

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**
Управление сбытом

Код модуля
1143079(1)

Модуль
Управление закупками и сбытом

Екатеринбург

Оценочные материалы составлены автором(ами):

№ п/п	Фамилия, имя, отчество	Ученая степень, ученое звание	Должность	Подразделение
1	Полбицын Сергей Николаевич	доктор экономических наук, доцент	Профессор	региональной экономики, инновационного предпринимательства и безопасности

Согласовано:

Управление образовательных программ

И.Ю. Русакова

Авторы:

- **Полбицын Сергей Николаевич, Профессор, региональной экономики, инновационного предпринимательства и безопасности**

1. СТРУКТУРА И ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ Управление сбытом

1.	Объем дисциплины в зачетных единицах	3	
2.	Виды аудиторных занятий	Лекции Практические/семинарские занятия	
3.	Промежуточная аттестация	Зачет	
4.	Текущая аттестация	Домашняя работа	1

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ (ИНДИКАТОРЫ) ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ Управление сбытом

Индикатор – это признак / сигнал/ маркер, который показывает, на каком уровне обучающийся должен освоить результаты обучения и их предъявление должно подтвердить факт освоения предметного содержания данной дисциплины, указанного в табл. 1.3 РПМ-РПД.

Таблица 1

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения (индикаторы)	Контрольно-оценочные средства для оценивания достижения результата обучения по дисциплине
1	2	3
ПК-1 -Способен разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, и (или) маркетинговой, и (или) рекламной, и (или) логистической)	З-1 - Знать инновационные технологии профессиональной деятельности (коммерческой, и (или) маркетинговой, и (или) рекламной, и (или) логистической) и методы оценки их эффективности П-1 - Владеть методами оценки эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, и (или) маркетинговой, и (или) рекламной, и (или) логистической) У-1 - Уметь разрабатывать методы и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, и (или) маркетинговой, и (или)	Домашняя работа Зачет Лекции Практические/семинарские занятия

	рекламной, и (или) логистической)	
ПК-8 -Способен применять проектные, логистические и маркетинговые технологии в торговой и предпринимательской деятельности для достижения текущих и стратегических целей предприятия на международных рынках товаров и услуг	<p>З-1 - Знать проектные, логистические и маркетинговые технологии в торговой и предпринимательской деятельности для достижения текущих и стратегических целей предприятия на международных рынках товаров и услуг</p> <p>П-1 - Владеть навыками применения проектных, логистических и маркетинговых технологий в торговой и предпринимательской деятельности для достижения текущих и стратегических целей предприятия на международных рынках товаров и услуг</p> <p>У-1 - Уметь применять проектные, логистические и маркетинговые технологии в торговой и предпринимательской деятельности для достижения текущих и стратегических целей предприятия на международных рынках товаров и услуг</p>	<p>Домашняя работа</p> <p>Зачет</p> <p>Лекции</p> <p>Практические/семинарские занятия</p>
ПК-10 -Способен разрабатывать алгоритмы подготовки и проведения международных сделок на различных рынках товаров и услуг	<p>З-1 - Знать алгоритмы подготовки и проведения международных сделок на различных рынках товаров и услуг</p> <p>П-1 - Владеть навыками разработки алгоритмов подготовки и проведения международных сделок на различных рынках товаров и услуг</p> <p>У-1 - Уметь разрабатывать алгоритмы подготовки и проведения международных сделок на различных рынках товаров и услуг</p>	<p>Домашняя работа</p> <p>Зачет</p> <p>Лекции</p> <p>Практические/семинарские занятия</p>

<p>ПК-15 -Способен выбирать оптимальные схемы товародвижения, методы финансовых платежей и расчетов (в том числе налогообложения) в процессе международной предпринимательской деятельности</p>	<p>З-1 - Знать оптимальные схемы товародвижения, методы финансовых платежей и расчетов (в том числе налогообложения) в процессе международной предпринимательской деятельности П-1 - Владеть навыками выбора оптимальных схем товародвижения, методы финансовых платежей и расчетов (в том числе налогообложения) в процессе международной предпринимательской деятельности У-1 - Уметь выбирать оптимальные схемы товародвижения, методы финансовых платежей и расчетов (в том числе налогообложения) в процессе международной предпринимательской деятельности</p>	<p>Домашняя работа Зачет Лекции Практические/семинарские занятия</p>
---	--	---

3. ПРОЦЕДУРЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ В РАМКАХ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ В БАЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЕ (ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА БРС)

3.1. Процедуры текущей и промежуточной аттестации по дисциплине

<p>1. Лекции: коэффициент значимости совокупных результатов лекционных занятий – 0.5</p>		
<p>Текущая аттестация на лекциях</p>	<p>Сроки – семестр, учебная неделя</p>	<p>Максимальная оценка в баллах</p>
<p><i>домашняя работа</i></p>	<p>3,14</p>	<p>100</p>
<p>Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лекциям – 1</p>		
<p>Промежуточная аттестация по лекциям – нет Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лекциям – не предусмотрено</p>		
<p>2. Практические/семинарские занятия: коэффициент значимости совокупных результатов практических/семинарских занятий – 0.5</p>		
<p>Текущая аттестация на практических/семинарских занятиях</p>	<p>Сроки – семестр,</p>	<p>Максимальная оценка в баллах</p>

	учебная неделя	
<i>академическая активность на практических занятиях</i>	3,18	100
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по практическим/семинарским занятиям – не предусмотрено		
Промежуточная аттестация по практическим/семинарским занятиям – зачет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по практическим/семинарским занятиям – 1		
3. Лабораторные занятия: коэффициент значимости совокупных результатов лабораторных занятий – не предусмотрено		
Текущая аттестация на лабораторных занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лабораторным занятиям – не предусмотрено		
Промежуточная аттестация по лабораторным занятиям – нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лабораторным занятиям – не предусмотрено		
4. Онлайн-занятия: коэффициент значимости совокупных результатов онлайн-занятий – не предусмотрено		
Текущая аттестация на онлайн-занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по онлайн-занятиям – не предусмотрено		
Промежуточная аттестация по онлайн-занятиям – нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по онлайн-занятиям – не предусмотрено		

3.2. Процедуры текущей и промежуточной аттестации курсовой работы/проекта

Текущая аттестация выполнения курсовой работы/проекта	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент текущей аттестации выполнения курсовой работы/проекта – не предусмотрено		
Весовой коэффициент промежуточной аттестации выполнения курсовой работы/проекта – защиты – не предусмотрено		

4. КРИТЕРИИ И УРОВНИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ

4.1. В рамках БРС применяются утвержденные на кафедре/институте критерии (признаки) оценивания достижений студентов по дисциплине модуля (табл. 4) в рамках контрольно-оценочных мероприятий на соответствие указанным в табл.1 результатам обучения (индикаторам).

Таблица 4

Критерии оценивания учебных достижений обучающихся

Результаты обучения	Критерии оценивания учебных достижений, обучающихся на соответствие результатам обучения/индикаторам
Знания	Студент демонстрирует знания и понимание в области изучения на уровне указанных индикаторов и необходимые для продолжения обучения и/или выполнения трудовых функций и действий, связанных с профессиональной деятельностью.
Умения	Студент может применять свои знания и понимание в контекстах, представленных в оценочных заданиях, демонстрирует освоение умений на уровне указанных индикаторов и необходимых для продолжения обучения и/или выполнения трудовых функций и действий, связанных с профессиональной деятельностью.
Опыт /владение	Студент демонстрирует опыт в области изучения на уровне указанных индикаторов.
Другие результаты	Студент демонстрирует ответственность в освоении результатов обучения на уровне запланированных индикаторов. Студент способен выносить суждения, делать оценки и формулировать выводы в области изучения. Студент может сообщать преподавателю и коллегам своего уровня собственное понимание и умения в области изучения.

4.2 Для оценивания уровня выполнения критериев (уровня достижений обучающихся при проведении контрольно-оценочных мероприятий по дисциплине модуля) используется универсальная шкала (табл. 5).

Таблица 5

Шкала оценивания достижения результатов обучения (индикаторов) по уровням

Характеристика уровней достижения результатов обучения (индикаторов)				
№ п/п	Содержание уровня выполнения критерия оценивания результатов обучения (выполненное оценочное задание)	Шкала оценивания		
		Традиционная характеристика уровня		Качественная характеристика уровня
1.	Результаты обучения (индикаторы) достигнуты в полном объеме, замечаний нет	Отлично (80-100 баллов)	Зачтено	Высокий (В)
2.	Результаты обучения (индикаторы) в целом достигнуты, имеются замечания, которые не требуют обязательного устранения	Хорошо (60-79 баллов)		Средний (С)
3.	Результаты обучения (индикаторы) достигнуты не в полной мере, есть замечания	Удовлетворительно (40-59 баллов)		Пороговый (П)
4.	Освоение результатов обучения не соответствует индикаторам, имеются существенные ошибки и замечания, требуется доработка	Неудовлетворительно (менее 40 баллов)	Не зачтено	Недостаточный (Н)

5.	Результат обучения не достигнут, задание не выполнено	Недостаточно свидетельств для оценивания	Нет результата
----	---	--	----------------

5. СОДЕРЖАНИЕ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ

5.1. Описание аудиторных контрольно-оценочных мероприятий по дисциплине модуля

5.1.1. Лекции

Самостоятельное изучение теоретического материала по темам/разделам лекций в соответствии с содержанием дисциплины (п. 1.2. РПД)

5.1.2. Практические/семинарские занятия

Примерный перечень тем

1. Сбытовая деятельность фирмы
2. Организация отдела продаж на фирме
3. Планирование и реализация сбытовой деятельности
4. Управление взаимодействием со сбытовыми каналами
5. Торговый маркетинг розничных предприятий

Примерные задания

Обсудить организацию сбытовой деятельности на отдельном предприятии

LMS-платформа – не предусмотрена

5.2. Описание внеаудиторных контрольно-оценочных мероприятий и средств текущего контроля по дисциплине модуля

Разноуровневое (дифференцированное) обучение.

Базовый

5.2.1. Домашняя работа

Примерный перечень тем

1. Ситуационные и управленческие факторы, влияющие на продажи
2. Продажи органам власти
3. Услуги, связанные с продажами
4. Стимулирование продаж, выставки и публик рилейшнз
5. Использование информационных технологий в продажах
6. Взаимодействие отдела продаж с другими подразделениями
7. Навыки и умения для осуществления персональных продаж
8. Продажи ключевым клиентам и управление этими клиентами
9. Продажи на основе взаимоотношений
10. Использование приемов прямого маркетинга для продаж
11. Международные продажи
12. Правовые и этические аспекты продаж

Примерные задания

Написать эссе на одну из предложенных тем
LMS-платформа – не предусмотрена

5.3. Описание контрольно-оценочных мероприятий промежуточного контроля по дисциплине модуля

5.3.1. Зачет

Список примерных вопросов

1. Особенности исследования каналов распределения
 2. Связь сбыта и маркетинга
 3. Концептуальные основы сбытовой деятельности
 4. Особенности сбытовой стратегии и ее связь с общефирменной стратегией
 5. Виды каналов распределения и их сегментация
 6. Виды организационных структур фирм в зависимости от специализации и специфики деятельности
 7. Организация взаимодействия отдела продаж с другими подразделениями фирмы
 8. Маркетинговая поддержка продаж
 9. Виды организации отдела продаж на предприятии
 10. Процесс создания организационной структуры отдела продаж
 11. Наем, обучение и ориентация торгового персонала
 12. Сбытовые территории и другие формы ответственности торгового персонала, сбытовые квоты и планы продаж
 13. Составление бюджета продаж и плана сопутствующих маркетинговых мероприятий
 14. Организация повседневной работы торгового персонала
 15. Методы оценки работы торгового персонала и его мотивация
 16. Создание пакета коммерческих предложений для каждого канала распределения
 17. Создание пула потенциальной клиентуры, генерирование и обработка контактов sales leads
 18. Элементы сбытовой политики в области коммерческой логистики
 19. Account management – управление партнерством с клиентурой фирмы
 20. Специфика проведения тренингов по продукту и технике продаж для торгового персонала клиента-посредника
 21. Инструменты кооп-маркетингового сотрудничества с клиентом и партнерский маркетинг
 22. Специфика и природа розничной торговли
 23. Сущность, цели, задачи и содержание маркетинга розничной торговли
 24. Комплекс маркетинга предприятия розничной торговли
 25. Мерчандайзинг как основная технология продвижения в розничной торговле
 26. Ценообразование в розничной торговле
 27. Техника продаж и проведения переговоров
 28. Методы выбора месторасположения розничного магазина
 29. Классификация торговых розничных предприятий
 30. Ассортиментная политика розничного торгового предприятия
- LMS-платформа – не предусмотрена

5.4 Содержание контрольно-оценочных мероприятий по направлениям воспитательной деятельности

Направления воспитательной деятельности сопрягаются со всеми результатами обучения компетенций по образовательной программе, их освоение обеспечивается содержанием всех дисциплин модулей.