

ПРИЛОЖЕНИЕ А
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Управление продажами»

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

Код контролируемой компетенции	Способ оценивания	Оценочное средство
ПК-10: Способен разрабатывать бизнес-план создания и развития предприятий, организаций, направлений деятельности, продуктов и оценивать инвестиционные проекты с учетом роли финансовых институтов и рынков	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 «Управление продажами».

При оценивании сформированности компетенций по дисциплине «Управление продажами» 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	<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 1

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-10 Способен разрабатывать бизнес-план создания и развития предприятий, организаций, направлений деятельности, продуктов и оценивать инвестиционные проекты с учетом роли финансовых институтов и рынков	ПК-10.3 Способен формировать бизнес-план создания и (или) развития бизнеса
	ПК-10.4 Применяет методы поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности

Билет № 1

**Б1.В.25 – «Управление продажами»
Институт Экономики и Управления
Кафедра «Менеджмент»
Проверяемые индикаторы [ПК-10.3; 10.4]**

I. Практическое задание

Для разработки бизнес-плана создания и развития предприятий, организаций, направлений деятельности, продуктов и оценки инвестиционных проектов с учетом роли финансовых институтов и рынков необходимо рассмотреть данные по продажам организации «Стратег» за 2018-2019 годы, ведущей деятельность в сфере продаж продукции для строительства и ремонта, приведённые в таблице:

Наименование групп товаров	2018 год		2019 год	
	объем продаж, рублей	удельный вес в общем объеме продаж, %	объем продаж, рублей	удельный вес в общем объеме продаж, %
Базовые стройматериалы	529150		515424	
Канализация	389215		411526	
Сантехника	5256319		5019846	
Сухие смеси и герметики	2212386		2415123	
Отделочные материалы	7156323		10119562	
Изделия крепежные	386356		289526	
Готовые штучные изделия	484919		498531	
Итого		100		100

В целях развития *способностей по формированию бизнес-план создания и развития бизнеса, а также применения методов поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности* выполните следующие задания: [ПК-10.3; 10.4]

1. Заполните в таблице пустые ячейки.
2. Оцените торговый ассортимент организации «Омега», используя метод ABC.
3. На основе анализа предложите пути оптимизации торгового ассортимента.

**Заведующий кафедрой М, д.э.н., профессор
Директор ИЭиУ, д.э.н., профессор**

**И.Н. Сычева
И.Н. Сычева**

2.Задание 2

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-10 Способен разрабатывать бизнес-план создания и развития предприятий, организаций, направлений деятельности, продуктов и оценивать инвестиционные проекты с учетом роли финансовых институтов и рынков	ПК-10.3 Способен формировать бизнес-план создания и (или) развития бизнеса
	ПК-10.4 Применяет методы поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности

Билет № 2		
Б1.В.25 – «Управление продажами» Институт Экономики и Управления Кафедра «Менеджмент» Проверяемые индикаторы [ПК-10.3; 10.4]		
I. Практическое задание		
<p>Для разработки бизнес-плана создания и развития предприятий, организаций, направлений деятельности, продуктов и оценки инвестиционных проектов с учетом роли финансовых институтов и рынков необходимо рассмотреть следующие данные: организация «Эксперт» осуществляет деятельность по продаже товаров на целевом сегменте рынка и имеет одного основного конкурента «Знак». Общий объем продаж всех компаний на данном рынке составлял в 2015 году 112,0 млн рублей, в 2016 году - 114,0 млн рублей.</p>		
Наименование организации	Объем продаж, тысяч рублей	
	2015 год	2016 год
Бриг	22800	30940
Знак	21500	26700
<p>В целях развития <i>способностей по формированию бизнес-план создания и развития бизнеса, а также применения методов поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности</i> необходимо выполнить следующие задания: [ПК-10.3; 10.4]</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оценить абсолютные и относительные доли рынка организаций по годам 2. На основе расчетов оценить сложившуюся ситуацию на рынке и оценить конкурентные позиции компаний. 		

**Заведующий кафедрой М, д.э.н., профессор
Директор ИЭиУ, д.э.н., профессор**

**И.Н. Сычева
И.Н. Сычева**

3.Задание 2

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-10 Способен разрабатывать бизнес-план создания и развития предприятий, организаций, направлений деятельности, продуктов и оценивать инвестиционные проекты с учетом роли финансовых институтов и рынков	ПК-10.3 Способен формировать бизнес-план создания и (или) развития бизнеса
	ПК-10.4 Применяет методы поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности

Билет № 3

**Б1.В.25 – «Управление продажами»
Институт Экономики и Управления
Кафедра «Менеджмент»
Проверяемые индикаторы [ПК-10.3; 10.4]**

I. Практическое задание

Для разработки бизнес-плана создания и развития предприятий, организаций, направлений деятельности, продуктов и оценки инвестиционных проектов с учетом роли финансовых институтов и рынков необходимо рассмотреть следующие данные: организация, производящая моющие средства выделяет 7920 тысяч рублей для продвижения товаров на рынок. Соотношение затрат при использовании стратегий «толкай» и «тяни» отражено в таблице.

Затраты на продвижение	Стратегии продвижения товара на рынок	
	Стратегия «толкай»	Стратегия «тяни»
Реклама в СМИ, направленная на потребителей	200	360
Промышленная реклама	320	460
Работа торговых агентов	1800	1200
Продвижение товара среди потребителей	4000	3400
Работа с дилерами	1600	2500
Итого	7920	7920

В целях развития *способностей по формированию бизнес-план создания и развития бизнеса, а также применения методов поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности* необходимо выполнить следующие задания: [ПК-10.3; 10.4]

1. При каких условиях организации используют стратегии «толкай» и «тяни»?
2. Чем можно объяснить разный уровень затрат на рекламу, работу торговых агентов и т.д.?

**Заведующий кафедрой М, д.э.н., профессор
Директор ИЭиУ, д.э.н., профессор**

**И.Н. Сычева
И.Н. Сычева**

4.Задание 4

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-10 Способен разрабатывать бизнес-план создания и развития предприятий, организаций, направлений деятельности, продуктов и оценивать инвестиционные проекты с учетом роли финансовых институтов и рынков	ПК-10.3 Способен формировать бизнес-план создания и (или) развития бизнеса
	ПК-10.4 Применяет методы поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности

<p>Билет № 4</p> <p>Б1.В.25 – «Управление продажами» Институт Экономики и Управления Кафедра «Менеджмент» Проверяемые индикаторы [ПК-10.3; 10.4]</p>
<p>I. Практическое задание</p>
<p>В целях подготовки к разработке бизнес-плана создания и развития предприятий, организаций, направлений деятельности, продуктов и оценки инвестиционных проектов с учетом роли финансовых институтов и рынков необходимо рассмотреть следующие данные: компания «Символ» приняла решение освоить новый рынок. Она имеет следующие показатели: продажная цена единицы товара - 630 рублей, переменные удельные издержки - 420 рублей, постоянные издержки на производство продукции - 14,8 млн рублей, ожидаемый объем продаж - 24 тысячи изделий.</p> <p>Для оценки <i>способностей по формированию бизнес-план создания и развития бизнеса, а также применения методов поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности</i> необходимо выполнить следующие задания: [ПК-10.3; 10.4]</p> <p>Вопросы и задания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Рассчитать коэффициент безопасности выхода компании на новый рынок. 2. Пояснить полученное значение.

Заведующий кафедрой М, д.э.н., профессор
Директор ИЭиУ, д.э.н., профессор

И.Н. Сычева
И.Н. Сычева

5.Задание 5

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-10 Способен разрабатывать бизнес-план создания и развития предприятий, организаций, направлений деятельности, продуктов и оценивать инвестиционные проекты с учетом роли финансовых институтов и рынков	ПК-10.3 Способен формировать бизнес-план создания и (или) развития бизнеса
	ПК-10.4 Применяет методы поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности

<p>Билет № 5</p> <p>Б1.В.25 – «Управление продажами» Институт Экономики и Управления Кафедра «Менеджмент» Проверяемые индикаторы [ПК-10.3; 10.4]</p>
<p>I. Практическое задание</p>
<p>В целях подготовки к разработке бизнес-плана создания и развития предприятий, организаций, направлений деятельности, продуктов и оценки инвестиционных проектов с учетом роли финансовых институтов и рынков необходимо рассмотреть следующие данные: продажи компании ежегодно росли на 10—12%, что было достаточно для успешного развития компании. При очередном подведении итогов оказалось, что компания находится на грани банкротства, хотя план по продажам продукции был выполнен.</p> <p>Для оценки <i>способностей по формированию бизнес-план создания и развития бизнеса, а также применения методов поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности</i> необходимо выполнить следующие задания: [ПК-10.3; 10.4]</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оцените сложившуюся ситуацию и определите, в чем заключались ошибки компании. 2. Разработайте алгоритм действий компании по недопущению подобных ситуаций.

Заведующий кафедрой М, д.э.н., профессор
Директор ИЭиУ, д.э.н., профессор

И.Н. Сычева
И.Н. Сычева

6.Задание 6

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-10 Способен разрабатывать бизнес-план создания и развития предприятий, организаций, направлений деятельности, продуктов и оценивать	ПК-10.3 Способен формировать бизнес-план создания и (или) развития бизнеса
	ПК-10.4 Применяет методы поэтапного контроля

инвестиционные проекты с учетом роли финансовых институтов и рынков

реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности

Билет № 6

**Б1.В.25 – «Управление продажами»
Институт Экономики и Управления
Кафедра «Менеджмент»
Проверяемые индикаторы [ПК-10.3; 10.4]**

I. Практическое задание

В целях подготовки к разработке бизнес-плана создания и развития предприятий, организаций, направлений деятельности, продуктов и оценки инвестиционных проектов с учетом роли финансовых институтов и рынков необходимо рассмотреть следующие данные: компания «Истра» производит и реализует на целевом рынке водонагревательные приборы. В прайс-листе, который доводится до потребителей, указываются модели приборов, их дизайнерское исполнение, технические характеристики (объем и время нагрева воды до определенной температуры), ориентировочные цены. Анализ продаж показал, что в течение месяца водонагревательные приборы приобрели 130 покупателей. Из них 112 при покупке товара вели переговоры в области снижения цены. 18 покупателей обращали внимание не только на цену товара, но и на то, насколько компания при разработке и производстве приборов учла энергосберегающие технологии, чем товары компании отличаются от товаров ее конкурентов.

Для оценки *способностей по формированию бизнес-план создания и развития бизнеса, а также применения методов поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности* необходимо выполнить следующие задания: [ПК-10.3; 10.4]

1. Прокомментируйте, насколько полно представлена информация о товаре в прайс-листе?
2. Каких покупателей можно отнести к покупателям внутренней и стратегической ценности?

**Заведующий кафедрой М, д.э.н., профессор
Директор ИЭиУ, д.э.н., профессор**

**И.Н. Сычева
И.Н. Сычева**

7.Задание 7

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-10 Способен разрабатывать бизнес-план создания и развития предприятий, организаций, направлений деятельности, продуктов и оценивать инвестиционные проекты с учетом роли финансовых институтов и рынков	ПК-10.3 Способен формировать бизнес-план создания и (или) развития бизнеса
	ПК-10.4 Применяет методы поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности

Билет № 7

**Б1.В.25 – «Управление продажами»
Институт Экономики и Управления
Кафедра «Менеджмент»
Проверяемые индикаторы [ПК-10.3; 10.4]**

I. Практическое задание

В целях подготовки к разработке бизнес-плана создания и развития предприятий, организаций, направлений деятельности, продуктов и оценки инвестиционных проектов с учетом роли финансовых институтов и рынков необходимо рассмотреть следующую ситуацию:

компания сферы розничной торговли продовольственными товарами зарегистрирована как частное предприятие и имеет штат работников 15 человек (5 человек — работники аппарата управления, из них 2 собственника компании, остальные — продавцы). Территориально она работает в пределах своего населенного пункта (например, областного центра) и владеет магазином-складом, торговыми павильонами на рынках города.

Управляют продажами непосредственно владельцы, исходя из накопленного рыночного опыта и «руководствуясь здравым смыслом». Какая-либо проработанная концепция ведения бизнеса, средне- и долгосрочная стратегия развития компании отсутствует. Используемые информационные технологии не позволяют проводить глубокие анализы, оптимизировать закупки и продажи. Реклама в местной прессе практически отсутствует. Успех бизнеса во многом определяется работоспособностью собственников-руководителей.

Для оценки *способностей по формированию бизнес-план создания и развития бизнеса, а также применения методов поэтапного контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности* необходимо выполнить следующие задания: [ПК-10.3; 10.4]

1. Оцените систему управления продажами данной компании.
2. Что произойдет с компанией по мере развития крупной сетевой розничной торговли, роста покупательной способности населения, открытия супермаркетов, сворачивания и перепрофилирования рынков местными властями?
3. Какие варианты «выживания» и развития компании вы предлагаете? Обоснуйте их.

**Заведующий кафедрой М, д.э.н., профессор
Директор ИЭиУ, д.э.н., профессор**

**И.Н. Сычева
И.Н. Сычева**

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