

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

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

Код контролируемой компетенции	Способ оценивания	Оценочное средство
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.

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

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

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

Вы – представитель российского предприятия, занимающегося разработкой программного обеспечения для работы фитнес-клубов. Компания планирует расширить 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

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 печенье, планируете расширить 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

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 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, 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 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.