теме или значительная часть работы выполнена не самостоятельно.

Оценка «5» соответствует высокому уровню, оценка «4» – базовому, оценка «3» – пороговому.

4.3. Вопросы для промежуточной аттестации

1.Торговые предприятия (организации): понятие, цели, задачи, функции.
2. Организационно-правовые формы предприятий торговли, их особенности.
3. Индивидуальные частные предприниматели: понятие, их статус, особенности торговой деятельности.
81
4. Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды.
5. Состояние и перспективы развития розничной торговли.
6. Розничная торговая сеть: понятие, назначение, виды, их отличительные признаки и характеристика, направления развития.
7. Классификация предприятий розничной торговли: виды, типы, их идентифицирующие признаки.
8. Специализация и типизация магазинов. Современные форматы магазинов.
9. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.
10. Качественные показатели состояния торговой сети.
11. Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли.
12. Качество услуг розничной торговли: понятия, общие требования к качеству.
13. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли.
14. Нормативно-правовая база. Комплект стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли.
15. Общетехническая оснащенность торгового предприятия. Строительные и санитарные нормы и правила.
16. Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним.
17. Помещения магазина: состав, их взаимосвязь, устройство, соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса.
18. Требования к технологическому оснащению торговых помещений: обязательные и на добровольной основе.
19. Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования.
20. Показатели использования площади магазина.
21. Требования к эстетическим показателям торговых зданий и залов.
22. Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение.
23. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов.
24. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса.
25. Приемка товаров и тары: нормативные документы, ее регламентирующие.
26. Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству и качеству, документальное
оформление приемки товаров.
27. Организация и технология хранения товаров в магазине.
28. Особенности кратковременного хранения отдельных групп товаров в магазине.
29. Правила торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров
30. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база.
31. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели.
32. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров: продавцов, продавцов-консультантов, контролеров-кассиров, торговых и коммерческих агентов, менеджеров
по продажам.
33. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.
34. Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика.
35. Основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов,

предложение
сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями.
36. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продажи.
37. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначения, их краткая характеристика.
38. Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов.
82
39. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое федеральными законами, правилами продажи, в том числе федеральными и региональными.
40. Требования к информации о продавце (к вывескам, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.), реализуемых товарах и оказываемых услугах.
41. Организация и разработка плана сбыта.
42. Организация работы торгового персонала.
43. Методы мотивации торгового персонала.
44. Понятие, принципы и методы исследования в системе продаж.
45. Оценка факторов рыночной среды.
46. Особенности проведения маркетинговых исследований в сфере продаж.
47. Стратегии позиционирования. Выбор целевого сегмента.
48. Концептуальные модели управления в сфере продаж.
49. Типы организации отдела продаж.
50. Концепция мерчандайзинга в розничной торговле: цели, задачи, правила.
51. Визуальный мерчандайзинг.
52. Товарный мерчандайзинг.
53. Интернет как новый канал сбыта. Модели осуществления продаж.
54. Особенности организации продающих сайтов. Поисковая оптимизация.
55. Обеспечение безопасности для покупателей в интернете.
56. Сбор статистики и ключевые показатели эффективности.
57. Компоненты маркетингового продвижения.
58. Реклама в интернете.
59. Мобильные приложения.
60. Роль посредников в привлечении интернет-покупателей. Рассылка электронных писем. Блоги и социальные сети.

4.4. Перечень компетенций, которые сформированы у обучающихся при успешном выполнении заданий

В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся осваивают следующие компетенции:

Раздел/Тема	Компетенции
МДК 01.02.Организация и осуществление продаж	ОК 01., ОК 03., ОК 05., ОК 07., ОК 09., ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.6., ОК 02., ОК 04.
МДК 01.02.Организация и осуществление продаж	ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.6.
МДК 01.02.Организация и осуществление продаж	ПК 1.1., ПК 1.6.
Самостоятельная работа	

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Изучение дисциплины Организация и осуществление продаж является базой для освоения студентами курсов профессионального цикла, формирует базу для овладения профессиональными компетенциями, которые могут быть применены в видах профессиональной деятельности в соответствии с Государственным образовательным стандартом профессионального образования.

В процессе изучения дисциплины предполагается проведение практических занятий для закрепления теоретических знаний, тематика практических занятий учитывает специфику получаемой специальности.

С целью закрепления и систематизации знаний, формирования самостоятельного мышления в программе предусмотрены часы для самостоятельной работы студентов.

При изучении дисциплины - внимание студента будет обращено на её прикладной характер, на то, где и когда изучаемые теоретические положения и практические навыки могут быть использованы в будущей практической деятельности.