

Подписан: Скоков Р.Ю.,
ректор ВИЭПП

Дата: 2026-01-19 13:05:

Приложение 2 к рабочей программе
47 междисциплинарного модуля

«Организация и осуществление продаж»

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОЛЖСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ПЕДАГОГИКИ И ПРАВА»

Волжский социально-педагогический колледж

**Фонд оценочных средств
по междисциплинарному модулю
«Организация и осуществление продаж»**

Специальность:
38.02.08 Торговое дело

Уровень образования:
среднее профессиональное образование

Квалификация выпускника:
специалист торгового дела

Содержание

1	Перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в процессе освоения образовательной программы, описание показателей, критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания	3
2	Типовые контрольные задания, необходимые для оценки результатов обучения, характеризующих формирование компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	21
2.1	Типовые контрольные задания, используемые для проведения входного контроля	21
2.2	Типовые контрольные задания, используемые для текущего контроля по междисциплинарному модулю «Организация и осуществление продаж»	26
2.2.1	Методические материалы, используемые для текущего контроля знаний по междисциплинарному модулю «Организация и осуществление продаж»	26
2.2.2	Задания для самостоятельной работы.....	26
2.2.3	Тесты по междисциплинарному модулю «Организация и осуществление продаж».....	28
2.2.5	др. методические материалы	31
2.3	Типовые контрольные задания, используемые для промежуточной аттестации по междисциплинарному модулю «Организация и осуществление продаж»	32
2.3.1	Примерный перечень вопросов к экзамену по междисциплинарному модулю «Организация и осуществление продаж».....	32
2.3.2	Примерное экзаменационное тестовое задание по междисциплинарному модулю «Организация и осуществление продаж».....	33

1 Перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в процессе освоения образовательной программы, описание показателей, критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	- знает основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности. - умеет распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте -анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части -определять этапы решения задачи выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы составлять план действия -определять необходимые ресурсы владеть актуальными методами работы в профессиональной и	- имеет базовые знания об актуальном профессиональном и социальном контексте, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности. - умеет по инструкции преподавателя распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте -анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	удовлетворительно
		- знает об актуальном профессиональном и социальном контексте, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;	хорошо

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
	смежных сферах -реализовывать составленный план оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности. - умеет распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте -анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	
		- знает - знает об актуальном профессиональном и социальном контексте, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности. - умеет самостоятельно распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и	отлично

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
		выделять её составные части; определять этапы решения задачи выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	- знает номенклатуру информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности приемы структурирования информации -формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации -порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств. - умеет определять задачи для поиска информации определять необходимые источники информации -планировать процесс поиска структурировать получаемую информацию -выделять наиболее значимое в	- имеет базовые знания о номенклатуре информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств. - умеет по инструкции преподавателя определять задачи для поиска информации определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач;	Удовлетворительно

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
	перечне информации -оценивать практическую значимость результатов поиска оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач использовать современное программное обеспечение -использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач;	- знает номенклатуру информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств. - умеет определять задачи для поиска информации определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач;	Хорошо
		- знает - знает номенклатуру информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств. - умеет самостоятельно определять задачи для поиска информации определять необходимые источники информации; планировать процесс	Отлично

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
		поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач;	
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	- знает содержание актуальной нормативно-правовой документации современная научная и профессиональная терминология возможные траектории профессионального развития и самообразования - Основы предпринимательства -основы финансовой грамотности -правила разработки бизнес-планов порядок выстраивания презентации кредитные банковские продукты. - умеет определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности -применять современную научную профессиональную терминологию определять и выстраивать траектории профессионального	- имеет базовые знания содержания актуальной нормативно-правовой документации; современной научной и профессиональной терминологии Возможных траекториях профессионального развития и самообразования; основ предпринимательской деятельности; основ финансовой грамотности; правилах разработки бизнес-планов; порядке выстраивания презентации кредитные банковские продукты. - умеет по инструкции преподавателя определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;	Удовлетворительно

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
	развития и самообразования -выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности -оформлять бизнес-план -рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности -презентовать бизнес-идею определять источники финансирования;	презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования;	
		- знает содержаниях актуальной нормативно-правовой документации; современной научной и профессиональной терминологии Возможных траекториях профессионального развития и самообразования; основ предпринимательской деятельности; основ финансовой грамотности; правилах разработки бизнес-планов; порядке выстраивания презентации кредитные банковские продукты. - умеет определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования;	Хорошо
		- знает - знает содержаниях актуальной нормативно-правовой документации; современной научной и профессиональной терминологии Возможных траекториях профессионального развития и самообразования; основ предпринимательской деятельности; основ финансовой грамотности; правилах разработки	Отлично

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
		бизнес-планов; порядке выстраивания презентации кредитные банковские продукты. - умеет самостоятельно определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования;	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	- знает психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности - основы проектной деятельности. - умеет организовывать работу коллектива и команды - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности;	- имеет базовые знания психологических основах деятельности коллектива, психологических особенностях личности; основах проектной деятельности. - умеет по инструкции преподавателя организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности;	Удовлетворительно
		- знает психологических основах деятельности коллектива, психологических особенностях личности; основах проектной деятельности. - умеет организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности;	Хорошо

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
		- знает – знает психологических основах деятельности коллектива, психологических особенностях личности; основах проектной деятельности. - умеет самостоятельно организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности;	Отлично
Ок 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	- знает особенности социального и культурного контекста правила оформления документов и построения устных сообщений. - умеет грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе;	- имеет базовые знания об особенностях социального и культурного контекста; правилах оформления документов и построения устных сообщений. - умеет по инструкции преподавателя грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе;	Удовлетворительно
		- знает об особенностях социального и культурного контекста; правилах оформления документов и построения устных сообщений. - умеет грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе;	Хорошо
		- знает - знает об особенностях социального и культурного контекста; правилах оформления документов и построения устных сообщений. - умеет самостоятельно грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе;	Отлично

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
ОК 06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	- знает сущность гражданско-патриотической; традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения; - умеет проявлять гражданско-патриотическую позицию; демонстрировать осознанное поведение; описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения.	- имеет базовые знания об сущности гражданско-патриотической; традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения; - умеет по инструкции преподавателя проявлять гражданско-патриотическую позицию; демонстрировать осознанное поведение; описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения.	Удовлетворительно
		- знает сущность гражданско-патриотической; традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения; - умеет на основе типовых примеров проявлять гражданско-патриотическую позицию; демонстрировать осознанное поведение; описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения.	Хорошо
		- знает особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений; сущность гражданско-патриотической; традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения;	Отлично

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
		- умеет самостоятельно и грамотно проявлять гражданско-патриотическую позицию; демонстрировать осознанное поведение; описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения.	
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	- знает правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основные направления изменения климатических условий региона. - умеет соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности; осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства; организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона.	- имеет базовые знания о правилах экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основных ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; путях обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основных направлениях изменения климатических условий региона. - умеет по инструкции преподавателя соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности; осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства; организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона.	Удовлетворительно
		- знает о правилах экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основных ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; путях обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основных направлениях изменения климатических условий региона. - умеет соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности; осуществлять работу с соблюдением	Хорошо

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
		принципов бережливого производства; организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона. - знает - знает о правилах экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основных ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; путях обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основных направлениях изменения климатических условий региона. - умеет самостоятельно соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности; осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства; организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона.	Отлично
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	- знает правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной	- имеет базовые знания о правилах построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основных общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексическом минимуме, относящегося к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности; - умеет по инструкции преподавателя понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые),	удовлетворительно

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
	направленности; - умеет понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы;	понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы;	
		- знает о правилах построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основных общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексическом минимуме, относящегося к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности особенности произношения; правилах чтения текстов профессиональной направленности;- умеет понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы;	хорошо
		- знает - знает о правилах построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основных общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексическом минимуме, относящегося к описанию предметов, средств и процессов профессиональной	отлично

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
		деятельности особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности; - умеет самостоятельно понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы;	
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	- знает методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; - умеет пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических	- имеет базовые знания о методах и инструментах работы с базами данных внутренних и внешних рынков; стандартах и требованиях внешних рынков к товарной продукции; - умеет по инструкции преподавателя пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.	удовлетворительно
		- знает о методах и инструментах работы с базами данных внутренних и внешних рынков; стандартах и требованиях внешних рынков к товарной продукции;	хорошо

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
	материалов.	- умеет пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. - знает - знает о методах и инструментах работы с базами данных внутренних и внешних рынков; стандартах и требованиях внешних рынков к товарной продукции; - умеет самостоятельно пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.	отлично
ПК 1.2 Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного	- знает правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; методы и	- имеет базовые знания о правовых нормах оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; методы и инструменты работы с базами больших данных; требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного	удовлетворительно

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
интеллекта	инструменты работы с базами больших данных; требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; - умеет создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; создавать и вести	документооборота; - умеет по инструкции преподавателя создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе.	
		- знает о правовых нормах оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; методы и	хорошо

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
	информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе.	инструменты работы с базами больших данных; требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; - <i>умеет</i> создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе.	
		- <i>знает</i> - <i>знает</i> о правовых нормах оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуру и содержание договора поставки, спецификации и	отлично

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
		сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; методы и инструменты работы с базами больших данных; требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; - умеет самостоятельно создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе.	
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-	— - знает виды торговых	- имеет базовые знания о видах торговых структур; форм и видов торговли, составных	удовлетворительно

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	структур; форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли, инфраструктуры потребительского рынка. - <i>умеет</i> осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;	элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли, инфраструктуры потребительского рынка. - <i>умеет</i> по инструкции преподавателя осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;	
		- <i>знает</i> видах торговых структур; форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли, инфраструктуры потребительского рынка. - <i>умеет</i> осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;	хорошо
		- <i>знает</i> - <i>знает</i> видах торговых структур; форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли, инфраструктуры потребительского рынка. - <i>умеет</i> самостоятельно осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;	отлично

2 Типовые контрольные задания, необходимые для оценки результатов обучения, характеризующих формирование компетенций в процессе освоения образовательной программы

2.1 Типовые контрольные задания, используемые для проведения входного контроля

1 вариант

1. Какой вид рынка характеризуется наличием множества продавцов и покупателей какого-либо сходного продукта?
 - а) олигополия;
 - б) чистая конкуренция;
 - в) монополия;
 - г) монополистическая конкуренция.
2. Какую ответственность по обязательствам предприятия несут участники общества с ограниченной ответственностью?
 - а) в пределах своих вкладов;
 - б) в пределах пакета акций;
 - в) полную имущественную ответственность;
 - г) солидарную ответственность своим имуществом.
3. Что из перечисленного относится к основным фондам?
 - а) производственные запасы;
 - б) готовая продукция;
 - в) деньги;
 - г) транспортные средства.
4. Что относится к фондам обращения?
 - а) готовая продукция;
 - б) основные средства;
 - в) материалы;
 - г) незавершенное производство.
5. При какой форме оплаты труда заработок рабочего не зависит от количества изготовленных им изделий?
 - а) простая сдельная;
 - б) простая повременная;
 - в) сдельно-прогрессивная;
 - г) сдельно-бригадная.
6. Определить первоначальную стоимость станка, если известно, что его преysкурantная цена – 550 тыс.р., расходы на транспортировку – 15 тыс.р., на монтаж – 10 тыс.р. Амортизационный период – 10 лет.
 - а) 550 тыс. р.;
 - б) 55 тыс. р.;
 - в) 575 тыс. р.;
 - г) 57,5 тыс. р.
7. Незаконченная изготовлением продукция, находящаяся на разных стадиях производства, – это...
 - а) чистая продукция;
 - б) валовая продукция;
 - в) незавершенное производство;
 - г) товарная продукция.
8. Способность работника произвести за единицу времени определенное количество продукции – это...
 - а) рентабельность производства;
 - б) производственная мощность;

- в) производительность труда;
 - г) фондовооруженность.
9. Пропорционально чему косвенные расходы распределяются между видами продукции?
 - а) стоимости материалов;
 - б) зарплате администрации предприятия;
 - в) дополнительной зарплате рабочих;
 - г) основной зарплате основных рабочих.
 10. Число рабочих-сдельщиков рассчитывается исходя из...
 - а) трудоёмкости работ;
 - б) количества рабочих мест;
 - в) норм обслуживания;
 - г) штатного расписания.
 11. Что надо знать, чтобы начислить зарплату при повременной оплате труда?
 - а) сдельную расценку и отработанное время;
 - б) трудоёмкость и часовую ставку;
 - в) часовую ставку и отработанное время;
 - г) количество рабочих мест.
 12. К какому виду себестоимости относится сумма всех производственных затрат и коммерческих расходов?
 - а) технологическая себестоимость;
 - б) цеховая себестоимость;
 - в) производственная себестоимость;
 - г) полная себестоимость.
 13. Трудоёмкость – это:
 - а) время, необходимое для производства единицы продукции;
 - б) затраченное время на производство;
 - в) длительность рабочей смены;
 - г) фонд рабочего времени.
 14. Переоценка основных средств производится, чтобы установить их...
 - а) ликвидационную стоимость;
 - б) восстановительную стоимость;
 - в) первоначальную стоимость;
 - г) остаточную стоимость.
 15. Если длительность оборота увеличилась с 60 до 65 дней, что можно сказать об эффективности использования оборотных средств?
 - а) оборотные средства стали использоваться эффективнее;
 - б) эффективность использования оборотных средств снизилась;
 - в) эффективность использования оборотных средств осталась прежней;
 - г) оборотные средства используются по максимуму.

2 вариант

1. Какой вид рынка характеризуется наличием небольшого числа продавцов чувствительных к политике ценообразования и маркетинговых исследований друг друга?
 - а) олигополия;
 - б) чистая конкуренция;
 - в) монополия;
 - г) монополистическая конкуренция.
2. Что является источником образования имущества ООО?
 - а) вклады участников;
 - б) ассигнования из бюджета;
 - в) продажа акций;
 - г) вклады учредителей.

3. Что из перечисленного относится к основным фондам?
 - а) силовые машины;
 - б) незавершенное производство;
 - в) производственные запасы;
 - г) деньги.
4. Определить производственную себестоимость изделия, если материальные затраты – 400 руб., основная зарплата рабочих – 100 руб., цеховые расходы – 200%, общезаводские расходы – 100%. Начисления на зарплату не учитывать.
 - а) 600 руб.;
 - б) 700 руб.;
 - в) 800 руб.;
 - г) 900 руб.
5. Какую ответственность по своим обязательствам несут учредители акционерного общества?
 - а) в пределах своих вкладов;
 - б) в пределах пакета акций;
 - в) полную имущественную ответственность;
 - г) солидарную ответственность своим имуществом.
6. Превышение доходов предприятия от продажи товаров над производственными затратами – это:
 - а) рентабельность;
 - б) производительность труда;
 - в) производственная мощность;
 - г) прибыль.
7. Что надо знать, чтобы начислить зарплату при сдельной оплате труда?
 - а) сдельную расценку и количество выпущенных изделий;
 - б) трудоемкость и часовую ставку;
 - в) часовую ставку и отработанное время;
 - г) количество рабочих мест.
8. К какому виду себестоимости относится сумма всех прямых затрат на производство, плюс косвенные расходы цеха, плюс общезаводские расходы?
 - а) технологическая себестоимость;
 - б) цеховая себестоимость;
 - в) производственная себестоимость;
 - г) полная себестоимость.
9. Что из перечисленного относится к оборотным фондам?
 - а) готовая продукция на складе;
 - б) денежные средства в кассе;
 - в) оборудование;
 - г) незавершенное производство.
10. К какой форме оплаты труда относится аккордная?
 - а) к косвенно-сдельной;
 - б) к сдельной;
 - в) к повременной;
 - г) к основной.
11. Показатель, который отражает оставшиеся в распоряжении предприятия средства после уплаты налогов.
 - а) чистая прибыль;
 - б) выручка;
 - в) валовая прибыль;
 - г) издержки.
12. Главная цель бизнес-плана – это:

- а) выпуск запланированного объема продукции;
 - б) расширение предпринимательской деятельности;
 - в) получение прибыли;
 - г) необходимое условие для работы.
13. Какие показатели характеризуют эффективность использования оборотных средств:
- а) прибыль, рентабельность производства;
 - б) фондоотдача, фондоемкость продукции, фондовооруженность труда;
 - в) коэффициент оборачиваемости, средняя продолжительность одного оборота;
 - г) уровень отдачи оборотных средств.
14. Все работники, в зависимости от степени участия в производственной деятельности, делятся на:
- а) рабочие, служащие и ИТР;
 - б) промышленно-производственный и непромышленный персонал;
 - в) списочный и явочный состав;
 - г) постоянный и временный состав работников.
15. Какие из перечисленных затрат относятся к постоянным?
- а) затраты на сырье и материалы;
 - б) основная зарплата производственных рабочих;
 - в) зарплата управленческого персонала;
 - г) затраты на покупные полуфабрикаты.

3 вариант

1. Общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций – это:
- а) общество с ограниченной ответственностью;
 - б) общество с дополнительной ответственностью;
 - в) акционерное общество;
 - г) товарищество.
2. Выпуск продукции в расчете на один рубль стоимости основных фондов – это:
- а) фондоотдача;
 - б) фондоемкость;
 - в) фондовооруженность;
 - г) фонд обращения.
3. Что из перечисленного относится к оборотным средствам предприятия?
- а) топливо;
 - б) измерительные приборы;
 - в) сооружения;
 - г) земельный участок.
4. Перечень разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов – это:
- а) тарифная ставка;
 - б) тарифная сетка;
 - в) тарифный коэффициент;
 - г) тарифный справочник.
5. К прямым расходам при калькуляции себестоимости относят...
- а) внепроизводственные расходы;
 - б) заводские расходы;
 - в) цеховые расходы;
 - г) материалы.
6. Определить производственную себестоимость изделия, если материальные затраты – 700 руб., основная зарплата рабочих – 100 руб., цеховые расходы – 200%, общезаводские расходы – 100%. Начисления на зарплату не учитывать.
- а) 600 руб.;
 - б) 700 руб.;
 - в) 800 руб.;

- г) 1100 руб.
7. Превышение доходов предприятия от продажи товаров над производственными затратами – это:
- а) рентабельность;
 - б) производительность труда;
 - в) прибыль;
 - г) производственная мощность.
8. Что надо знать, чтобы начислить зарплату при сдельной оплате труда?
- а) сдельную расценку и количество выпущенных изделий;
 - б) трудоемкость и часовую ставку;
 - в) часовую ставку и отработанное время;
 - г) количество рабочих мест.
9. Переоценка основных средств производится, чтобы установить их...
- а) ликвидационную стоимость;
 - б) восстановительную стоимость;
 - в) первоначальную стоимость;
 - г) остаточную стоимость.
10. Если длительность оборота увеличилась с 60 до 65 дней, что можно сказать об эффективности использования оборотных средств?
- а) оборотные средства стали использоваться эффективнее;
 - б) эффективность использования оборотных средств осталась прежней;
 - в) эффективность использования оборотных средств снизилась;
 - г) оборотные средства используются по максимуму.
11. Незаконченная изготовлением продукция, находящаяся на разных стадиях производства, – это...
- а) чистая продукция;
 - б) валовая продукция;
 - в) незавершенное производство;
 - г) товарная продукция.
12. Какие из перечисленных затрат относятся к постоянным?
- а) затраты на сырье и материалы;
 - б) основная зарплата производственных рабочих;
 - в) затраты на покупные полуфабрикаты;
 - г) арендная плата;
13. При какой форме оплаты труда заработок рабочего не зависит от количества изготовленных им изделий?
- а) простая сдельная;
 - б) повременная;
 - в) сдельно-прогрессивная;
 - г) сдельно-бригадная.
14. Что надо знать, чтобы начислить зарплату при повременной оплате труда?
- а) часовую ставку и отработанное время;
 - б) сдельную расценку и отработанное время;
 - в) трудоёмкость и часовую ставку;
 - г) количество рабочих мест.
15. Что такое себестоимость продукции?
- а) это прямые производственные затраты плюс расходы по реализации;
 - б) это прямые производственные затраты на продукцию;
 - в) это технологическая себестоимость плюс общепроизводственные расходы;
 - г) это сумма затрат на производство и реализацию продукции.

2.2 Типовые контрольные задания, используемые для текущего контроля по междисциплинарному модулю «Организация и осуществление продаж»

2.2.1 Методические материалы, используемые для текущего контроля знаний по междисциплинарному модулю «Организация и осуществление продаж»

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
Контрольный опрос	Контрольный опрос – это метод оценки уровня освоения компетенций, основанный на непосредственном (беседа, интервью) или опосредованном (анкета) взаимодействии преподавателя и студента. Источником контроля знаний в данном случае служит словесное или письменное суждение студента	Примерный перечень вопросов к зачету и экзамену Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение Задания для самостоятельной работы
Тестовые задания	Тестирование - удовлетворяющая критериям исследования эмпирико-аналитическая процедура оценки уровня освоения компетенций студентами	Тесты по дисциплине
Работа в малых группах	Метод, направленный на участие обучающихся в работе, развитие навыков сотрудничества, межличностного общения	Методика организации работы в малых группах Типовые задания
Деловая игра	Имитационная модель социально-экономического объекта или какого-либо вида профессиональной деятельности	Методика проведения деловой игры

2.2.2 Задания для самостоятельной работы

Задания для самостоятельной работы по теме «Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле»

1. Анализ торгово-технологического процесса в оптовой торговле. Проведите анализ торгово-технологического процесса конкретной оптовой компании. Опишите последовательность операций, участвующих в процессе закупки, хранения, сортировки, комплектации и отгрузки товаров. Укажите, какие процессы и операции нуждаются в оптимизации, предложите меры по их улучшению.

2. Разработка схемы товародвижения в оптовой фирме. Создайте наглядную схему товародвижения для оптового предприятия, включающую в себя логистические цепи, маршруты доставки и промежуточные склады. Предложите меры по оптимизации товаропотоков, снижению транспортных расходов и минимизации временных задержек.

3. Проектирование организации складского хозяйства. Разработайте проект организации складского хозяйства для оптового предприятия. Укажите расположение зон приема, хранения, комплектации и отправки товаров. Определите необходимое оборудование и технику, необходимую площадь склада и объем товарных запасов.

4. Анализ проблемных зон в логистике оптовой торговли. Соберите информацию о проблемах, встречающихся в логистике оптовой торговли (задержки поставок, порча товаров, ошибки комплектования и т.д.). Разработайте рекомендации по устранению данных проблем, включая техническое оснащение, программное обеспечение и повышение квалификации персонала.

5. Исследование рынка и анализ конкурентов. Проведите исследование рынка оптовой торговли в вашем регионе или отрасли. Опишите структуру рынка, долю основных игроков, специфику их деятельности. Сравните свою компанию с конкурентами по ключевым параметрам (ассортимент, цены, логистика, уровень сервиса и т.д.).

Задания для самостоятельной работы по теме «Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле»

1. Составление технологической карты торгово-технологического процесса. Разработать технологическую карту торгово-технологического процесса для розничного магазина, указав последовательность операций от момента поступления товара до его реализации покупателю.

2. Анализ торгово-технологических процессов в разных типах магазинов. Провести сравнительный анализ торгово-технологических процессов в магазине самообслуживания и магазине с традиционным обслуживанием продавцом-консультантом. Сделать выводы о преимуществах и недостатках каждого типа.

3. Разработка рекомендаций по улучшению торгово-технологических процессов. На основе анализа работы конкретного розничного магазина разработать предложения по улучшению торгово-технологических процессов с целью повышения эффективности и скорости обслуживания покупателей.

4. Составление схемы размещения товаров в торговом зале. Создать схему оптимального размещения товаров в торговом зале с учетом особенностей покупательского поведения, частоты покупок и эргономики пространства.

5. Оценка эффективности выкладки товаров. Провести оценку эффективности текущей выкладки товаров в магазине и предложить рекомендации по улучшению с целью увеличения продаж и удобства покупателей.

Задания для самостоятельной работы по теме «Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле»

1. Анализ этапов торгово-технологического процесса в электронной торговле. Проведите анализ последовательности торгово-технологических процессов электронной торговли, начиная от поступления заказа до его полного выполнения. Определите ключевые этапы и предложите меры по оптимизации каждого из них.

2. Организация управления ассортиментом и каталогом товаров. Разработайте рекомендации по организации и управлению ассортиментом и каталогом товаров в интернет-магазине. Укажите, как следует размещать товары в каталоге, какие метрики использовать для анализа ассортимента, как автоматически выводить новинки и распродажи.

3. Создание схемы логистики и доставки товаров. Создайте схему логистических процессов электронной торговли: от поступления товаров на склад до доставки конечному покупателю. Предложите оптимальные способы доставки, их стоимость и продолжительность.

4. Анализ эффективности работы службы поддержки клиентов. Оцените работу службы поддержки клиентов интернет-магазина. Предложите рекомендации по улучшению качества обслуживания клиентов, внедрению чат-ботов и автоматической обработки обращений.

5. Анализ и рекомендации по повышению эффективности веб-интерфейса сайта. Проведите юзабилити-аудит интернет-магазина, выявите неудобства и сложности, мешающие пользователям совершать покупку. Предложите рекомендации по улучшению дизайна и функциональности сайта, сделав акцент на простоте совершения заказа и удобстве навигации.

2.2.3 Тесты по общеобразовательной учебной междисциплинарному модулю «Организация и осуществление продаж»

1. Что такое продажа?
- a) Доставка товара покупателю
 - b) Процесс передачи права собственности на товар или услугу от продавца покупателю
 - c) Перевозка груза транспортной компанией
 - d) Оплата счета-фактура поставщиком

1. Что такое продажа?
- a) Доставка товара покупателю
 - b) Процесс передачи права собственности на товар или услугу от продавца покупателю
 - c) Перевозка груза транспортной компанией
 - d) Оплата счета-фактура поставщиком

2. Какой метод продажи чаще всего используется в интернет-магазинах?
- a) Прямая продажа
 - b) Косвенная продажа
 - c) Электронная продажа
 - d) Консультативная продажа

3. Что такое сделка купли-продажи?
- a) Соглашение между двумя сторонами о передаче имущества за деньги
 - b) Операции по перевозке грузов
 - c) Бесплатная передача товара другому лицу
 - d) Бартерный обмен товарами

4. Что такое прямая продажа?
- a) Продажа товаров через посредников
 - b) Продажа товаров производителем напрямую потребителю
 - c) Продажа товаров через торговые автоматы
 - d) Продажа товаров только юридическим лицам

5. Что такое перекрестные продажи?
- a) Продажа одного товара несколькими продавцами одновременно
 - b) Продажа товара через посредников
 - c) Продажа дополнительного товара, связанного с покупкой клиента
 - d) Продажа товаров оптом

Часть вторая: Организация процесса продаж

6. Что включает в себя организация процесса продаж?
- a) Лишь отбор и обучение продавцов
 - b) Торговый процесс, планирование, анализ и контроль продаж
 - c) Только проведение переговоров с клиентами
 - d) Только предоставление скидок постоянным клиентам

7. Что такое торговый цикл?
- a) Повторяющаяся смена сезонов года
 - b) Последовательность этапов, от поиска клиента до заключения сделки
 - c) Время работы магазина в течение суток
 - d) Порядок выплаты зарплаты сотрудникам

8. Что такое воронка продаж?

- a) Канал доставки товаров покупателю
- b) Схема, отражающая процесс превращения посетителя сайта в покупателя
- c) Географическое ограничение территории продаж
- d) Вид договора купли-продажи

9. Что такое холодный звонок?

- a) Телефонный разговор с горячим клиентом
- b) Обращение к клиенту без предварительного контакта или договоренности
- c) Общение продавца с друзьями и родственниками
- d) Привлечение клиентов через рекламу в Интернете

10. Что такое CRM-система?

- a) Система управления производством
- b) Система управления транспортом
- c) Система управления персоналом
- d) Система управления взаимоотношениями с клиентами

11. Что такое консультативная продажа?

- a) Быстрое оформление покупки без консультаций
- b) Продажа товаров и услуг, сопровождающаяся консультацией специалиста
- c) Онлайн-продажи без участия продавца
- d) Продажа эксклюзивной продукции премиум-класса

12. Что такое скидка?

- a) Дополнительная плата за срочность
- b) Добровольное снижение цены товара или услуги
- c) Платеж за доставку товара
- d) Наказание покупателя за просрочку платежа

13. Что такое пробная покупка?

- a) Покупка первой партии товара поставщиком
- b) Случайная покупка без предварительной подготовки
- c) Предварительная покупка небольшого количества товара для ознакомления с продуктом
- d) Пробная версия программного обеспечения

14. Что такое бонусная программа?

- a) Скандалы и интриги среди продавцов
- b) Программа поощрений и наград для постоянных клиентов
- c) Турнир среди продавцов за бонусы
- d) Штрафы за невыполнение плана продаж

15. Что такое менеджер по продажам?

- a) Специалист по поиску и привлечению клиентов, заключению сделок
- b) Бухгалтер, ведущий учёт товаров
- c) Водитель-экспедитор
- d) Грузчик, упаковывающий товар

16. Что такое техника SPIN-продажи?

- a) Метод, использующий спорт и здоровье для убеждения клиента
- b) Технология Sales Pitch In Negotiation — искусство продавать всё подряд

- c) Техника постановки вопросов и выявления потребностей клиента
- d) Технический приём манипуляций сознанием клиента

17. Что такое возражение клиента?

- a) Положительная обратная связь клиента
- b) Вопрос клиента о скидках
- c) Неприятие клиентом предложения продавца с требованием объяснения
- d) Жалоба клиента на качество товара

18. Что такое закрытие сделки?

- a) Начало переговоров с клиентом
- b) Окончательное соглашение о покупке и подписание договора
- c) Прекращение сотрудничества с клиентом
- d) Перемещение товара со склада в магазин

19. Что такое презентация товара?

- a) Буклет о товаре
- b) Демонстрация преимуществ товара покупателю
- c) Телевизионная реклама товара
- d) Перенос товара из пункта А в пункт В

20. Что такое «продуктовый портфель» компании?

- a) Набор товаров и услуг, предлагаемых компанией клиентам
- b) Портативный кошелек продавца
- c) Список продукции, планируемой к производству
- d) Каталог подарков сотрудникам компании

2.2.4 Типовые задания

1. Составьте схему торгово-технологического процесса продажи товара от момента поступления товара на склад до полной реализации покупателю. Укажите основные этапы процесса, их последовательность и необходимые действия на каждом этапе.

2. Пользуясь данными о продажах товара за последний квартал, произведите ABC-анализ ассортимента продукции. Сделайте выводы о доле продаж каждого товара и определите категорию товаров, требующих особого внимания (увеличение запасов, снижение объемов производства и т.д.).

3. На основе данных о количестве контактов с клиентами, проведенных переговорах, отправленных коммерческих предложений и заключенных сделках нарисуйте график воронки продаж. Оцените узкие места в процессе продаж и предложите мероприятия по их устранению.

4. Проведите сравнительный анализ ценовой политики вашей компании и конкурентов. Предложите стратегию по улучшению ценовой политики, исходя из анализа соотношения цена-качество и позиционирования компании на рынке.

5. Разработайте скрипт телефонного звонка для холодных звонков. Укажите обязательные блоки разговора: приветствие, выявление потребностей, презентация товара, работа с возражениями, закрытие сделки.

6. Соберите наиболее частые возражения клиентов и предложите готовые шаблоны ответов на каждое из них. Аргументируйте каждую реакцию, чтобы устранить недоверие клиента и ускорить процесс закрытия сделки.

7. Подготовьте и проведите короткую презентацию товара перед одноклассниками, убедительно презентуя его преимущества, уникальность и пользу для конечного потребителя.

8. Разработайте форму ежедневного отчета менеджера по продажам, в которую войдут показатели: количество звонков, встреч, предложений, закрытых сделок и суммы дохода. Поставьте себе цели по приросту показателей на неделю вперед.

9. Разработайте акцию или мероприятие, направленное на стимулирование продаж какого-то товара. Укажите срок проведения акции, целевой сегмент, каналы продвижения и ожидаемую выгоду.

10. Составьте прогноз объема продаж на ближайший квартал с учетом исторических данных, сезонности и планируемых маркетинговых мероприятий. Определите допустимый диапазон отклонения фактических продаж от запланированных и предложите меры на случай невыполнения плана.

11. Используя данные о выполненных менеджерами звонках, встречах и заключенных сделках, вычислите коэффициент конверсии каждого менеджера (отношение заключенных сделок к числу контактов). Сделайте выводы о среднем уровне эффективности и предложите рекомендации по улучшению результатов отстающих сотрудников.

12. Разработайте программу лояльности для постоянных клиентов, включающую скидки, подарки и специальные предложения. Оцените окупаемость программы и предположите ее влияние на увеличение объема продаж.

2.2.5 др. методические материалы

Работа в малых группах

Ситуация 1. Холодные звонки

Ваш отдел продаж получил задачу увеличить ежемесячный объем продаж на 20%. Одним из инструментов повышения продаж являются холодные звонки. Однако менеджеры сталкиваются с большими трудностями: клиенты редко соглашаются выслушать предложение, большинство отказываются сразу после первых секунд разговора.

Задача группы: Предложите способы повысить эффективность холодных звонков. Разработайте шаблон холодного звонка, который сможет заинтересовать клиента и удержать его внимание дольше.

Ситуация 2. Возражения клиентов

Вас пригласили на встречу с крупным заказчиком, который выразил желание купить партию товаров, но сомневается в качестве продукции и цене. Клиент заявляет, что у вас завышенные цены и он хочет убедиться в высоком качестве товара лично.

Задача группы: Подготовьте сценарии ответов на самые распространенные возражения клиентов, связанные с ценой и качеством товара. Разработайте план встречи, который приведет к положительному решению заказчика.

#Ситуация 3. Презентация товара

Продуктовая линейка вашей компании пополнилась новым высокотехнологичным прибором. Вашему отделу продаж поручено провести его презентацию потенциальным клиентам на выставке. Но у многих сотрудников пока недостаточно знаний о новом устройстве, и они испытывают неуверенность в демонстрации продукта.

Задача группы: Разработайте структуру презентации, которая поможет ясно и доступно рассказать о преимуществах прибора и продемонстрировать его преимущества. Вспомогательными материалами могут быть видео, рекламные брошюры, инструкция по эксплуатации.

Ситуация 4. Автоматизация продаж

Руководитель поручил внедрить CRM-систему в отделе продаж, чтобы улучшить контроль за выполнением задач и повысить эффективность сотрудников. Некоторые менеджеры

сопротивляются нововведению, считая его ненужным и отвлекающим от непосредственной работы.

Задача группы: Объясните преимущества CRM-системы для менеджеров по продажам и предложите шаги по быстрому и безболезненному внедрению системы в рабочий процесс отдела.

Ситуация 5. Конкурентное давление

На рынке появился новый сильный игрок, предлагающий аналогичные товары по привлекательной цене. Ваши клиенты начали уходить к конкуренту, ссылаясь на низкие цены и удобные условия доставки. Руководство компании поручило срочно разработать стратегию удержания текущих клиентов и вернуть ушедших.

Задача группы: Разработайте комплекс мер, которые помогут удержать клиентов и снова завоевать потерянных заказчиков. Учтите, что нельзя сильно снижать цену, но нужно придумать уникальное предложение, которое сделает вашу компанию привлекательной для клиентов вновь.

2.3 Типовые контрольные задания, используемые для промежуточной аттестации по междисциплинарному модулю «Организация и осуществление продаж»

2.3.1 Примерный перечень вопросов к экзамену по междисциплинарному модулю «Организация и осуществление продаж»

1. Объекты торгово-сбытовой деятельности: материальные товары, услуги, работы
2. Субъекты торгово-сбытовой деятельности
3. Специфика объектов коммерческой деятельности
4. Потребители: понятие, их права и защита
5. Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм
6. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей
7. Устранение административных барьеров предпринимательской деятельности
8. Торгово-сбытовая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание
9. Составные элементы торгово-сбытовой деятельности: цели, задачи, принципы
10. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару
11. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции.
12. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о соотношении спроса и предложения
13. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговосбытовой деятельности
14. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, классификация
15. Методы отбора поставщиков торгово-сбытовой деятельности
16. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации
17. Понятие и условия договора в коммерческой деятельности
18. Организация претензионной работы в торгово-сбытовой деятельности
19. Транспортное обеспечение торгово-сбытовой деятельности: понятие, значение, виды транспортных средств
20. Правила перевозки скоропортящихся грузов
21. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров
22. Транспортные тарифы и правила их применения
23. Коммерческие акты: назначение, основания для составления, оформление
24. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности

25. Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и ее значение для предприятий-изготовителей
26. Содержание и организация закупочной работы
27. Основные методы закупок
28. Этапы процесса проведения закупки
29. Организация биржевой торговли: сущность и роль биржевой торговли
30. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах): сущность и виды торгов, сущность и организационные формы аукционов
31. Выставочно -ярмарочная деятельность
32. Условия внешнеторгового контракта
33. Документооборот внешнеторговых сделок
34. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков
35. Понятие, сущность и задачи рекламы

2.3.2 Примерное экзаменационное тестовое задание по междисциплинарному модулю «Организация и осуществление продаж»

Тестовое задание

1. Основная функция розничной торговли – это
 - А. удовлетворение потребностей населения в товарах;
 - Б. перемещение товаров;
 - В. хранение товаров;
 - Г. вариант А, Б, В.
2. Назовите основную цель торгового предприятия при реализации товаров:
 - А. извлечение дохода;
 - Б. товародвижение;
 - В. извлечение прибыли;
 - Г. формирование убытка.
3. Торговая сеть - это...
 - А. совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории и под общим управлением;
 - Б. совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории;
 - В. совокупность торговых предприятий, находящихся под общим управлением;
 - Г. совокупность торговых предприятий, расположенных на разных территориях.
4. В летний и осенний сезоны стационарная сеть дополняется
 - А. киосками;
 - Б. палатками;
 - В. павильонами;
 - Г. магазинами.
5. Назовите дистанционный вид продаж:
 - А. оптовая торговля;
 - Б. посылочная торговля;
 - В. розничная торговля;
 - Г. варианты А, Б, В.
6. Назовите торговое предприятие по организационно-правовой форме и виду предпринимательской деятельности:
 - А. хозяйственное товарищество;
 - Б. павильон;
 - В. гипермаркет;
 - Г. универсам.

7. Назовите транспортный фактор, учитываемый при размещении торговой сети:

А. интенсивность движения общественного транспорта;

Б. численность населения;

В. денежные доходы населения;

Г. денежные расходы населения.

8. Укажите правильный перечень типов торговых предприятий:

А. стационарная, нестационарная, посылочная торговая сеть;

Б. отдельно стоящие, встроенные;

В. гипермаркет, супермаркет, гастроном;

Г. варианты А, Б.

9. Укажите признак, характеризующий тип торгового предприятия:

А. общая площадь магазина;

Б. методы продажи товаров;

В. предоставляемый сервис;

Г. варианты А, Б, В.

10. Дайте характеристику фирменному магазину:

А. реализует бренд одного отечественного производителя;

Б. реализует бренды разных иностранных производителей;

В. реализует бренды разных отечественных производителей ;

Г. варианты А, Б, В.