

**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»<br>Институт Экономики и Управления<br>Кафедра «Менеджмент»<br>Проверяемые индикаторы [ПК-10.3; 10.4]                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                            |          |
| <b>I. Практическое задание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                            |          |
| 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. |                            |          |
| Наименование организации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Объем продаж, тысяч рублей |          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 2015 год                   | 2016 год |
| Бриг                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 22800                      | 30940    |
| Знак                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 21500                      | 26700    |
| 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]                                                                                                                                                                                                                           |                            |          |
| 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 |

**Билет № 4**

**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 «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.

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]

Вопросы и задания:

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 |

**Билет № 5**

**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: 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.

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 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, | ПК-10.3 Способен формировать бизнес-план создания и (или) развития бизнеса |
|                                                                                                                  | ПК-10.4 Применяет методы поэтапного                                        |

|                                                                                           |                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| продуктов и оценивать инвестиционные проекты с учетом роли финансовых институтов и рынков | контроля реализации бизнес-планов и координации предпринимательской деятельности |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <b>Билет № 6</b><br><br><b>Б1.В.25 – «Управление продажами»</b><br><b>Институт Экономики и Управления</b><br><b>Кафедра «Менеджмент»</b><br><b>Проверяемые индикаторы [ПК-10.3; 10.4]</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |
| <b>I. Практическое задание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |  |
| <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 «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.</p> <p><i>Для оценки способностей по формированию бизнес-плана 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]</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Прокомментируйте, насколько полно представлена информация о товаре в прайс-листе?</li> <li>2. Каких покупателей можно отнести к покупателям внутренней и стратегической ценности?</li> </ol> |  |

**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.**