

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**  
**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**  
**ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Основы коммерческой деятельности»**

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

Код контролируемой компетенции	Способ оценивания	Оценочное средство
ПК-9: Способен анализировать рыночные возможности и оценивать условия осуществления предпринимательской деятельности	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 «Основы коммерческой деятельности».

При оценивании сформированности компетенций по дисциплине «Основы коммерческой деятельности» 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. Кейс по теме "Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой работы"*

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-9 Способен анализировать рыночные возможности и оценивать условия осуществления предпринимательской деятельности	ПК-9.4 Применяет навыки проведения анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса

**Задание на знание и понимание рыночной ситуации в России, условия осуществления предпринимательской деятельности.**

Проанализируйте рыночную ситуацию в современной России. Как поведение российских потребителей влияет на формирование спроса? (ПК-9.4)

## 2. Кейс по теме "Психология и этика коммерческой деятельности"

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-9 Способен анализировать рыночные возможности и оценивать условия осуществления предпринимательской деятельности	ПК-9.4 Применяет навыки проведения анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса

### Задание на знание делового этикета предпринимателя.

Какие личностные и профессиональные требования предъявляются к коммерческому работнику для проведения анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса?

## 3. Кейс по теме "Организация хозяйственных связей в торговле"

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-9 Способен анализировать рыночные возможности и оценивать условия осуществления предпринимательской деятельности	ПК-9.4 Применяет навыки проведения анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса

### Задание на знание организации хозяйственных связей в торговле.

Проанализируйте условия осуществления предпринимательской деятельности в современной России и перечислите виды договорных отношений в сфере торговли, отражающих особенности поведения потребителей экономических благ.

## 4. Кейс по теме "Организация расчетов в коммерческой деятельности"

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-9 Способен анализировать рыночные возможности и оценивать условия осуществления предпринимательской деятельности	ПК-9.4 Применяет навыки проведения анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса

### Задание на знание организации расчетов в коммерческой деятельности

На основе анализа рыночных возможностей и оценки условий осуществления предпринимательской деятельности, поведения потребителей экономических благ в современной России дайте характеристику видов расчетов в коммерческой деятельности. Раскройте их существенные компоненты.

## 5. Кейс по теме "Коммерческая информация и ее защита"

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-9 Способен анализировать рыночные возможности и оценивать условия осуществления предпринимательской деятельности	ПК-9.4 Применяет навыки проведения анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса

**Задание на формирование способности анализировать способы защиты коммерческой информации с учётом специфики деятельности коммерческой организации.**

Какие способы защиты коммерческой информации в предпринимательской деятельности существуют в настоящее время? Каким образом осуществляется нормативно-правовая защита товарного знака в интересах потребителей экономических благ?

*6. Кейс по теме "Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах)"*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
ПК-9 Способен анализировать рыночные возможности и оценивать условия осуществления предпринимательской деятельности	ПК-9.4 Применяет навыки проведения анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса

**Задание на формирование навыков проведения анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса при организации коммерческой работы по оптовой и розничной продаже товаров, а также торговле на аукционах и конкурсах (тендерах).**

Проанализируйте поведение потребителей на рынке товаров и услуг и назовите методы розничной и оптовой продажи товаров и услуг клиентам.

*7. Кейс по теме "Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах"*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
ПК-9 Способен анализировать рыночные возможности и оценивать условия осуществления предпринимательской деятельности	ПК-9.4 Применяет навыки проведения анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса

**Задание на формирование навыков проведения анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса.**

1. Какой ассортимент товаров и почему предлагают коммерческие организации на российском рынке товаров и услуг?

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