

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения промежуточной аттестации обучающихся**

по дисциплине (модулю): Менеджмент и маркетинг

Направление подготовки/специальность: 44.03.04 Профессиональное обучение (по отраслям)

Направленность (профиль): Экономика и управление

Квалификация: Бакалавр

Год начала подготовки: 2026

Санкт-Петербург
2025

1. Перечень компетенций, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций, с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код контролируемой компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Наименование модулей и (или) разделов дисциплины	Наименование оценочного средства	
						Текущий контроль	Промежуточная аттестация
ПК-4	Способен выполнять деятельность и (или) демонстрировать элементы осваиваемой обучающимися деятельности, предусмотренной программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики	ПК-4.1. Демонстрирует специальные научные знания в т.ч. в предметной области (по отраслям), знает особенности организации труда, современные производственные технологии, производственное оборудование и правила его эксплуатации; требования охраны труда при выполнении профессиональной деятельности (по отраслям)	Первый этап (пороговой уровень)	Знать: характерные черты современного менеджмента и маркетинга в условиях развитой рыночной экономики, особенности организации труда, современные производственные технологии, производственное оборудование и правила его эксплуатации; требования охраны труда при выполнении профессиональ	Модуль 1. «Основы современного менеджмента»	Устный опрос, тестовый контроль	Итоговое тестирование

				ной деятельности (по отраслям).			
					Модуль 2. «Основы современного Маркетинга»	Устный опрос, тестовый контроль	Итоговое тестирование
			Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: выполнять элементы деятельности менеджера и маркетолога, выполнять ситуационные задания в сфере управления и анализа рынка, осуществлять выполнение трудовых операций, приемов, действий профессиональной деятельности в области современного менеджмента и маркетинга.	Модуль 1. «Основы современного менеджмента»	Реферат, тестовый контроль	Итоговое тестирование
					Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	Реферат, тестовый контроль	Итоговое тестирование
			Третий этап (высокий уровень)	Владеть: базовыми навыками научного исследования в	Модуль 1. «Основы современного менеджмента»	Тестовый контроль, решение ситуационных задач	Итоговое тестирование

				области современного менеджмента и маркетинга.	Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	Тестовый контроль, решение ситуационных задач	Итоговое тестирование
		ПК-4.2. Умеет выполнять деятельность и (или) демонстрировать элементы деятельности, осваиваемой обучающимися, и (или) выполнять задания, предусмотренные программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики	Первый этап (пороговой уровень)	Знать: основные способы решения ситуационных проблем в сфере менеджмента и маркетинга.	Модуль 1. «Основы современного менеджмента»	Устный опрос, тестовый контроль	Итоговое тестирование
					Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	Устный опрос, тестовый контроль	Итоговое тестирование
			Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: выполнять деятельность по руководству коллективом и анализу современного рынка.	Модуль 1. «Основы современного менеджмента»	Реферат, тестовый контроль	Итоговое тестирование

					Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	Реферат, тестовый контроль	Итоговое тестирование
			Третий этап (высокий уровень)	Владеть: базовыми навыками в области управления коллективом и рынком.	Модуль 1. «Основы современного менеджмента»	Тестовый контроль, решение ситуационных задач	Итоговое тестирование
					Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	Тестовый контроль, решение ситуационных задач	Итоговое тестирование
		ПК-4.3. Осуществляет выполнение трудовых операций, приемов, действий профессиональной деятельности, предусмотренной программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики	Первый этап (пороговой уровень)	Знать: знает основные маркетинговые стратегии и принципы современного менеджмента.	Модуль 1. «Основы современного менеджмента»	Устный опрос, тестовый контроль	Итоговое тестирование

					Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	Устный опрос, тестовый контроль	Итоговое тестирование
			Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: осуществлять операции по планированию, организации и контролю за деятельностью коллектива и созданию службы маркетинга на предприятии.	Модуль 1. «Основы современного менеджмента»	Реферат, тестовый контроль	Итоговое тестирование
					Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	Реферат, тестовый контроль	Итоговое тестирование
			Третий этап (высокий уровень)	Владеть: навыками в области реализации маркетинговых стратегий и принципов менеджмента на практике.	Модуль 1. «Основы современного менеджмента»	Тестовый контроль, решение ситуационных задач	Итоговое тестирование
					Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	Тестовый контроль, решение ситуационных задач	Итоговое тестирование

		ПК-4.4. Владеет методами научного исследования в предметной области (по отрасли)	Первый этап (пороговой уровень)	Знать: знает основные методы научного исследования рынка и коллектива организации.	Модуль 1. «Основы современного менеджмента»	Устный опрос, тестовый контроль	Итоговое тестирование
					Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	Устный опрос, тестовый контроль	Итоговое тестирование
			Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: осуществлять исследовательскую деятельность нужд, потребностей, запросов потребителей и коллектива.	Модуль 1. «Основы современного менеджмента»	Реферат, тестовый контроль	Итоговое тестирование
					Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	Реферат, тестовый контроль	Итоговое тестирование
			Третий этап (высокий уровень)	Владеть: методами научного исследования в области современного управления и анализа рынка.	Модуль 1. «Основы современного менеджмента»	Тестовый контроль, решение ситуационных задач	Итоговое тестирование

					Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	Тестовый контроль, решение ситуационных задач	Итоговое тестирование
--	--	--	--	--	---	---	-----------------------

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Компетенция	Планируемые результаты обучения, соотнесенные с индикаторами достижения компетенции (показатели достижения заданного уровня компетенции)	Этапы (уровни) и критерии оценивания результатов обучения, шкалы оценивания			
		Компетентность не сформирована	Пороговый уровень компетентности	Продвинутый уровень компетентности	Высокий уровень
		<i>не зачтено</i>	<i>зачтено</i>	<i>зачтено</i>	<i>зачтено</i>
ПК-4 Способен выполнять деятельность и (или) демонстрировать элементы осваиваемой обучающимися деятельности, предусмотренной программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики	ПК-4.1. Демонстрирует специальные научные знания в т.ч. в предметной области (по отраслям), знает особенности организации труда, современные производственные технологии, производственное оборудование и правила его эксплуатации; требования охраны труда при выполнении профессиональной деятельности (по отраслям)	<i>Не способен</i> выполнять деятельность и (или) демонстрировать элементы осваиваемой обучающимися деятельности, предусмотренной программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики	<i>Частично способен</i> выполнять деятельность и (или) демонстрировать элементы осваиваемой обучающимися деятельности, предусмотренной программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики	<i>Владеет способностью</i> выполнять деятельность и (или) демонстрировать элементы осваиваемой обучающимися деятельности, предусмотренной программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики	<i>Свободно владеет способностью</i> выполнять деятельность и (или) демонстрировать элементы осваиваемой обучающимися деятельности, предусмотренной программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики
	Знать: характерные черты современного менеджмента и маркетинга в условиях развитой рыночной экономики, особенности организации	Допускает грубые ошибки при описании характерных черт современного менеджмента и маркетинга в условиях	Может описать характерные черты современного менеджмента и маркетинга в условиях развитой	Знает основы современного менеджмента и маркетинга в условиях развитой рыночной	Знает и может изложить основы современного менеджмента и маркетинга в условиях развитой

	труда, современные производственные технологии, производственное оборудование и правила его эксплуатации; требования охраны труда при выполнении профессиональной деятельности (по отраслям).	развитой рыночной экономики, особенностей организации труда, современных производственных технологий, производственного оборудования и правил его эксплуатации; требований охраны труда при выполнении профессиональной деятельности (по отраслям).	рыночной экономики, особенности организации труда, современных производственных технологий, производственного оборудования и правил его эксплуатации; требования охраны труда при выполнении профессиональной деятельности (по отраслям).	экономики, особенности организации труда, современных производственных технологий, производственного оборудования и правил его эксплуатации; требования охраны труда при выполнении профессиональной деятельности (по отраслям).	рыночной экономики, особенности организации труда, современных производственных технологий, производственного оборудования и правил его эксплуатации; требования охраны труда при выполнении профессиональной деятельности (по отраслям).
	Уметь: выполнять элементы деятельности менеджера и маркетолога, выполнять ситуационные задания в сфере управления и анализа рынка, осуществлять выполнение трудовых операций, приемов, действий профессиональной деятельности в области современного менеджмента и маркетинга.	Не умеет выполнять элементы деятельности менеджера и маркетолога, выполнять ситуационные задания в сфере управления и анализа рынка, осуществлять выполнение трудовых операций, приемов, действий профессиональной деятельности в области современного менеджмента и маркетинга.	Частично способен выполнять элементы деятельности менеджера и маркетолога, выполнять ситуационные задания в сфере управления и анализа рынка, осуществлять выполнение трудовых операций, приемов, действий профессиональной деятельности в области современного менеджмента и	Способен выполнять элементы деятельности менеджера и маркетолога, выполнять ситуационные задания в сфере управления и анализа рынка, осуществлять выполнение трудовых операций, приемов, действий профессиональной деятельности в	Способен самостоятельно выполнять элементы деятельности менеджера и маркетолога, выполнять ситуационные задания в сфере управления и анализа рынка, осуществлять выполнение трудовых операций, приемов, действий профессиональной

			маркетинга.	области современного менеджмента и маркетинга.	деятельности в области современного менеджмента и маркетинга.
	Владеть: базовыми навыками научного исследования в области современного менеджмента и маркетинга.	Не владеет базовыми навыками научного исследования в области современного менеджмента и маркетинга.	Частично владеет базовыми навыками научного исследования в области современного менеджмента и маркетинга.	Владеет базовыми навыками научного исследования в области современного менеджмента и маркетинга.	Свободно владеет базовыми навыками научного исследования в области современного менеджмента и маркетинга.
	ПК-4.2. Умеет выполнять деятельность и (или) демонстрировать элементы деятельности, осваиваемой обучающимися, и (или) выполнять задания, предусмотренные программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики				
	знать: знает основные способы решения ситуационных проблем в сфере менеджмента и маркетинга.	Допускает грубые ошибки в выборе способов решения ситуационных проблем в сфере менеджмента и маркетинга	Может описать способы решения ситуационных проблем в сфере менеджмента и маркетинга	Знает способы решения ситуационных проблем в сфере менеджмента и маркетинга	Знает и может изложить способы решения ситуационных проблем в сфере менеджмента и маркетинга
	уметь: выполнять деятельность по руководству коллективом и	Не умеет выполнять деятельность по руководству	Частично способен выполнять деятельность по	Способен выполнять деятельность по	Способен самостоятельно выполнять

	анализу современного рынка.	коллективом и анализу современного рынка	руководству коллективом и анализу современного рынка	руководству коллективом и анализу современного рынка	деятельность по руководству коллективом и анализу современного рынка
	владеть: базовыми навыками в области управления коллективом и рынком.	Не владеет базовыми навыками в области управления коллективом и рынком	Частично владеет базовыми навыками в области управления коллективом и рынком	Владеет базовыми навыками в области управления коллективом и рынком	Свободно владеет базовыми навыками в области управления коллективом и рынком
	ПК-4.3. Осуществляет выполнение трудовых операций, приемов, действий профессиональной деятельности, предусмотренной программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики				
	знать: знает основные маркетинговые стратегии и принципы современного менеджмента.	Допускает грубые ошибки в изложении основных маркетинговых стратегий и принципов современного менеджмента	Может описать основные маркетинговые стратегии и принципы современного менеджмента	Знает основные маркетинговые стратегии и принципы современного менеджмента	Знает и может изложить основные маркетинговые стратегии и принципы современного менеджмента
	уметь: осуществлять операции по планированию, организации и контролю за	Не умеет выполнять операции по планированию, организации и контролю	Частично способен выполнять элементы деятельности по планированию,	Способен выполнять элементы деятельности по	Способен самостоятельно выполнять элементы

	деятельностью коллектива и созданию службы маркетинга на предприятии.	за деятельностью коллектива и созданию службы маркетинга на предприятии	организации и контролю за деятельностью коллектива и созданию службы маркетинга на предприятии	планированию, организации и контролю за деятельностью коллектива и созданию службы маркетинга на предприятии	деятельности по планированию, организации и контролю за деятельностью коллектива и созданию службы маркетинга на предприятии
	владеть: навыками в области реализации маркетинговых стратегий и принципов менеджмента на практике.	Не владеет базовыми навыками в области реализации маркетинговых стратегий и принципов менеджмента на практике	Частично владеет базовыми навыками в области реализации маркетинговых стратегий и принципов менеджмента на практике	Владеет базовыми навыками в области реализации маркетинговых стратегий и принципов менеджмента на практике	Свободно владеет базовыми навыками в области реализации маркетинговых стратегий и принципов менеджмента на практике
	ПК-4.4. Владеет методами научного исследования в предметной области (по отрасли)				
	знать: знает основные методы научного исследования рынка и коллектива организации.	Допускает грубые ошибки при изложении основных методов научного исследования рынка и коллектива организации	Может описать основные методы научного исследования рынка и коллектива организации	Знает основные методы научного исследования рынка и коллектива организации	Знает и может изложить основные методы научного исследования рынка и коллектива организации
	уметь: осуществлять исследовательскую деятельность нужд, потребностей, запросов потребителей и	Не умеет выполнять элементы исследовательской деятельности нужд, потребностей, запросов	Частично способен выполнять элементы исследовательской деятельности нужд, потребностей,	Способен выполнять элементы исследовательско й деятельности	Способен самостоятельно выполнять элементы исследовательской

	коллектива.	потребителей коллектива.	запросов потребителей коллектива.	нужд, потребностей, запросов потребителей коллектива.	деятельности нужд, потребностей, запросов потребителей коллектива.
	владеть: методами научного исследования в области современного управления и анализа рынка.	Не владеет базовыми методами научного исследования в области современного управления и анализа рынка.	Частично владеет базовыми методами научного исследования в области современного управления и анализа рынка.	Владеет базовыми методами научного исследования в области современного управления и анализа рынка.	Свободно владеет базовыми методами научного исследования в области современного управления и анализа рынка.

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

ПК - 4 - Способен выполнять деятельность и (или) демонстрировать элементы осваиваемой обучающимися деятельности, предусмотренной программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики

ПК-4.1 - Демонстрирует специальные научные знания в т.ч. в предметной области (по отраслям), знает особенности организации труда, современные производственные технологии, производственное оборудование и правила его эксплуатации; требования охраны труда при выполнении профессиональной деятельности (по отраслям)

Первый этап (пороговой уровень)

ЗНАТЬ (помнить и понимать): студент помнит, понимает и может продемонстрировать широкий спектр фактических, концептуальных, процедурных знаний.

Планируемые результаты обучения:

характерные черты современного менеджмента и маркетинга в условиях развитой рыночной экономики, особенности организации труда, современные производственные технологии, производственное оборудование и правила его эксплуатации; требования охраны труда при выполнении профессиональной деятельности (по отраслям).

Оценочные средства:

- устный опрос;
- тестовый контроль;
- итоговое тестирование.

Вопросы для устного опроса

1. В чем заключается сущность современного менеджмента
2. Школа научного управления, в чем заключается ее теория (Ф. Тейлор)
3. Административная школа (А. Файоль, М. Вебер)
4. Школа человеческих отношений и науки о поведении
5. Процессный, ситуационный и системный подходы к менеджменту
6. Понятие и процесс стратегического планирования
7. Как проводится анализ внешней и внутренней среды (PEST-анализ)
8. Понятия делегирования, полномочий и ответственности
9. Жизненный цикл организации
10. Внутренняя среда организации
11. Внешняя среда организации
12. Характеристика составляющих цикла менеджмента
13. Понятие планирования
14. Организация как объект менеджмента
15. Понятие контроля

Критерии оценивания устного опроса:

Критерии оценивания устного опроса:

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся, глубоко и прочно усвоившему материал, четко и самостоятельно (без наводящих вопросов) отвечающему на вопросы;

- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, твердо усвоившему материал, грамотно и по существу отвечающему на вопросы и не допускающему при этом существенных неточностей (неточностей, которые не могут быть исправлены наводящими вопросами или не имеют важного практического значения);
- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, который показывает знание основного материала, но не знает его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, излагает материал с нарушением последовательности;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части излагаемого материала. Не отвечает (или отвечает неверно) на дополнительные вопросы.

Тестовые задания

1. Управление – это:

- а) процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимые для того, чтобы сформулировать и достичь целей;
- б) особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективно и целенаправленно работающую производственную группу;
- в) эффективное и производительное достижение целей предприятия посредством планирования, организации и лидерства руководителя.

Правильный ответ: а.

2. _____ - это активизация профессиональных и коммуникативных навыков сотрудников, определяемая синергетическим эффектом межкультурного взаимодействия.

Правильный ответ: мотивация

3. Выстройте соответствие в структуре управления:

1. Руководители высшего звена	1. Экономист
2. Руководители среднего звена	2. Генеральный директор и члены правления
3. Руководители низшего звена	3. Начальник цеха

Правильный ответ: 1 – 2; 2 – 3; 3 – 1.

4. _____ это маркетинг в интересах территории и территориальных субъектов, осуществляемый как в ее пределах, так и за ее пределами

Правильный ответ: территориальный маркетинг

5. Определите процент снижения нормы времени при повышении нормы выработки руководителей среднего звена на 20% (округлить до десятых)

- а) 15,7 %
- б) 19,7%
- в) 16,7 %
- г) 17,7 %

Правильный ответ: в

6. _____ уровень общей и профессиональной подготовки, позволяющий адекватно реагировать на изменяющиеся требования конкретного рабочего места или выполняемой работы

Правильный ответ: компетентность

7. Рассчитайте показатель, характеризующий эффективность деятельности хозяйствующего субъекта по следующим данным: чистая прибыль 7 млн. руб., себестоимость на начало периода – 54 млн. руб., себестоимость на конец периода – 45 млн. руб.:

- а) 16,4;
- б) 13,2;
- в) 14,1;
- г) 0,15.

Правильный ответ: в

8. Установите последовательность функций управления:

- а) мотивация
- б) контроль
- в) организация
- г) планирование

Правильный ответ: 1 – г, 2 – в, 3 – а, 4 – б.

9. Определите коэффициент рентабельности продаж: выручка от продаж 456,2 млн. руб., себестоимость реализованной продукции – 381,8 млн. руб., доходы от прочих видов деятельности 259,5 млн. руб.:

- а) 0,195;
- б) 0,155;
- в) 0,163;
- г) 1,195.

Правильный ответ: г

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

86 – 100% *от 11 до 12 баллов и/или «отлично»*

68 – 85 % *От 9 до 10 баллов и/или «хорошо»*

51 – 67 % *От 6 до 8 баллов и/или «удовлетворительно»*

менее 50 % *От 0 до 5 баллов и/или «неудовлетворительно»*

Второй этап (продвинутый уровень)

УМЕТЬ (применять, анализировать, оценивать, синтезировать): уметь использовать изученный материал в конкретных условиях и в новых ситуациях; осуществлять декомпозицию объекта на отдельные элементы и описывать то, как они соотносятся с целым, выявлять структуру объекта изучения; оценивать значение того или иного материала – научно-технической информации, исследовательских данных и т. д.; комбинировать элементы так, чтобы получить целое, обладающее новизной.

Планируемые результаты обучения:

выполнять элементы деятельности менеджера и маркетолога, выполнять ситуационные задания в сфере управления и анализа рынка, осуществлять выполнение трудовых операций, приемов, действий профессиональной деятельности в области современного менеджмента и маркетинга.

Оценочные средства:

- реферат;
- тестовый контроль;
- итоговое тестирование.

Схема реферата

1. Тема исследования
2. План исследования
3. Актуальность темы исследования
4. Объект исследования
5. Методы исследования
6. Обзор литературных источников по теме исследования
7. Изложение материала по теме исследования по конкретному объекту
8. Заключение

Темы рефератов

1. Школа научного управления.
2. Классическая (административная) школа управления.
3. Школа науки управления.
4. Школа человеческих отношений.
5. Бихевиористская школа.
6. Бюрократическая теория управления.
7. Процессный подход к управлению.
8. Системный подход к управлению.
9. Ситуационный подход к управлению.
10. Теория ожиданий.
11. Теория постановки целей.
12. Теория равенства.
13. Современная система управления предприятием.

Критерии оценивания реферата

Требования: реферат должен быть оформлен на бумажном носителе согласно утвержденной схеме реферата. Количество страниц 10-12. Обязательно должны быть ссылки на источники информации.

Обучающийся должен изложить содержание реферата без опоры на бумажный носитель.

Критерии оценивания реферата	Баллы
Избранная тема раскрыта с опорой на соответствующие понятия, теоретические положения и выводы. Изложение материала логично, грамотно, без ошибок. Свободное владение профессиональной терминологией. Умение высказывать и обосновать свои суждения. Обучающийся дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы, владеет навыками взаимосвязи между теорией и практикой.	5-4
Обучающийся ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания, но содержание и форма ответа имеют отдельные не точности; материал изложен неполно,	2-3

допускает неточности при планирования научных исследований, обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала.	
Отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий и расчетов, искажен их смысл; при защите реферата в ответе обучающегося проявляется незнание основного материала, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для планирования научных исследований.	0-1

Тестовые задания

1. _____ – управленческая деятельность, посредством которой система управления приспосабливается для выполнения задач, поставленных на этапе планирования.

Правильный ответ: организация

2. Средства продвижения, то есть реклама, и пропаганда отражают тот факт, что:

- а) для продвижения товара к покупателю одних каналов распределения недостаточно
- б) связь с рынком должна начинаться с производителя
- в) комплекс продвижения полагается на посредников больше, чем на другие средства
- г) некоторые массовые средства воздействия более эффективны
- д) необходимо ознакомиться с преимуществами товара

Правильный ответ: а

3. Установите соответствие между примерами и соответствующими им видами безработицы: к каждой позиции, данной в первом столбце, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

ПРИМЕРЫ

ВИДЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

- а) в связи с изменением спроса на энергоресурсы многие шахты закрылись, а шахтёры остались без работы
- б) выпускники творческих вузов ищут работу по специальности, не соглашаясь ни на какую другую
- в) полгода жители городка на морском побережье обслуживают туристов, а в остальное время большинство из них не могут найти себе работу
- г) в службе занятости безработные отказываются от рабочих вакансий и просят подобрать работу менеджеров

- 1) сезонная
- 2) структурная
- 3) фрикционная
- 4) циклическая

Правильный ответ:

А	Б	В	Г
2	4	1	3

4. _____ физические и юридическое лица, системы, процессы, на которые направлено воздействие.

Правильный ответ: объект управления

5 _____ физическое или юридическое лицо, от которого исходит властное воздействие.

Правильный ответ: субъект управления

6. В стране Z в 2022г. были проведён опрос общественного мнения, в ходе которого респондентам предлагалось ответить на вопрос: «Какие профессии Вы считаете наиболее престижными?» Результаты опроса (в % от числа отвечавших) представлены в таблице.

Профессии	2022 г.
юрист, адвокат, прокурор	33
экономист, финансист	20
менеджер	5
врач	10
предприниматель, бизнесмен	10
военнослужащий	7
учёный	3
рабочий	4
другие	8

Найдите в приведённом списке выводы, которые можно сделать на основе таблицы, и запишите цифры, под которыми они указаны.

Цифры укажите в порядке возрастания.

Правильный ответ:

- 1) Треть опрошенных считает престижными профессии, связанные с юриспруденцией.
- 2) Наименьшей популярностью среди опрошенных пользуется профессия рабочего.
- 3) Равные доли опрошенных считают престижными профессии врача и предпринимателя.
- 4) Десятая часть опрошенных назвала профессию военнослужащего престижной.
- 5) Пятая часть опрошенных считает престижной профессию финансиста.

7. _____ поведение одного человека, которое вносит изменение в поведение другого человека.

Правильный ответ: влияние

8. Индекс объема проданной продукции рассчитан с использованием сопоставимых цен и составляет 1,2. Это означает, что:

- а) объем выпуска продукции увеличился на 20%;
- б) объем выпуска продукции сократился на 20%;
- в) снизилась себестоимость выпускаемой продукции;
- г) возросла себестоимость выпускаемой продукции.

Правильный ответ: а

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

86 – 100% *от 11 до 12 баллов и/или «отлично»*

68 – 85 % *От 9 до 10 баллов и/или «хорошо»*

51 – 67 % *От 6 до 8 баллов и/или «удовлетворительно»*

менее 50 % *От 0 до 5 баллов и/или «неудовлетворительно»*

Третий этап (высокий уровень)

ВЛАДЕТЬ наиболее общими, универсальными методами действий, познавательными, творческими, социально-личностными навыками.

Планируемые результаты обучения:

базовыми навыками научного исследования в области современного менеджмента и маркетинга.

Оценочные средства:

- тестовый контроль;
- решение ситуационных задач
- итоговое тестирование.

Тестовые задания

1. Назовите форму влияния, которая может побудить человека к более тесному сотрудничеству:

- а. убеждение;
- б. принуждение;
- в. участие сотрудников в управлении.

Правильный ответ а,в

2. Установите последовательность в части этапов регулирования в менеджменте:

- а) информационная подготовка для принятия решений;
- б) разработка и принятие решений;
- в) определение структуры предприятия.

Правильный ответ: 1 - а, 2 – б, 3 - в

3. ... прибыль определяется как разница между выручкой от продаж и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг:

- а) прибыль от продаж;
- б) валовая прибыль;
- в) чистая прибыль.

Правильный ответ: б

4. Прибыль (убыток) ... определяется как разница между валовой прибылью и расходами периода (коммерческими и управленческими):

- а) от продаж;
- б) до налогообложения;
- в) от обычной деятельности;
- г) от чрезвычайных событий.

Правильный ответ: а

5. Определите правильность последовательности развития рынка по периодам:

1-й период	маркетинговый
2-й период	производственный
3-й период	сбытовой

Правильный ответ: 1-й период — 2; 2-й период — 3; 3-й период — 1.

6. продолжатель теоретической работы Тейлора о менеджменте:

а) А. Файолль;

б) Ч. Бебидж;

в) М. Вебер.

Правильный ответ: М. Вебер

7. _____ сбор, упорядочение, анализ и обобщение данных для обнаружения и решения различных маркетинговых проблем.

Правильный ответ: маркетинговое исследование

8. Менеджмент в основном занимается системами

а) открытыми;

б) закрытыми и подсистемами закрытого типа;

в) закрытыми;

г) закрытыми и подсистемами открытого типа.

Правильный ответ а

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

86 – 100% *от 11 до 12 баллов и/или «отлично»*

68 – 85 % *От 9 до 10 баллов и/или «хорошо»*

51 – 67 % *От 6 до 8 баллов и/или «удовлетворительно»*

менее 50 % *От 0 до 5 баллов и/или «неудовлетворительно»*

Типовые ситуационные задачи

Задание 1.

Перечень качеств, которыми должен обладать современный руководитель, включает:

1. Компетентность в избранной сфере бизнеса.
2. Способность организовывать, координировать, направлять и контролировать деятельность подчиненных.
3. Высокие нравственные качества: честность, правдивость, скромность, высокая требовательность к себе и к другим, развитые чувства долга и ответственности.

4. Единство слова и дела, оперативность и гибкость в работе, умение самостоятельно и своевременно принимать оптимальное решение, добиваться исполнения его подчиненными.
5. Глубокое знание человеческой психологии, способов контактирования с людьми, умение формировать коллектив с высоким творческим потенциалом.
6. Стремление к наиболее рациональному распределению функций между собой и сотрудниками, объективная оценка результатов своей деятельности и деятельности сотрудников.
7. Справедливость во взаимоотношениях с подчиненными, умение завоевывать их доверие, создавать в коллективе благоприятный психологический климат.
8. Умение стратегически мыслить, предугадывать тенденции развития рынка, организовывать свою работу и работу сотрудников с учетом перспективы.
9. Постоянное обновление собственных знаний, поддержание их в соответствии с растущими потребностями общества.
10. Забота о повседневных нуждах работников, их здоровье и работоспособности.

Обоснуйте:

1. Согласны ли вы с перечнем качеств, которыми должен обладать менеджер?
2. Какими, на ваш взгляд, дополнительными качествами должен обладать руководитель - управленец?
3. Имеются ли какие-либо специфические требования к менеджеру, действующему в условиях российской действительности?

Задание 2.

Главная задача менеджера - максимизация прибыли, получаемой компанией. Вместе с тем все большее значение приобретают социальная ответственность менеджера перед обществом, его конкретные действия, обеспечивающие решение социальных проблем, стоящих перед страной.

В связи с этим существуют две позиции. Сторонники одной позиции считают, что социальные проблемы должно решать государство, а бизнес - только «делать деньги». Они обосновывают свою позицию тем, что действия в социальной области ведут к снижению прибылей компании, ухудшению ее конкурентоспособности, росту издержек, которые в последующем ведут к росту цен (нанося ущерб потребителям) и другим отрицательным последствиям.

Сторонники другой позиции считают, что бизнесмены имеют перед обществом моральные обязательства, и предпринимаемые ими действия, способствующие решению социальных проблем, могут оказать большую пользу предпринимателям, повысить их имидж в обществе и быть неплохой рекламой.

Обоснуйте:

1. Чью позицию вы разделяете и почему?
2. Должен ли, по вашему мнению, предприниматель в современной России выполнять социальные обязательства перед страной и в каких формах?
3. Будет ли ему в конечном итоге это выгодно (в том числе в финансовом отношении)? Если выгодно, то почему?

Задание 3.

В 1932г. была основана японская компания «Мацусита Электрик Индастриал Ко, Лтд», являющаяся одним из мировых лидеров в производстве электротехники и электроники. В России, как и в других странах, известны торговые марки этой компании: «Технике» и «Панасоник».

Основатель компании КомоскэМацусита сформулировал 7 основных положений менеджмента:

1. Не хитри, будь честным;
2. Будь хозяином на своем месте;
3. Не живи вчерашним днем, постоянно совершенствуй свои знания;
4. Относись с уважением и вниманием к окружающим;
5. Все время помни о внешнем мире, приспосабливайся к законам его развития;
6. С благодарностью относись к тому, что имеешь и получаешь - мы все берем у общества в долг;
7. Не уставай задавать себе вопрос: «На кого я работаю»? Ответ - только один – «На общество».

Обоснуйте:

1. В чем заключается социальная направленность менеджмента?
2. Каким образом можно разумно совмещать в менеджменте частное и общественное начало?
3. Попытайтесь продолжить формулировку основных положений менеджмента Комоскэ Мацусита, доведя их число до десяти.

Задание 4.

В российской экономической литературе излагается мнение о том, что имеется пять базовых направлений в работе менеджера какой бы областью он ни занимался. Их результатом является интеграция ресурсов для поддержания жизнеспособности и развития организации.

Во-первых, менеджер устанавливает цели. Он определяет конкретные задачи и пути их решения для достижения целей.

Во-вторых, менеджер организует фирму как систему на их выполнение. Он анализирует виды деятельности, решения, необходимые для достижения целей. Затем выявляет проблемы, ставит задачи, группирует проблемы и задачи и поручает конкретным сотрудникам их выполнение.

В-третьих, менеджер поддерживает мотивацию труда и коммуникации внутри фирмы. Он составляет команду из людей, ответственных за определенные работы, делая это с помощью различных приемов, путем кадровых решений (об оплате труда, назначениях, повышениях и др.), а также множества решений, повышающих качество труда и жизни сотрудников. При этом осуществляются постоянные связи менеджера с подчиненными, начальниками, коллегами.

В-четвертых, менеджер создает систему контроля. Он определяет единицы измерения, фиксируя показатели, сориентированные на работу всей организации и в то же время на работу конкретного сотрудника. Он анализирует и оценивает достигнутые результаты, сообщая о них своему руководству, подчиненным и коллегам.

В-пятых, менеджер способствует росту деловой карьеры людей, обеспечивая условия, способствующие продвижению по «служебной лестнице» членов организации.

Обоснуйте:

1. Все ли главные аспекты многообразной деятельности современного менеджера здесь учтены?
 2. Что, на ваш взгляд, нужно добавить, чтобы общая характеристика действий менеджера стала более полной?
- Какие направления в работе менеджера являются приоритетными?

Критерии оценивания задач:

Выставляется количество баллов в 100% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи решены правильно, ход решения не требует корректировок; выводы изложены в полном объеме, четко сформулированы и аргументированы. При собеседовании ответ содержательный, уверенный и четкий; показано свободное владение материалом различной степени сложности; при ответе на дополнительные вопросы выявляется владение материалом; допускаются один-два недочета, которые студент сам исправляет по замечанию преподавателя;

Выставляется количество баллов в 75% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи решены правильно, ход решения не требует корректировок; выводы не всегда четко сформулированы. При собеседовании твердо усвоен основной материал; ответы удовлетворяют требованиям, установленным для оценки «отлично», но при этом допускаются две негрубые ошибки; делаются несущественные пропуски при изложении фактического материала; при ответе на дополнительные вопросы демонстрируется понимание требуемого материала с несущественными ошибками;

Выставляется количество баллов в 50% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи решены, но ход решения и формулировка выводов требуют корректировки и уточнения; выводы не всегда правильно и четко сформулированы; обучаемый знает и понимает основной материал программы, основные темы, но в усвоении материала имеются пробелы; излагает его упрощенно, с небольшими ошибками и затруднениями; изложение теоретического материала приводится с ошибками, неточно или схематично; появляются затруднения при ответе на дополнительные вопросы;

Выставляется количество баллов в 25% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи решены, но ход решения и формулировка выводов требуют значительной корректировки и уточнения; выводы не всегда правильно и четко сформулированы; обучаемый частично знает и понимает основной материал программы, основные темы, но в усвоении материала имеются значительные пробелы; не может изложить ход решения задачи, знания теоретического материала приводятся поверхностно; не может ответить на дополнительные вопросы;

Выставляется количество баллов в 0% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи не решены, отказ от ответа; отсутствие минимальных знаний по дисциплине; присутствуют грубые ошибки в ответе; практические навыки отсутствуют; студент не способен исправить ошибки даже с помощью рекомендаций преподавателя

ПК - 4 - Способен выполнять деятельность и (или) демонстрировать элементы осваиваемой обучающимися деятельности, предусмотренной программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики

ПК-4.2 - Умеет выполнять деятельность и (или) демонстрировать элементы деятельности, осваиваемой обучающимися, и (или) выполнять задания, предусмотренные программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики

Первый этап (пороговой уровень)

ЗНАТЬ (помнить и понимать): студент помнит, понимает и может продемонстрировать широкий спектр фактических, концептуальных, процедурных знаний.

Планируемые результаты обучения:

основные способы решения ситуационных проблем в сфере менеджмента и маркетинга.

Оценочные средства:

- устный опрос;
- тестовый контроль;
- итоговое тестирование.

Вопросы для устного опроса

1. Раскройте понятие и сущность процесса планирования. Принципы планирования.
2. Назовите виды планирования. Какие вы знаете методы планирования.
3. Как осуществляется текущее управление организацией. Сущность и система стратегического управления.
4. В чем сущность SWOT - анализ. Оценка и анализ внешней среды. Управленческое обследование внутренних сильных и слабых сторон организации.
5. Изучение стратегических альтернатив. Выбор стратегии.
6. Стратегии фирмы. Виды стратегий.
7. Назовите стадии выполнения стратегии. Проведение стратегических изменений.
8. Понятие мотивации. Общий механизм мотивации.
9. Теория иерархии человеческих потребностей Маслоу.
10. Назовите стадии развития организации.

Критерии оценивания устного опроса:

Критерии оценивания устного опроса:

- *оценка «отлично»* выставляется обучающемуся, глубоко и прочно усвоившему материал, четко и самостоятельно (без наводящих вопросов) отвечающему на вопросы;
- *оценка «хорошо»* выставляется обучающемуся, твердо усвоившему материал, грамотно и по существу отвечающему на вопросы и не допускающему при этом существенных неточностей (неточностей, которые не могут быть исправлены наводящими вопросами или не имеют важного практического значения);
- *оценка «удовлетворительно»* выставляется обучающемуся, который показывает знание основного материала, но не знает его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, излагает материал с нарушением последовательности;
- *оценка «неудовлетворительно»* выставляется студенту, который не знает значительной части излагаемого материала. Не отвечает (или отвечает неверно) на дополнительные вопросы.

Тестовые задания

1. Процесс менеджмента – это ...

- а. Последовательное выполнение функций менеджмента, конкретно: планирование, организация, мотивация, контроль и регулирование.
- б. Последовательность определенных окончанных этапов, выполнение которых способствует обеспечению: управленческого влияния руководящей системы на руководимую для достижения целей организации.
- в. Последовательное выполнение функций и методов менеджмента.
- г. Правильные ответы 1 и 3.

Правильный ответ г

2. _____ совокупность принципов, методов, форм и средств управления, особый вид деятельности, связанный с руководством людьми, умелым использованием их труда и знаний.

Правильный ответ: менеджмент

3. Какая последовательность приоритетов позволит фирме добиться успеха:

- а) Прибыль
- б) Люди
- в) Продукция

Правильный ответ: 1 – б; 2 – в; 3 – а.

4. Установите последовательность в двуедином подходе в маркетинге:

- а) Удовлетворение и формирование потребностей и покупательских предпочтений;
- б) Детальное изучение нужд, потребностей и запросов;
- в) Активное воздействие на существующий спрос на рынке;
- г) Верный вариант В и С;
- д) Последовательность установлена верно.

Правильный ответ: д

5. Торговая фирма закупает товар по цене 200 руб. за ед. и продает в количестве 500 шт. еженедельно по цене 255 руб. В результате проведенного исследования отдел маркетинга предложил повысить цену на 7%. Эластичность спроса равна 0,9. Необходимо рассчитать, сколько единиц товара нужно реализовать предприятию, чтобы сохранить свою прибыль на том же уровне.

- а) 256;
- б) 378;
- в) 500;
- г) 400;

Правильный ответ: 378 ед.

6. Определите, выгодно ли предприятию снизить цену товара на 100 руб., если текущая цена товара 2600 руб., планируемый объем продаж 1,2 млн. единиц. Показатель эластичности спроса – 1,5. Конкуренты также снизят цены. Как измениться выручка от продаж (млн. руб.):

- а) снизится на 256
- б) увеличится на 52,5
- в) не изменится;
- г) снизится на 40.

Правильный ответ: б

7. _____ возложена на должностное лицо обязанность выполнять поставленные задания и обеспечивать их позитивное решение.

Правильный ответ а

8.часть общей среды, которая находится в рамках организации.

Правильный ответ: внутренняя среда организации

9. В организации - явные финансовые проблемы. Но Вы, как руководитель, стремитесь сохранить команду. Какие действия скорее всего предпримите?

- а) уволите наименее профессиональных сотрудников, увеличив нагрузку на остальных;
- б) уменьшите заработную плату на период кризиса и информируете персонал компании о причинах и путях решения проблем;
- в) замените часть сотрудников новыми, менее квалифицированными и, соответственно, с низкой заработной платой.

Правильный ответ: а

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

86 – 100% *от 11 до 12 баллов и/или «отлично»*

68 – 85 % *От 9 до 10 баллов и/или «хорошо»*

51 – 67 % *От 6 до 8 баллов и/или «удовлетворительно»*

менее 50 % *От 0 до 5 баллов и/или «неудовлетворительно»*

Второй этап (продвинутый уровень)

УМЕТЬ (применять, анализировать, оценивать, синтезировать): уметь использовать изученный материал в конкретных условиях и в новых ситуациях; осуществлять декомпозицию объекта на отдельные элементы и описывать то, как они соотносятся с целым, выявлять структуру объекта изучения; оценивать значение того или иного материала – научно-технической информации, исследовательских данных и т. д.; комбинировать элементы так, чтобы получить целое, обладающее новизной.

Планируемые результаты обучения:

выполнять деятельность по руководству коллективом и анализу современного рынка.

Оценочные средства:

- реферат;
- тестовый контроль;
- итоговое тестирование.

Схема реферата

1. Тема исследования
2. План исследования
3. Актуальность темы исследования
4. Объект исследования
5. Методы исследования
6. Обзор литературных источников по теме исследования
7. Изложение материала по теме исследования по конкретному объекту
8. Заключение

Темы рефератов

1. Школа научного управления.
2. Классическая (административная) школа управления.
3. Школа науки управления.
4. Школа человеческих отношений.
5. Бихевиористская школа.
6. Бюрократическая теория управления.
7. Процессный подход к управлению.
8. Системный подход к управлению.
9. Ситуационный подход к управлению.
10. Количественный подход к управлению.

Критерии оценивания реферата

Требования: реферат должен быть оформлен на бумажном носителе согласно утвержденной схеме реферата. Количество страниц 10-12. Обязательно должны быть ссылки на источники информации.

Обучающийся должен изложить содержание реферата без опоры на бумажный носитель.

Критерии оценивания реферата	Баллы
Избранная тема раскрыта с опорой на соответствующие понятия, теоретические положения и выводы. Изложение материала логично, грамотно, без ошибок. Свободное владение профессиональной терминологией. Умение высказывать и обосновать свои суждения. Обучающийся дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы, владеет навыками взаимосвязи между теорией и практикой.	5-4
Обучающийся ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности; материал изложен неполно, допускает неточности при планировании научных исследований, обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала.	2-3
Отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий и расчетов, искажен их смысл; при защите реферата в ответе обучающегося проявляется незнание основного материала, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для планирования научных исследований.	0-1

Тестовые задания

1. Управленческое решение это:

- а. Формы влияния на исполнителей.
- б. Организационный инструмент в руках работников управления.
- в. Творческая деятельность по анализу проблемной ситуации, выбор средств от разрешения.
- г. Разрешение.

Правильный ответ в

2. Дайте определение понятий:

1. Власть	А – поведение руководителя, что меняет отношение подчиненных к нему.
2. Влияние	Б – способность вести за собой.
3. Лидерство	В – способность и возможность менеджера влиять на деятельность и поведение рабочих.
4. Обычаи	Г – общепринятые повторяющиеся социальные действия, что становятся обычными.

Правильный ответ 1 – В; 2 – А; 3 – Б; 4 – Г.

3. Выберите правильные ответы, установив соответствие:

1. Организация	А – процесс установления пропорций и согласование действий в системе управления.
2. Мотивация	Б – процесс приобщения рабочих до высокопроизводительности труда.
3. Координация	В – процесс формирования структуры управления и создания определенного порядка в работе.
4. Контроль	Г – система наблюдения и проверки функционирования предприятия.

Правильный ответ 1-В; 2-Б; 3-А; 4-Г

4. Представьте себе, что Вы начальник отдела. Один из членов вашего коллектива внезапно заболел. Каждый сотрудник очень занят срочной работой. Работа отсутствующего также должна быть выполнена в срок. Как Вы поведете себя в такой ситуации?

- а) отложу срочную работу до выздоровления сотрудника;
- б) выполнение работы заболевшего другим сотрудником за оплату;
- в) проигнорирую;
- г) потребую выполнение.

Правильный ответ: б

5. Заведующий складом подал заявление на увольнение, по результатам инвентаризации выявлена недостача материальных ценностей на сумму 12300 рублей. Оклад работника 6000 рублей. Заведующий складом не считает себя виноватым в недостаче и отказывается компенсировать её. Основываясь на данном факте, по истечению двух недель организация отказывается сделать

окончательный расчёт и выдать трудовую книжку. Правомерны ли действия организации?

- а) не правомерны;
- б) правомерны;
- в) по согласованию сторон;
- г) затрудняюсь ответить.

Правильный ответ: а

6.вегетативно-психологическое состояние вследствие высокой нагрузки на работе.

Правильный ответ: стресс

7. _____ целеустремленный менеджер.

Правильный ответ: формальный лидер

8. сбор, упорядочение, анализ и обобщение данных для обнаружения и решения различных маркетинговых проблем.

Правильный ответ: маркетинговое исследование

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

86 – 100% *от 11 до 12 баллов и/или «отлично»*

68 – 85 % *От 9 до 10 баллов и/или «хорошо»*

51 – 67 % *От 6 до 8 баллов и/или «удовлетворительно»*

менее 50 % *От 0 до 5 баллов и/или «неудовлетворительно»*

Третий этап (высокий уровень)

ВЛАДЕТЬ наиболее общими, универсальными методами действий, познавательными, творческими, социально-личностными навыками.

Планируемые результаты обучения:

базовыми навыками в области управления коллективом и рынком.

Оценочные средства:

- тестовый контроль;
- решение ситуационных задач
- итоговое тестирование.

Тестовые задания

1. Дайте определение понятий, выбрав верные суждения:

1. Неформальная социальная санкция	А – Общественное осуждение человека за поведение, противоречащее моральным нормам
2. Формальная социальная санкция	Б – Аплодисменты выступающему на научно-производственной конференции
3. Позитивная социальная санкция	В – Предусмотренное законом наказание за нарушение правовых норм
4. Неформальная негативная санкция	Г – Выдача премии менеджеру за перевыполнение плана продаж

Правильный ответ: 1-г, 2-в, 3-б, 4-а

2. Какие качества должны быть присущи менеджеру?

- а. Знание по специальности.
- б. Практичность ума.
- в. Спонсорство.
- г. Любовь к чтению художественной литературы.

Правильный ответ б

3. Мастер Иванов И.И. жалуется, что он целый день без перерыва на ногах. Если бы он сам обо всем не беспокоился, все шло бы наперекосяк. У него нет времени даже для того, чтобы перекусить. При анализе деятельности работника выяснилось следующее: мастер систематически исключал из поля зрения своих бригадиров. Указания он давал непосредственно отдельным рабочим и детально проверял выполнение. Если работа была выполнена неудовлетворительно, он тут же вмешивался и начинал лично исправлять ошибку. Выявите причины сложившейся ситуации.

- а) необходимо самостоятельно решать вопросы
- б) необходимо правильно планировать день
- в) не умеет делегировать
- г) необходимо контролировать рабочих

Правильный ответ: в

4. _____ набор откликов покупателя, возникших в результате контакта с другими покупателями.

Правильный ответ: обратная связь

5. В маркетинге..... это субъект, который обладает правами выбирать товар, оговаривать условия и сроки покупки товара.

Правильный ответ: покупатель

6. Рядовой экономист фирмы - Косов поссорился с ведущим экономистом - Щербатовым. При этом многое было не понятно сотрудникам и руководству: прежде Косов всегда был дисциплинированным и никогда ни с кем не ссорился. А тут вдруг

стал агрессивным, кричал на ведущего экономиста, заявив, что никогда не сможет его уважать. Но вскоре выяснилось, что незадолго до этого Щербатов стремился убедить Косова, будто его рацпредложение нецелесообразно и никому не нужно. Тогда Косов забрал рацпредложение, а ведущий экономист преподнес его идею, как свою. Однако руководство фирмы не обратило на данную ситуацию должного внимания и в результате нагнетания обстановки рядовой экономист уволился.

- а) конфликт на работе
- б) социальный конфликт
- в) межличностный конфликт
- г) конфликт интересов

Правильный ответ: в

7. _____ передача заданий и полномочий лицу, что берет на себя ответственность за их выполнение.

Правильный ответ: делегирование

8. _____ ограничения права использовать ресурсы предприятия и направлять усилия подчиненных на выполнение задания.

Правильный ответ: ответственность

8. Начальник производственного подразделения Иванов И.И. жалуется, что он целый день без перерыва на ногах. Если бы он сам обо всем не беспокоился, все шло бы наперекосяк. У него нет времени даже для того, чтобы перекусить. При анализе деятельности работника выяснилось следующее: он систематически исключал из поля зрения своих бригадиров. Указания он давал непосредственно отдельным рабочим и детально проверял выполнение. Если работа была выполнена неудовлетворительно, он тут же вмешивался и начинал лично исправлять ошибку. **Определите стиль управления начальника.**

- а) авторитарный
- б) демократический
- в) смешанный
- г) либеральный

Правильный ответ: а

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

86 – 100 % *от 11 до 12 баллов и/или «отлично»*

68 – 85 % *От 9 до 10 баллов и/или «хорошо»*

51 – 67 % От 6 до 8 баллов и/или «удовлетворительно»
менее 50 % От 0 до 5 баллов и/или «неудовлетворительно»

Типовые ситуационные задачи

Задание 1. Перечислите и кратко обоснуйте три самых важных на ваш взгляд личных качеств руководителя:

- 1) ***
- 2) ***
- 3) ***

Задание 2. В обыденной жизни термины "власть" и "полномочия" часто используются как синонимы. На самом деле, это разные вещи. С вашей точки зрения, по отношению к полномочиям власть это.....(Обоснуйте)?

Задание 3. Почему прозорливость, видение считают основным качеством лидера? Кратко обоснуйте ответ.

- А) именно это способность притягивает последователей лидера, если они не обладают таким потенциалом;
- Б) дальновидные лидеры могут определить ориентиры, к которым людям следует стремиться, чтобы удовлетворить свои потребности;
- В) на самом деле лидеру присущи многие качества, среди которых выделить главное почти невозможно.

Задание 4. Какими приемами возможно стимулировать работу команды с целью достижения требуемых результатов в работе? Дайте обоснование.

Задание 5. Определите верную стратегию выхода из психологической игры и разрешения конфликтной ситуации. Помните о том, что вы находитесь в роли руководителя.
Ситуация «Да, но».

На совещании торговых агентов А сообщает, что постоянно теряет заказы из-за того, что конкуренты стали производить новую продукцию и продавать ее по заниженным ценам (позиция жертвы). Коллеги делятся с ним своим опытом успешного конкурентирования каждый в своей области и дают советы (позиция спасителя), но все предложения А отвергает, находя в них изъяны и твердя, что в его области эти приемы не срабатывают, чем больше возражает А, тем больше ему стараются помочь.

Через некоторое время руководитель Б замечает: «Я вижу, что вы не хотите ничего изменить, и у меня совершенно пропало желание продолжать это обсуждение!» Наступает тишина и общая неловкость.

Критерии оценивания задач:

Выставляется количество баллов в 100% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи решены правильно, ход решения не требует корректировок; выводы изложены в полном объеме, четко сформулированы и аргументированы. При собеседовании ответ содержательный, уверенный и четкий; показано свободное владение материалом различной степени сложности; при ответе на дополнительные вопросы выявляется владение материалом; допускаются один-два недочета, которые студент сам исправляет по замечанию преподавателя;

Выставляется количество баллов в 75% объеме от максимально возможного количества

баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи решены правильно, ход решения не требует корректировок; выводы не всегда четко сформулированы. При собеседовании твердо усвоен основной материал; ответы удовлетворяют требованиям, установленным для оценки «отлично», но при этом допускаются две негрубые ошибки; делаются несущественные пропуски при изложении фактического материала; при ответе на дополнительные вопросы демонстрируется понимание требуемого материала с несущественными ошибками;

Выставляется количество баллов в 50% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи решены, но ход решения и формулировка выводов требуют корректировки и уточнения; выводы не всегда правильно и четко сформулированы; обучаемый знает и понимает основной материал программы, основные темы, но в усвоении материала имеются пробелы; излагает его упрощенно, с небольшими ошибками и затруднениями; изложение теоретического материала приводится с ошибками, неточно или схематично; появляются затруднения при ответе на дополнительные вопросы;

Выставляется количество баллов в 25% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи решены, но ход решения и формулировка выводов требуют значительной корректировки и уточнения; выводы не всегда правильно и четко сформулированы; обучаемый частично знает и понимает основной материал программы, основные темы, но в усвоении материала имеются значительные пробелы; не может изложить ход решения задачи, знания теоретического материала приводятся поверхностно; не может ответить на дополнительные вопросы;

Выставляется количество баллов в 0% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи не решены, отказ от ответа; отсутствие минимальных знаний по дисциплине; присутствуют грубые ошибки в ответе; практические навыки отсутствуют; студент не способен исправить ошибки даже с помощью рекомендаций преподавателя.

ПК - 4 - Способен выполнять деятельность и (или) демонстрировать элементы осваиваемой обучающимися деятельности, предусмотренной программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики

ПК-4.3 - Осуществляет выполнение трудовых операций, приемов, действий профессиональной деятельности, предусмотренной программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики

Первый этап (пороговой уровень)

ЗНАТЬ (помнить и понимать): студент помнит, понимает и может продемонстрировать широкий спектр фактических, концептуальных, процедурных знаний.

Планируемые результаты обучения:

знает основные маркетинговые стратегии и принципы современного менеджмента.

Оценочные средства:

- устный опрос;
- тестовый контроль;
- итоговое тестирование.

Вопросы для устного опроса

1. Социально-психологический климат коллектива. Влияние социально-психологического климата коллектива на эффективность его работы.
2. Раскройте понятие власти. Источники власти.
3. Понятие и сущность лидерства. Модели восприятия лидера.
4. Назовите классификацию стилей лидерства с точки зрения лидерских качеств.
5. Стили лидерства - поведенческий подход. Обоснуйте континуум стилей лидерства Д.МакГрегора: авторитарный, демократический, либеральный. Континуум стилей лидерства Лайкерта.
6. Стили лидерства - поведенческий подход. Управленческая решетка Блейка-Моутон.
7. Стили лидерства - ситуационный подход. Модель ситуационного лидерства Херсея-Бланшара.
8. Стили лидерства - ситуационный подход. Модель Врума-Йеттона-Яго.
9. В чем заключается социальная ответственность менеджера.
10. Этика в менеджменте.

Критерии оценивания устного опроса:

Критерии оценивания устного опроса:

- *оценка «отлично»* выставляется обучающемуся, глубоко и прочно усвоившему материал, четко и самостоятельно (без наводящих вопросов) отвечающему на вопросы;
- *оценка «хорошо»* выставляется обучающемуся, твердо усвоившему материал, грамотно и по существу отвечающему на вопросы и не допускающему при этом существенных неточностей (неточностей, которые не могут быть исправлены наводящими вопросами или не имеют важного практического значения);
- *оценка «удовлетворительно»* выставляется обучающемуся, который показывает знание основного материала, но не знает его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, излагает материал с нарушением последовательности;
- *оценка «неудовлетворительно»* выставляется студенту, который не знает значительной части излагаемого материала. Не отвечает (или отвечает неверно) на дополнительные

вопросы.

Тестовые задания

1. Демаркетинг применяется для того, чтобы...

- а) привлечь потребителей конкурирующего товара;
- б) уменьшить уровень спроса;
- в) повысить уровень спроса;
- г) сгладить сезонные колебания спроса.

Правильный ответ: б.

2. Закон «О защите прав потребителя» предоставляет потребителям товаров право знать _____

Правильный ответ: потребительские свойства товара

3. Расставьте по очередности составные части комплекса маркетинга:

1.	А – цена
2.	Б - продвижение
3.	В - товар
4.	Г - распространение

Правильный ответ: 1-в, 2-а, 3- б, 4-г.

4. комплекс организаций или лиц, обеспечивающих перемещение грузов от производителя до потребителя в пространстве и времени.

Правильный ответ: система товародвижения

5. подход, который требует принятия оптимального решения, которое зависит от соотношения взаимодействующих факторов.

Правильный ответ: ситуационный подход

6. _____ организационная функция и совокупность процессов создания, продвижения и предоставления продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними с выгодой для организации.
Правильный ответ: маркетинг

7. Определите затраты на продажу единицы продукции, руб.: общая сумма затрат 380 тыс. руб., объем продаж продукции – 3000 шт., себестоимость на начало периода – 26 тыс. руб., себестоимость на конец периода – 35 тыс. руб.:

- а) 126,7;
- б) 103,2;
- в) 154,1;
- г) 254,3.

Правильный ответ: а

8. Установите последовательность функций маркетинга в производственном процессе хозяйствующего субъекта:

- а) распределительно-сбытовая
- б) аналитическая
- в) производственная
- г) управленческая

Правильный ответ: 1 – б, 2 – в, 3 – а, 4 – г.

9. Рассчитайте выручку от продажи продукции, руб.: цена реализации продукции – 358,6 руб., себестоимость реализованной продукции – 305,8 руб., объем продаж – 200 шт.:

- а) 70500;
- б) 50300;
- в) 68254;
- г) 71720.

Правильный ответ: г

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

86 – 100% *от 11 до 12 баллов и/или «отлично»*

68 – 85 % *От 9 до 10 баллов и/или «хорошо»*

51 – 67 % *От 6 до 8 баллов и/или «удовлетворительно»*

менее 50 % *От 0 до 5 баллов и/или «неудовлетворительно»*

Второй этап (продвинутый уровень)

УМЕТЬ (применять, анализировать, оценивать, синтезировать): уметь использовать изученный материал в конкретных условиях и в новых ситуациях; осуществлять декомпозицию объекта на отдельные элементы и описывать то, как они соотносятся с целым, выявлять структуру объекта изучения; оценивать значение того или иного материала – научно-технической информации, исследовательских данных и т. д.; комбинировать элементы так, чтобы получить целое, обладающее новизной.

Планируемые результаты обучения:

осуществлять операции по планированию, организации и контролю за деятельностью коллектива и созданию службы маркетинга на предприятии.

Оценочные средства:

- реферат;
- тестовый контроль;
- итоговое тестирование.

Схема реферата

1. Тема исследования
2. План исследования
3. Актуальность темы исследования

4. Объект исследования
5. Методы исследования
6. Обзор литературных источников по теме исследования
7. Изложение материала по теме исследования по конкретному объекту
8. Заключение

Темы рефератов

1. Концепция партисипативного управления.
2. Источники власти в организации.
3. Теория лидерских качеств.
4. Концепции лидерского поведения.
5. Континуум лидерского поведения Танненбаума – Шмидта.
6. Модель ситуативного лидерства Фидлера.
7. Модель ситуативного Херсея и Бланшарда.
8. Модель лидерства «путь – цель» Хауза и Митчелла.
9. Модель ситуативного лидерства Стинсона – Джонсона.
10. Ситуационная модель принятия решения Врума – Йеттона – Яго.
11. Концепция атрибутивного лидерства.
12. Концепция харизматического лидерства.

Критерии оценивания реферата

Требования: реферат должен быть оформлен на бумажном носителе согласно утвержденной схеме реферата. Количество страниц 10-12. Обязательно должны быть ссылки на источники информации.

Обучающийся должен изложить содержание реферата без опоры на бумажный носитель.

Критерии оценивания реферата	Баллы
Избранная тема раскрыта с опорой на соответствующие понятия, теоретические положения и выводы. Изложение материала логично, грамотно, без ошибок. Свободное владение профессиональной терминологией. Умение высказывать и обосновать свои суждения. Обучающийся дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы, владеет навыками взаимосвязи между теорией и практикой.	5-4
Обучающийся ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности; материал изложен неполно, допускает неточности при планировании научных исследований, обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала.	2-3
Отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий и расчетов, искажен их смысл; при защите реферата в ответе обучающегося проявляется незнание основного материала, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для планирования научных исследований.	0-1

Тестовые задания

1. Что является основой управления какой либо системы?

- а) Принципы, которые отражают рыночные условия хозяйствования;
- б) Методы менеджмента;
- в) Функции менеджмента;
- г) Финансовые ресурсы;

д) Объект менеджмента.

Правильный ответ а

2. Понятие в управлении – это вид управленческой деятельности по обеспечению выполнения определенных задач и достижения целей организации.

Правильный ответ: контроль

3. Установите соответствие между методами управления, подберите соответствующую позицию из второго столбца.

Методы управления	Примеры
1) экономические	А) Приказы
2) организационно-административные	Б) Должностные инструкции
3) социально-психологические	В) Социальные льготы
	Г) Неформальное общение
	Д) Профессиональный рост
	Е) Премирование

Правильный ответ:

1	2	3
В, Е	А, Б	Г, Д

4. _____ передача заданий и полномочий лицу, что берет на себя ответственность за их выполнение.

Правильный ответ: делегирование

5 _____ это ограничения права использовать ресурсы предприятия и направлять усилия подчиненных на выполнение задания.

Правильный ответ: ответственность

6. Оборот предприятия в текущем году составит 2,0 млн р. Исходя из проведенного анализа складывающихся на рынке тенденций, руководство предприятия считает реальным в следующем году довести оборот до 2,8 млн р. Рассчитайте, сколько составит относительный показатель _____

Правильный ответ: 140%

7. _____ это четко выраженные причины существования предприятия.

Правильный ответ: миссия

8. Индекс объема произведенной продукции на предприятии рассчитан с использованием сопоставимых цен и составляет 1,38. Это означает, что:

- а) объем производства продукции увеличился на 38%;
- б) объем производства продукции сократился на 38%;

- в) снизилась себестоимость выпускаемой продукции;
- г) возросла себестоимость выпускаемой продукции.

Правильный ответ: а

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

86 – 100% *от 11 до 12 баллов и/или «отлично»*

68 – 85 % *От 9 до 10 баллов и/или «хорошо»*

51 – 67 % *От 6 до 8 баллов и/или «удовлетворительно»*

менее 50 % *От 0 до 5 баллов и/или «неудовлетворительно»*

Третий этап (высокий уровень)

ВЛАДЕТЬ наиболее общими, универсальными методами действий, познавательными, творческими, социально-личностными навыками.

Планируемые результаты обучения:

навыками в области реализации маркетинговых стратегий и принципов менеджмента на практике.

Оценочные средства:

- тестовый контроль;
- решение ситуационных задач
- итоговое тестирование.

Тестовые задания

1. Что является составляющим элементом управления?

- а) Маркетинг;
- б) Менеджмент;
- в) Экономические процессы;
- г) Социально-экономические процессы;
- д) Финансы.

Правильный ответ: а

2. _____ это общее число человек, которые подчинены одному руководителю.

Правильный ответ: норма управляемости

3. Цена реализации товара была снижена на 20%, в результате чего было продано товара на 20% больше. Определите на сколько процентов изменится выручка от реализации?

Правильный ответ: не изменится

4. Компания АБВ планирует ввести в ассортимент новое направление. Однако у компании нет никакой информации относительно знаний потребителей о новом направлении и барьерах, которые могут возникнуть. Для сбора предварительных данных, проливающих свет на эту проблему, целесообразно провести анализ.

Правильный ответ: предварительный анализ

5. Определите последовательность фаз жизненного цикла организации:

1-й период	А - старение
2-й период	Б - детство
3-й период	В - юность
4-й период	Г - рождение
5-й период	Д - зрелость
6-й период	Е - возрождение

Правильный ответ 1-г, 2-б, 3-в, 4-д, 5-а, 6-е

6. Установите для возможных решений фирмы по ассортименту названия, принятые в теории маркетинга:

1 – наращивание вверх	А - Дополнение ассортимента более дорогими товарами
2 – насыщение	Б - Дополнение ассортимента более дешёвыми товарами
3 – наращивание вниз	В - Дополнение ассортимента различными вариантами товара с характеристиками примерно равными товарам существующего ассортимента

Правильный ответ: 1-а, 2-в, 3-б.

7. _____ это основная форма материального стимулирования персонала организации.

Правильный ответ: заработная плата

8. Функция управления это разработка стратегий, программ и планов для достижения целей.

Правильный ответ: планирование

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив

полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

86 – 100% *от 11 до 12 баллов и/или «отлично»*

68 – 85 % *От 9 до 10 баллов и/или «хорошо»*

51 – 67 % *От 6 до 8 баллов и/или «удовлетворительно»*

менее 50 % *От 0 до 5 баллов и/или «неудовлетворительно»*

Типовые ситуационные задачи

Задание 1. Определите верную стратегию выхода из психологической игры и разрешения конфликтной ситуации. Помните о том, что вы находитесь в роли руководителя.

Ситуация «Пни меня»

Работник А в целом знает свое дело хорошо и выполняет его достаточно качественно. Но при этом постоянно совершает мелкие ошибки, которых вполне можно избежать. Начальник Б каждый раз вызывает его к себе для объяснений и А получает «пинок», который на время делает его внимательнее. Затем ситуация повторяется.

Задание 2. Владельцы сельскохозяйственного кооператива несут постоянные и переменные издержки. Что из перечисленного ниже относится в краткосрочном периоде к переменным издержкам кооператива? Запишите цифры, под которыми они указаны.

- 1) арендная плата за помещение ☐
- 2) приобретение сырья ☐
- 3) проценты по кредитам ☐
- 4) расходы на рекламу ☐
- 5) оклады менеджеров ☐
- 6) сдельная оплата персонала ☐

Задание 3. Определите верную стратегию выхода из психологической игры и разрешения конфликтной ситуации. Помните о том, что вы находитесь в роли подчинённого.

Ситуация «Да, но».

На совещании торговых агентов А сообщает, что постоянно теряет заказы из-за того, что конкуренты стали производить новую продукцию и продавать ее по заниженным ценам (позиция жертвы). Коллеги делятся с ним своим опытом успешного конкурентирования каждый в своей области и дают советы (позиция спасителя), но все предложения А отвергает, находя в них изъяны и твердя, что в его области эти приемы не срабатывают, чем больше возражает А, тем больше ему стараются помочь.

Через некоторое время руководитель Б замечает: «Я вижу, что вы не хотите ничего изменить, и у меня совершенно пропало желание продолжать это обсуждение!» Наступает тишина и общая неловкость.

Задание 4. Определите верную стратегию выхода из психологической игры и разрешения конфликтной ситуации. Помните о том, что вы находитесь в роли руководителя.

Ситуация «Позор»

Руководитель постоянно находит в работе подчиненного погрешности и ошибки, и, несмотря на то, что работа на 99 процентов сделана очень хорошо, обвиняет

подчиненного в провале всего задания(позиция преследователя). Сотрудник чувствует себя виноватым, начинает извиняться и у него формируется комплекс невозможности выполнить работу по требованиям руководителя (позиция жертвы).

Задание 5. Определите верную стратегию выхода из психологической игры и разрешения конфликтной ситуации. Помните о том, что вы находитесь в роли подчинённого.

Ситуация «Позор»

Руководитель постоянно находит в работе подчиненного погрешности и ошибки, и, несмотря на то, что работа на 99 процентов сделана очень хорошо, обвиняет подчиненного в провале всего задания(позиция преследователя). Сотрудник чувствует себя виноватым, начинает извиняться и у него формируется комплекс невозможности выполнить работу по требованиям руководителя (позиция жертвы).

Критерии оценивания задач:

Выставляется количество баллов в 100% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи решены правильно, ход решения не требует корректировок; выводы изложены в полном объеме, четко сформулированы и аргументированы. При собеседовании ответ содержательный, уверенный и четкий; показано свободное владение материалом различной степени сложности; при ответе на дополнительные вопросы выявляется владение материалом; допускаются один-два недочета, которые студент сам исправляет по замечанию преподавателя;

Выставляется количество баллов в 75% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи решены правильно, ход решения не требует корректировок; выводы не всегда четко сформулированы. При собеседовании твердо усвоен основной материал; ответы удовлетворяют требованиям, установленным для оценки «отлично», но при этом допускаются две негрубые ошибки; делаются несущественные пропуски при изложении фактического материала; при ответе на дополнительные вопросы демонстрируется понимание требуемого материала с несущественными ошибками;

Выставляется количество баллов в 50% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи решены, но ход решения и формулировка выводов требуют корректировки и уточнения; выводы не всегда правильно и четко сформулированы; обучаемый знает и понимает основной материал программы, основные темы, но в усвоении материала имеются пробелы; излагает его упрощенно, с небольшими ошибками и затруднениями; изложение теоретического материала приводится с ошибками, неточно или схематично; появляются затруднения при ответе на дополнительные вопросы;

Выставляется количество баллов в 25% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи решены, но ход решения и формулировка выводов требуют значительной корректировки и уточнения; выводы не всегда правильно и четко сформулированы; обучаемый частично знает и понимает основной материал программы, основные темы, но в усвоении материала имеются значительные пробелы; не может изложить ход решения задачи, знания теоретического материала приводятся поверхностно; не может ответить на дополнительные вопросы;

Выставляется количество баллов в 0% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи не решены, отказ от ответа; отсутствие минимальных знаний по дисциплине; присутствуют грубые ошибки в ответе; практические навыки отсутствуют; студент не способен исправить ошибки даже с помощью рекомендаций

преподавателя

ПК - 4 - Способен выполнять деятельность и (или) демонстрировать элементы осваиваемой обучающимися деятельности, предусмотренной программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики

ПК-4.4 - Владеет методами научного исследования в предметной области (по отрасли).

Первый этап (пороговой уровень)

ЗНАТЬ (помнить и понимать): студент помнит, понимает и может продемонстрировать широкий спектр фактических, концептуальных, процедурных знаний.

Планируемые результаты обучения:

основные методы научного исследования рынка и коллектива организации.

Оценочные средства:

- устный опрос;
- тестовый контроль;
- итоговое тестирование.

Вопросы для устного опроса

1. Назовите факторы, влияющие на процесс принятия управленческих решений.
2. Что относится к индивидуальным методам принятия решений.
3. Коллегиальные методы принятия решений.
4. Экспертные методы принятия решений.
5. Понятие и структура организационной культуры.
6. Содержание организационной культуры. Системная модель.
7. Назовите модели организационной культуры.
8. Как происходит формирование организационной культуры.
9. Поддержание организационной культуры.
10. Развитие организационной культуры.
11. Многообразие методов управления. Факторы, определяющие выбор методов управления.

Критерии оценивания устного опроса:

Критерии оценивания устного опроса:

- *оценка «отлично»* выставляется обучающемуся, глубоко и прочно усвоившему материал, четко и самостоятельно (без наводящих вопросов) отвечающему на вопросы;
- *оценка «хорошо»* выставляется обучающемуся, твердо усвоившему материал, грамотно и по существу отвечающему на вопросы и не допускающему при этом существенных неточностей (неточностей, которые не могут быть исправлены наводящими вопросами или не имеют важного практического значения);
- *оценка «удовлетворительно»* выставляется обучающемуся, который показывает знание основного материала, но не знает его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, излагает материал с нарушением последовательности;
- *оценка «неудовлетворительно»* выставляется студенту, который не знает значительной части излагаемого материала. Не отвечает (или отвечает неверно) на дополнительные вопросы.

Тестовые задания

1. Установите соответствие между товарными стратегиями и практическими решениями предприятия по изменению номенклатуры товара

Стратегии	Пример
1 – Горизонтальная верная рынку диверсификация	А - в дополнение к столам фирма начинает производить стулья
2 - Горизонтальная неверная рынку диверсификация	Б - из остатков сырья от производства столов фирма начинает изготавливать детские деревянные игрушки
3 - Вертикальная диверсификация	В - в дополнение к столам из дерева фирма начинает производить столы из металла

Правильный ответ 1-в, 2-а, 3-б.

2. _____ сложная система взаимодействия между подразделениями организации, руководством и подчиненными.

Правильный ответ: структура управления

3. _____ совокупность стадий развития, которые проходит организация за период своего существования.

Правильный ответ: жизненный цикл

4. Установите соответствие между типами потребителей и фазами жизненного цикла товара

Фазы жизненного цикла товара	Пример
1 – Внедрение	А - консерваторы
2 – Рост	Б – раннее большинство
3 – Зрелость	В - новаторы
4 – Спад	Г – позднее большинство

Правильный ответ: 1-в, 2-б, 3-а, 4-г.

5. Кто относится к среднему уровню менеджеров?

- а) заместители;
- б) руководители подразделений;
- в) руководители групп;
- г) ведущие менеджеры.

Правильный ответ: б

6. У предприятия прибыль от реализации составила 3100 тыс. руб. При этом

переменные затраты 19800 тыс. руб., постоянные затраты – 1300 тыс. руб.

Определите на сколько необходимо изменить выручку для увеличения прибыли на 15%.

- а) увеличить выручку на 30%;
- б) снизить затраты на 20;
- в) увеличить выручку на 15%;
- г) снизить затраты на 15%.

Правильный ответ: в

7. _____ управленческая деятельность, направленная на ликвидацию отклонений от заданного режима управления.

Правильный ответ: регулирование

8. определение основных потребительских свойств товара и их сравнение с аналогичными свойствами товара-конкурента для уточнения места товара на рынке.

Правильный ответ: позиционирование товара

9. В конце рабочей недели у Вас сложилась ситуация, когда возникло много задач, которые требуют Вашего внимания и сил. Как Вы справитесь с данной ситуацией?

- а) выполняю наиболее важные задачи;
- б) пожалуюсь руководителю на большой объем работы;
- в) отложу до следующей недели;
- г) попрошу помочь коллег.

Правильный ответ: а

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

86 – 100% *от 11 до 12 баллов и/или «отлично»*

68 – 85 % *От 9 до 10 баллов и/или «хорошо»*

51 – 67 % *От 6 до 8 баллов и/или «удовлетворительно»*

менее 50 % *От 0 до 5 баллов и/или «неудовлетворительно»*

Второй этап (продвинутый уровень)

УМЕТЬ (применять, анализировать, оценивать, синтезировать): уметь использовать изученный материал в конкретных условиях и в новых ситуациях; осуществлять декомпозицию объекта на отдельные элементы и описывать то, как они соотносятся с целым, выявлять структуру объекта изучения; оценивать значение того или иного

материала – научно-технической информации, исследовательских данных и т. д.; комбинировать элементы так, чтобы получить целое, обладающее новизной.

Планируемые результаты обучения:

осуществлять исследовательскую деятельность нужд, потребностей, запросов потребителей и коллектива.

Оценочные средства:

- реферат;
- тестовый контроль;
- итоговое тестирование.

Схема реферата

1. Тема исследования
2. План исследования
3. Актуальность темы исследования
4. Объект исследования
5. Методы исследования
6. Обзор литературных источников по теме исследования
7. Изложение материала по теме исследования по конкретному объекту
8. Заключение

Темы рефератов

1. Формальные и неформальные организации.
2. Понятие о структуре управления и ее подразделениях.
3. Современные организационно – правовые формы управления.
4. Микросреда организации.
5. Внутренние переменные факторы и разделение труда.
6. Внешняя среда организации .
7. Элементы внутренней и внешней среды организации.
8. Взаимосвязь и зависимость внутренней и внешней среды организации.
9. Процесс коммуникаций и эффективность управления.
10. Коммуникационный процесс.
11. Организационные коммуникации.
12. Межличностные коммуникации.

Критерии оценивания реферата

Требования: реферат должен быть оформлен на бумажном носителе согласно утвержденной схеме реферата. Количество страниц 10-12. Обязательно должны быть ссылки на источники информации.

Обучающийся должен изложить содержание реферата без опоры на бумажный носитель.

Критерии оценивания реферата	Баллы
Избранная тема раскрыта с опорой на соответствующие понятия, теоретические положения и выводы. Изложение материала логично, грамотно, без ошибок. Свободное владение профессиональной терминологией. Умение высказывать и обосновать свои суждения. Обучающийся дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы, владеет навыками взаимосвязи между теорией и практикой.	5-4

Обучающийся ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности; материал изложен неполно, допускает неточности при планировании научных исследований, обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала.	2-3
Отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий и расчетов, искажен их смысл; при защите реферата в ответе обучающегося проявляется незнание основного материала, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для планирования научных исследований.	0-1

Тестовые задания

1. Какие качества должны быть присущи менеджеру?

- а) Знание по специальности.
- б) Практичность ума.
- в) Спонсорство.
- г) Любовь к чтению художественной литературы.

Правильный ответ б

2. Установите соответствие между фазами жизненного цикла и видами транспортных услуг, оказываемых организацией:

Фазы жизненного цикла	Пример
1 – Спад	А – Коммерческие полеты на самолете
2 - Внедрение	Б – Автомобильные перевозки
3 - Зрелось	В – Выдача самокатов

Правильный ответ: 1-в, 2-б, 3-а.

3.— это неиспользованные возможности для повышения эффективности производства.

Правильный ответ: Резервы

4. Определите верную стратегию выхода из психологической игры и разрешения конфликтной ситуации. Помните о том, что вы находитесь в роли руководителя.

Ситуация «Сейчас я тебе покажу».

Руководитель говорит опоздавшему сотруднику: «А вы знаете, который уже час?» Сотрудник виновато отвечает: «Извините, пожалуйста, за опоздание, это больше не повторится». Руководитель (угрожающе): «Вы уже третий раз за эту неделю опаздываете на работу. Я не буду больше с этим мириться». Не зная, как реагировать, подчиненный молчит.

- а) предупреждение;
- б) уволить;
- в) выговор;
- г) административное взыскание.

Правильный ответ: а

5. стиль, при котором менеджер мотивирует и контролирует сотрудников, вовлекает их в принятие решений и поощряет.

Правильный ответ: демократический

6. Эффективность производственной деятельности характеризуется рентабельностью.....

Правильный ответ: производства

7. Определите верную стратегию выхода из психологической игры и разрешения конфликтной ситуации. Помните о том, что вы находитесь в роли руководителя.

Ситуация «Я глуп»

Сотрудница, ранее занимавшаяся закупками, получила другое назначение и очень хорошо справляется с работой. Однако она постоянно задает шефу вопросы, на которые прекрасно может ответить сама. Сознавая это, руководитель каждый раз реагирует на такие вопросы раздраженно, от чего страдают не только отношения с этой сотрудницей, но и климат в коллективе. Как вести себя руководителю в этой ситуации?

- а) отвечать на вопросы;
- б) сказать об этом сотруднику;
- в) контролировать;
- г) затрудняюсь ответить.

Правильный ответ: б

8. Показать соответствие методики расчета показателей, характеризующих движение персонала :

Показатели:

- 1. Коэффициент оборота по приему рабочих
- 2. Коэффициент оборота по выбытию
- 3. Коэффициент текучести кадров

Методика определения:

- а) отношение количества уволенных по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины и среднегодовой численности работников
- б) отношение количества уволенных работников к среднегодовой численности работников
- в) отношение количества принятых на работу работников к их среднегодовой численности

Правильный ответ: 1-в, 2- б, 3-а

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

- 86 – 100% от 11 до 12 баллов и/или «отлично»
- 68 – 85 % От 9 до 10 баллов и/или «хорошо»

51 – 67 % От 6 до 8 баллов и/или «удовлетворительно»
менее 50 % От 0 до 5 баллов и/или «неудовлетворительно»

Третий этап (высокий уровень)

ВЛАДЕТЬ наиболее общими, универсальными методами действий, познавательными, творческими, социально-личностными навыками.

Планируемые результаты обучения:

методами научного исследования в области современного управления и анализа рынка.

Оценочные средства:

- тестовый контроль;
- решение ситуационных задач
- итоговое тестирование.

Тестовые задания

1. Дайте определение понятий, выбрав верные суждения:

Понятие	Определение
1 – Насыщенность рынка	А – ситуация, когда невозможно продать больше продукции из-за отсутствия возможных потребителей
2 – Глубина рынка	Б – стремление представить все виды производимой продукции, продаваемой на данном рынке
3 – Охват рынка	В – способность рынка поддерживать относительно крупные рыночные заказы без значительного влияния на цену.

Правильный ответ: 1-а, 2-в, 3-б.

2. Как осуществляется текущий контроль в организации?

- а) Путем заслушивания работников организации на производственных совещаниях;
- б) Путем наблюдения за работой работников;
- в) С помощью системы обратной связи между руководящей и руководимой системами;
- г) Путем докладов на сборах и совещаниях;
- д) Вышестоящей структурой.

Правильный ответ в

3. Представьте себе, что Вы начальник отдела. Каждый день Вы решаете различные психологические проблемы. Ниже приведены конкретные ситуации, требующие Вашего внимания. Укажите, какие решения Вы примете.

Ситуация:

Ваш непосредственный начальник, минуя Вас, дает задание Вашему подчиненному, который уже занят выполнением срочной работы. Вы и ваш начальник считаете свои задания неотложными. Как Вы поступите в данной ситуации?

- а) попросите руководителя согласовывать поручения;

- б) сотрудник должен выполнять одновременно поручения руководителей;
- в) пусть сотрудник решает вопрос самостоятельно.
- г) не будете вмешиваться.

Правильный ответ: а

4. _____ это способ управления коллективом, при котором самым главным является руководитель.

Правильный ответ: демократический

5. выступает высшим уровнем организации социальных систем:

- а) структура;
- б) организация;
- в) социальный институт;
- г) объединение людей.

Правильный ответ: организация

6. Определите верную стратегию выхода из психологической игры и разрешения конфликтной ситуации. Помните о том, что вы находитесь в роли руководителя.

Ситуация «Позор»

Руководитель постоянно находит в работе подчиненного погрешности и ошибки, и, несмотря на то, что работа на 99 процентов сделана очень хорошо, обвиняет подчиненного в провале всего задания (позиция преследователя). Сотрудник чувствует себя виноватым, начинает извиняться и у него формируется комплекс невозможности выполнить работу по требованиям руководителя (позиция жертвы).

- а) поговорю с сотрудником, чтобы он на совесть выполнял задание;
- б) объявлю выговор;
- в) сам исправлю ошибки;
- г) уволю;

Правильный ответ: а

7. Какое из перечисленных обществ не является акционерным?

- а) ЗАО;
- б) ООО;
- в) ОАО;
- г) холдинговая компания.

Правильный ответ б

8. Начальник отдела планирования Иванов И.И. в части руководства подчиненными распределяет обязанности между сотрудниками отдела с установкой на то, чтобы каждый из сотрудников самостоятельно принимал управленческие решения, касающиеся их направления работы. Определите стиль управления начальника.

- а) авторитарный
- б) демократический
- в) смешанный
- г) либеральный

Правильный ответ: б

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

86 – 100% *от 11 до 12 баллов и/или «отлично»*

68 – 85 % *От 9 до 10 баллов и/или «хорошо»*

51 – 67 % *От 6 до 8 баллов и/или «удовлетворительно»*

менее 50 % *От 0 до 5 баллов и/или «неудовлетворительно»*

Типовые ситуационные задачи

Задание 1. Терпящая убытки фирма привлекла талантливого кризис-менеджера, который за год смог вывести её из кризисного состояния. Какой фактор производства был использован фирмой в первую очередь?

- 1) информация
- 2) капитал
- 3) земля и природные ресурсы
- 4) предпринимательские способности

Задание 2. Найдите в приведённом списке юридические основания расторжения трудового договора в РФ по обстоятельствам, не зависящим от воли сторон, и запишите цифры, под которыми они указаны.

- 1) Трудовой договор с Петром был расторгнут после того, как он появился на своём рабочем месте в состоянии алкогольного опьянения.
- 2) Рабочий А. Орлов сломал руку на производстве и не может выполнять свои профессиональные обязанности.
- 3) Проведённая аттестация сотрудников фирмы показала, что уровень квалификации некоторых из них не соответствует требованиям работодателя.
- 4) Менеджер Е. Соболева систематически не выполняла условий трудового договора.
- 6) Профессор кафедры не был переизбран на свою должность

Задание 3. Главная задача менеджера - максимизация прибыли, получаемой компанией. Вместе с тем все большее значение приобретают социальная ответственность менеджера перед обществом, его конкретные действия, обеспечивающие решение социальных проблем, стоящих перед страной.

В связи с этим существуют две позиции. Сторонники одной позиции считают, что социальные проблемы должно решать государство, а бизнес – только «делать деньги». Они обосновывают свою позицию тем, что действия в социальной области ведут к снижению прибылей компании, ухудшению ее конкурентоспособности, росту издержек, которые в последующем ведут к росту цен (наноса ущерб потребителям) и другим отрицательным последствиям.

Сторонники другой позиции считают, что бизнесмены имеют перед обществом моральные обязательства, и предпринимаемые ими действия, способствующие решению социальных проблем, могут оказать большую пользу предпринимателям, повысить их имидж в обществе и быть неплохой рекламой.

Обоснуйте:

1. Чью позицию вы разделяете и почему?
2. Будет ли ему в конечном итоге это выгодно (в том числе в финансовом отношении)? Если выгодно, то почему?

Задание 4. Выберите верные суждения о видах социальных санкций и запишите цифры, под которыми они указаны. *Цифры укажите в порядке возрастания. Кратко обоснуйте.*

- 1) Выдача премии менеджеру за перевыполнение плана продаж — пример неформальной социальной санкции.
- 2) Общественное осуждение человека за поведение, противоречащее моральным нормам, относится к неформальным негативным санкциям.
- 3) Предусмотренное законом наказание за нарушение правовых норм — это формальная позитивная санкция.
- 4) Аплодисменты выступающему на научно-производственной конференции — пример позитивной социальной санкции.
- 5) Штраф — пример формальной социальной санкции.

Задание 5. В 1932г. была основана японская компания «Мацусита Электрик Индастриал Ко, Лтд», являющаяся одним из мировых лидеров в производстве электро-техники и электроники. В России, как и в других странах, известны торговые марки этой компании: «Технике» и «Панасоник».

Основатель компании КомоскэМацусита сформулировал 7 основных положений менеджмента:

1. Не хитри, будь честным;
2. Будь хозяином на своем месте;
3. Не живи вчерашним днем, постоянно совершенствуй свои знания;
4. Относись с уважением и вниманием к окружающим;
5. Все время помни о внешнем мире, приспосабливайся к законам его развития;
6. С благодарностью относись к тому, что имеешь и получаешь - мы все берем у общества в долг;
7. Не уставай задавать себе вопрос: «На кого я работаю»? Ответ - только один – «На общество».

Обоснуйте:

1. В чем заключается социальная направленность менеджмента?
2. Каким образом можно разумно совмещать в менеджменте частное и общественное начало?

Задание 6. В России в 2022г. были проведён опрос общественного мнения, в ходе которого респондентам предлагалось ответить на вопрос: «Какие профессии Вы считаете наиболее престижными?» Результаты опроса (в % от числа отвечавших) представлены в таблице.

Профессии	2022 г.
юрист, адвокат, прокурор	37
экономист, финансист	18
Менеджер	6
Врач	12
предприниматель, бизнесмен	25
Военнослужащий	11
Учёный	5
Рабочий	2
Другие	7

Найдите в приведённом списке выводы, которые можно сделать на основе таблицы, и запишите цифры, под которыми они указаны.

Цифры укажите в порядке возрастания.

- 1) Треть опрошенных считает престижными профессии, связанные с юриспруденцией.
- 2) Наименьшей популярностью среди опрошенных пользуется профессия рабочего.
- 3) Равные доли опрошенных считают престижными профессии врача и предпринимателя.
- 4) Десятая часть опрошенных назвала профессию военнослужащего престижной.
- 5) Пятая часть опрошенных считает престижной профессию финансиста.

Критерии оценивания задач:

Выставляется количество баллов в 100% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи решены правильно, ход решения не требует корректировок; выводы изложены в полном объеме, четко сформулированы и аргументированы. При собеседовании ответ содержательный, уверенный и четкий; показано свободное владение материалом различной степени сложности; при ответе на дополнительные вопросы выявляется владение материалом; допускаются один-два недочета, которые студент сам исправляет по замечанию преподавателя;

Выставляется количество баллов в 75% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи решены правильно, ход решения не требует корректировок; выводы не всегда четко сформулированы. При собеседовании твердо усвоен основной материал; ответы удовлетворяют требованиям, установленным для оценки «отлично», но при этом допускаются две негрубые ошибки; делаются несущественные пропуски при изложении фактического материала; при ответе на дополнительные вопросы демонстрируется понимание требуемого материала с несущественными ошибками;

Выставляется количество баллов в 50% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи решены, но ход решения и формулировка выводов требуют корректировки и уточнения; выводы не всегда правильно и четко сформулированы; обучаемый знает и понимает основной материал программы, основные темы, но в усвоении материала имеются пробелы; излагает его упрощенно, с небольшими ошибками и затруднениями; изложение теоретического материала приводится с ошибками, неточно или схематично; появляются затруднения при ответе на дополнительные вопросы;

Выставляется количество баллов в 25% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи решены, но ход решения и формулировка выводов требуют значительной корректировки и уточнения; выводы не всегда правильно и четко

сформулированы; обучаемый частично знает и понимает основной материал программы, основные темы, но в усвоении материала имеются значительные пробелы; не может изложить ход решения задачи, знания теоретического материала приводятся поверхностно; не может ответить на дополнительные вопросы;

Выставляется количество баллов в 0% объеме от максимально возможного количества баллов за решение ситуационной задачи:

Ситуационные задачи не решены, отказ от ответа; отсутствие минимальных знаний по дисциплине; присутствуют грубые ошибки в ответе; практические навыки отсутствуют; студент не способен исправить ошибки даже с помощью рекомендаций преподавателя.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедура оценки знаний умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, производится преподавателем в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Для повышения эффективности текущего контроля и последующей промежуточной аттестации студентов осуществляется структурирование дисциплины на модули. Каждый модуль учебной дисциплины включает в себя изучение законченного раздела, части дисциплины.

Основными видами текущего контроля знаний, умений и навыков в течение каждого модуля учебной дисциплины являются тестовый контроль, устный опрос.

Студент должен выполнить все контрольные мероприятия, предусмотренные в модуле учебной дисциплины к указанному сроку, после чего преподаватель проставляет балльные оценки, набранные студентом по результатам текущего контроля модуля учебной дисциплины.

Контрольное мероприятие считается выполненным, если за него студент получил оценку в баллах, не ниже минимальной оценки, установленной программой дисциплины по данному мероприятию.

Промежуточная аттестация обучающихся проводится в форме зачета.

Зачет проводится для оценки уровня усвоения обучающимся учебного материала лекционных курсов и лабораторно-практических занятий, а также самостоятельной работы. Оценка выставляется или по результатам учебной работы студента в течение семестра, или по итогам письменно-устного опроса, или тестирования на последнем занятии. Для дисциплин и видов учебной работы студента, по которым формой итогового отчета является зачет, определена оценка «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» ставится в том случае, если обучающийся:

- владеет знаниями, выделенными в качестве требований к знаниям обучающихся в области изучаемой дисциплины;
- демонстрирует глубину понимания учебного материала с логическим и аргументированным его изложением;
- владеет основным понятийно-категориальным аппаратом по дисциплине;
- демонстрирует практические умения и навыки в области исследовательской деятельности.

Оценка «не зачтено» ставится в том случае, если обучающийся:

- демонстрирует знания по изучаемой дисциплине, но отсутствует глубокое понимание сущности учебного материала;

- допускает ошибки в изложении фактических данных по существу материала, представляется неполный их объем;
- демонстрирует недостаточную системность знаний;
- проявляет слабое знание понятийно-категориального аппарата по дисциплине;
- проявляет непрочность практических умений и навыков в области исследовательской деятельности.

В этом случае студент сдаёт зачёт в форме устных и письменных ответов на любые вопросы в пределах освоенной дисциплины.

Основным методом оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций является балльно-рейтинговая система, которая регламентируется Положением о балльно-рейтинговой системе оценки обучения в ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ.

Основными видами поэтапного контроля результатов обучения студентов являются: рубежный рейтинг, творческий рейтинг, рейтинг личностных качеств, рейтинг сформированности прикладных практических требований, промежуточная аттестация.

Уровень развития компетенций оценивается с помощью рейтинговых баллов.

Рейтинги	Характеристика рейтингов	Максимум баллов
Рубежный	Отражает работу студента на протяжении всего периода изучения дисциплины. Определяется суммой баллов, которые студент получит по результатам изучения каждого модуля.	60
Творческий	Результат выполнения студентом индивидуального творческого задания различных уровней сложности, в том числе, участие в различных конференциях и конкурсах на протяжении всего курса изучения дисциплины.	5
Рейтинг личностных качеств	Оценка личностных качеств обучающихся, проявленных ими в процессе реализации дисциплины (модуля) (дисциплинированность, посещаемость учебных занятий, сдача вовремя контрольных мероприятий, ответственность, инициатива и др.)	10
Рейтинг сформированности прикладных практических требований	Оценка результата сформированности практических навыков по дисциплине (модулю), определяемый преподавателем перед началом проведения промежуточной аттестации и оценивается как «зачтено» или «не зачтено».	+
Промежуточная аттестация	Является результатом аттестации на окончательном этапе изучения дисциплины по итогам сдачи зачета или экзамена. Отражает уровень освоения информационно-теоретического компонента в целом и основ практической деятельности в частности.	25

Итоговый рейтинг	Определяется путём суммирования всех рейтингов	100
------------------	--	-----

Общий рейтинг по дисциплине складывается из рубежного, творческого, рейтинга личностных качеств, рейтинга сформированности прикладных практических требований, промежуточной аттестации (экзамена или зачета).

Рубежный рейтинг – результат текущего контроля по каждому модулю дисциплины, проводимого с целью оценки уровня знаний, умений и навыков студента по результатам изучения модуля. Оптимальные формы и методы рубежного контроля: устные собеседования, письменные контрольные опросы, в т.ч. с использованием ПЭВМ и ТСО, результаты выполнения лабораторных и практических заданий. В качестве практических заданий могут выступать крупные части (этапы) курсовой работы или проекта, расчетно-графические задания, микропроекты и т.п.

Промежуточная аттестация – результат аттестации на окончательном этапе изучения дисциплины по итогам сдачи *зачета/ экзамена*, проводимого с целью проверки освоения информационно-теоретического компонента в целом и основ практической деятельности в частности. Оптимальные формы и методы выходного контроля: письменные экзаменационные или контрольные работы, индивидуальные собеседования.

Творческий рейтинг – составная часть общего рейтинга дисциплины, представляет собой результат выполнения студентом индивидуального творческого задания различных уровней сложности.

Рейтинг личностных качеств - оценка личностных качеств обучающихся, проявленных ими в процессе реализации дисциплины (модуля) (дисциплинированность, посещаемость учебных занятий, сдача вовремя контрольных мероприятий, ответственность, инициатива и др.

Рейтинг сформированности прикладных практических требований - оценка результата сформированности практических навыков по дисциплине (модулю), определяемый преподавателем перед началом проведения промежуточной аттестации и оценивается как «зачтено» или «не зачтено».

В рамках балльно-рейтинговой системы контроля успеваемости студентов, семестровая составляющая балльной оценки по дисциплине формируется при наборе заданной в программе дисциплины суммы баллов, получаемых студентом при текущем контроле в процессе освоения модулей учебной дисциплины в течение семестра.

Итоговая оценка /зачёта/ компетенций студента осуществляется путём автоматического перевода баллов общего рейтинга в стандартные оценки.

Максимальная сумма рейтинговых баллов по учебной дисциплине составляет 100 баллов.

Оценка «зачтено» ставится в том случае, если итоговый рейтинг студента составил 51 балл и более.

Оценка «не зачтено» ставится в том случае, если итоговый рейтинг студента составил менее 51 балла.