

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**  
**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**  
**ПО ДИСЦИПЛИНЕ «HR-менеджмент»**

**1. Перечень оценочных средств для компетенций, формируемых в результате освоения дисциплины**

<b>Код контролируемой компетенции</b>	<b>Способ оценивания</b>	<b>Оценочное средство</b>
ПК-8: Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	Зачет	Комплект контролирующих материалов для зачета

**2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания**

Оцениваемые компетенции представлены в разделе «Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций» рабочей программы дисциплины «HR-менеджмент».

При оценивании сформированности компетенций по дисциплине «HR-менеджмент» используется 100-балльная шкала.

<b>Критерий</b>	<b>Оценка по 100-балльной шкале</b>	<b>Оценка по традиционной шкале</b>
Студент освоил изучаемый материал, выполняет задания в соответствии с индикаторами достижения компетенций, может допускать отдельные ошибки.	25-100	<i>Зачтено</i>
Студент не освоил основное содержание изученного материала, задания в соответствии с индикаторами достижения компетенций не выполнены или выполнены неверно.	0-24	<i>Не зачтено</i>

**3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки уровня достижения компетенций в соответствии с индикаторами**

*1.Задание на оценку работы сотрудников, занимающихся предварительным анализом поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.4 Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Вы – представитель российского предприятия, занимающегося разработкой программного обеспечения для работы фитнес-клубов. Компания планирует расширять рынки сбыта за счет экспортных контрактов.

С целью оптимизации работы компании необходимо ввести систему КРІ для сотрудников отдела ВЭД, в котором заняты специалисты, *занимающиеся предварительным анализом поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках*, а также заключением внешнеторговых контрактов. Какие индикаторы Вы предлагаете использовать?

*2.Задание на подбор сотрудников, занимающихся предварительным анализом поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.4 Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Представьте, что Вы - представитель российской компании, производящей печенье, планируете расширять поставки товара на внешний рынок стран Латинской Америки.

Выделите преимущества и недостатки применения различных каналов закрытия вакансий сотрудников, *занимающихся предварительным анализом поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках*: агентство по найму, служба занятости, свободный рынок труда, учебные заведения и т.п. Какие статьи затрат могут входить в бюджет ресурсного обеспечения на замену персонала?

*3.Задание на подбор сотрудников, занимающихся предварительным анализом поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.4 Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Представьте, что Вы - представитель российской компании, производящей лакокрасочные покрытия для помещений. Ваша задача – подыскать *специалиста на должность, в соответствии с которой его функцией будет являться проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках.*

Определите профессиональную модель специалиста на должность, указав в качестве элементов модели личные данные, опыт, *профессиональные знания и умения*, личностные качества, здоровье и работоспособность, уровень квалификации, служебную карьеру, хобби, привычки и недостатки, организацию труда, оплату труда, социальные блага и гарантии. Необходимо расписать основные характеристика для указанных элементов и весовой коэффициент значимости.

*4.Задание на организацию работы подразделения сотрудников, занимающихся предварительным анализом поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках*

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.4 Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Представьте, что Вы - представитель российской компании, производящей детское питание и реализующей продукцию как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Вы планируете расширять географию поставок.

В результате проведения фотографии рабочего времени выявлены структура и состав трудовых операций сотрудников отдела внешнеэкономической деятельности, в функции которых входит предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках (в течение одного месяца). Данные предполагается представить в таблице ниже.

№	Вид выполняемых операций	Единица измерения работ	Норматив времени на единицу измерения, чел.-час	Нормы времени на выполнение конкретного вида работ, чел-час.	Объем работ за месяц	Трудоемкость нормируемых работ, чел.-час.
1						
2						
3						
4						
5						

Заполните виды предполагаемых операций сотрудников, занимающихся предварительным анализом поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках, а также предполагаемые значения остальных колонок, обосновав указанные значения.

*5.Задание на организацию работы подразделения сотрудников, занимающихся предварительным анализом поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках*

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой,	ПК-8.4 Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих

коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках
--	--

Представьте, что Вы - представитель российской компании, производящей металлические конструкции (строительный материал). Вы планируете расширять поставки товара на внешний рынок (страны Центральной Азии), в связи с чем реорганизуется отдел ВЭД. Какие факторы влияют на распределение работ в отделе ВЭД? Каким образом можно распределить и регламентировать распределение работ между специалистами, **занимающихся предварительным анализом поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках?**

*6.Задание на организацию работы подразделения сотрудников, занимающихся предварительным анализом поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках*

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.4 Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Представьте, что Вы – представитель российской компании, производящей датчики контроля для объектов котло- и реакторостроения. Компания планирует расширять продажи за счет поставок товара на внешний рынок.

Обоснуйте целесообразность (нецелесообразность) использования аутсорсинга специалистов, **занимающихся предварительным анализом поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках** в данной ситуации.

Опишите профессиональные требования к данным специалистам.

*7.Задание на организацию работы подразделения сотрудников, занимающихся предварительным анализом поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках*

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.4 Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Представьте, что Вы - представитель российской компании, производящей молочную продукцию, планируете расширять поставки товара на внешний рынок. Опишите методику коммуникаций в отделе ВЭД, в которой задействованы специалисты, **занимающиеся предварительным анализом поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках.**

Опишите профессиональные требования к данным специалистам.

**4. Файл и/или БТЗ с полным комплектом оценочных материалов прилагается.**

