Фонд
оценочных средств

по дисциплине «Сбытовая политика компании»

Уровень высшего образования

БАКАЛАВРИАТ

по направлению подготовки 38.03.02 - РФ, 580200 - КР Менеджмент
Образовательная программа «Управление маркетингом»

Квалификация
бакалавр

Год набора 2026

Фонд оценочных средств предназначен для контроля знаний обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 - РФ, 580200 - КР Менеджмент, образовательная программа «Управление маркетингом»

Фонд оценочных средств рассмотрен и утвержден на заседании Международной бизнес-школы Социо-гуманитарного института Кыргызско-Российского славянского университета имени первого Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина

Протокол № 1 от "03" сентября 2026 г.

Руководитель подразделения:
д.э.н., профессор Кочербаева Айнура Анатольевна 

Руководитель образовательной программы
«Управление маркетингом»
к.э.н., доцент Островская Е.С. 

Исполнители:

Доцент Международной бизнес-школы  Хасанова Л.В.

Доцент Международной бизнес-школы  Островская Е.С.

1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ»

Формируемые компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Виды оценочных средств/ шифр раздела в данном документе
ПК-2– Способен разрабатывать мероприятия по эффективному использованию и совершенствованию инструментов комплекса маркетинга на локальных, международных и цифровых рынках	**Знать:** - особенности ведения маркетинга на локальных, международных и цифровых рынках, основные инструменты комплекса маркетинга, основные показатели эффективности маркетинговой деятельности	**Блок A, D –** задания репродуктивного уровня - Hand Work - Устный опрос - Кейсы
	Уметь: -эффективно разрабатывать и применять инструменты комплекса маркетинга на локальных, международных и цифровых рынках, -анализировать, оценивать эффективность и оптимизировать маркетинговую деятельность организации на локальных, международных и цифровых рынках	**Блок B, D** – задания реконструктивного уровня - Контрольная работа
	Владеть: -навыками формирования предложений по совершенствованию товарной политики и управления брендами организации на локальных, международных и цифровых рынках, -навыками формирования предложений по совершенствованию ценовой политики организации на локальных, международных и цифровых рынках, -навыками формирования предложений по совершенствованию продаж и дистрибуции организации на локальных, международных и цифровых рынках, -навыками формирования предложений по совершенствованию системы маркетинговых коммуникаций организации на локальных, международных и цифровых рынках	**Блок C, D** – задания практико-ориентированного и/или исследовательского уровня - Аналитическая работа 1 -

Формируемые компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Виды оценочных средств/ шифр раздела в данном документе
ПК-6 – Способен формировать и анализировать базы данных маркетинговой деятельности организации на локальных и международных рынках	**Знать:** - основные показатели конъюнктуры локальных и международных рынков, -специализированные программы обработки информации о рынке.	**Блок А, D –** задания репродуктивного уровня - Конспекты-презентации - Экспресс-опрос
	Уметь: - систематизировать и обобщать большие объемы информации о рынке, - работать со специализированными программами для сбора и обработки информации о рынках, - осуществлять сбор, хранение, обработку, анализировать и интерпретировать маркетинговую информацию и использовать полученные сведения для принятия маркетинговых решений	Блок В, D – задания реконструктивного уровня - Скрипты - практические задания
	Владеть: -навыками сбора, обработки и анализа маркетинговой информации с целью создания и обновления базы данных организации по требуемым показателям, -навыками анализа, оценки и прогнозирования рыночной конъюнктуры.	Блок С, D – задания практико-ориентированного и/или исследовательского уровня - Аналитическая работа 2

2. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ДИСЦИПЛИНЫ «СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ»

Курс/семестр: 4/8
Количество кредитов (ЗЕ): 3
Отчетность: **Зачет с оценкой**

Название модулей дисциплины согласно РПД	**Контроль**	**Форма контроля**	**зачетный минимум**	**зачетный максимум**	**график контроля**
Модуль 1					
Модуль 1 Управление отделом продаж на предприятии	Текущий контроль	Hand Work	3	3	5 неделя семестра
	Рубежный контроль	Аналитическая работа 1	7	10	
Модуль 2					
Модуль 2 Оценка эффективности продаж и мероприятий CRM	Текущий контроль	Контрольная работа	8	10	8 неделя семестра
	Рубежный контроль	Аналитическая работа 2	5	5	
Модуль 3					
Модуль 3 Модели дистрибуции	Текущий контроль	Кейсы. Скрипты.	9	15	15 неделя семестра
	Рубежный контроль	Конспекты, практические задания, контроль посещаемости и активности студентов	10	25	
ВСЕГО за семестр			40	70	
Промежуточный контроль (Зачет с оценкой)		Вопросы итогового контроля	20	30	17 неделя семестра
Семестровый рейтинг по дисциплине			60	100	

Модуль	логически завершенная часть дисциплины
Текущий контроль	самостоятельная работа обучающегося, посещаемость и активность на занятиях

3. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ»

Блок А

А.0 Устный опрос

Цель устного опроса – позволяет узнать и закрепить знания об управлении продажами и критериях выбора посредника.

А.1 Экспресс-опрос

Экспресс-опрос проводится перед началом (или в конце) каждой лекции по пройденному материалу по следующим вопросам:

1. Перечислите стратегии продаж?
2. Какие функции выполняет отдел продаж?
3. Назовите основные ошибки в реализации стратегий продаж.

А.2 Hand Work

Hand Work (рабочая тетрадь) закрепляет полученные знания в виде формы задания со скрытыми ответами.

А.3 Конспекты-презентации

Конспекты в виде презентации позволяют структурировать материал по разделам и раскрывает творческие способности студента в описании характеристики торговой деятельности предприятия.

А.4 Кейсы

Цель кейса – позволяет решить проблемную ситуацию на примере компании. Например: Вы – менеджер по продажам и хотите определить приоритетные направления для рекламной кампании и после предложить различные идеи по улучшению продаж.

Блок В

В. 1 Контрольной работа

Контрольная работа состоит из двух основных вопросов:

- Первый вопрос – теоретические аспекты: понятие, виды, классификация, сущность, содержание и особенности.
- Второй вопрос – привести примеры реальных предприятий.

Контрольная работа выполняется в форме доклада и презентации. Время доклада – не более 5 минут, презентации – 10-15 слайдов. Работа в команде поощряется.

Темы для подготовки контрольной работы:

1. Концепции управления продажами.
2. Управление отделом продаж на примере предприятия.
3. Разноуровневые каналы распределения продаж.
4. Применение маркетинговой логистики в управлении продажами.
5. Мотивация и контроль деятельности отдела продаж.
6. CRM: Управление отношениями с клиентами.
7. Методы анализа и прогнозирования продаж.
8. Анализ результативности торговых представителей.
9. Классификация стратегий продаж и этапы реализации.
10. Ошибки в реализации стратегий продаж.

B. 2 Скрипты

Скрипты раскрывают предложение о продаже товара или услуги в контенте социальных сетей и представляют визуальное отображение сценария предприятия по алгоритму продаж.

Задание: составить скрипты по приемной кампании КРСУ для абитуриентов 2025 г.

Блок С

С.1 В.1 Аналитическая работа

Содержание заданий:

1. Привести примеры возможных мероприятий для предстоящих событий реальных предприятий на октябрь-декабрь в таблице.

План продаж

Цель, задачи или направления	Мероприятие	Срок	Ответственный	Требуемые ресурсы
1. Выполнение плана продаж				
2. Оптимизация работы отдела, повышение производительности труда				
3. Сокращение дебиторской задолженности на 40%				
4. Расширение рынков сбыта, увеличение регионального присутствия компании				
5. Повышение качества обслуживания клиентов, сокращение доли ушедших клиентов, и повышение доли постоянных				

2. Провести анализ розничного товарооборота за отчетный год и рассчитать выполнение плана и динамику товарооборота на основании данных таблицы 1. Написать выводы.

Таблица 1 – Анализ розничного товарооборота торгового предприятия

Показатель	Факт, прошл. год, млн.руб	Отчетный год			Отчетный год в % к прошлому
		План, млн. руб.	Факт, млн. руб.	Выполнение плана, %	
Розничный товарооборот (ТО)	53079	55640	59087	?	?
В т.ч. - товарооборот торговой сети - товарооборот общепита	? 3039	? 3080	? 3340	? ?	? ?
Покупательные фонды населения (ПФ)	61176	63420	66995	?	?
Охват покупательных фондов населения розничным оборотом, % (ОХВ)	?	?	?	?	?
Численность обслуживаемого населения, чел. (ЧН)	75787	75910	74191	?	?
Товарооборот на 1 чел. (ТО чел.)	?	?	?	?	?
Товарооборот всех торгующих систем района (ТО рег.)	63368	67688	71534	?	?
Уд. Вес товарооборота в товарообороте всех систем района, (Уд.в.ТО)	?	?	?	?	?
Индекс цен	-	-	1,073	-	-
Численность работников	1018	1029	1031	?	?

Аналитическая работа является средством проверки умений применять полученные знания по заранее определенной методике для решения практических ситуаций.

Аналитическая работа выполняется в форме заданий и их решений. Вариант выбирается во время практических занятий. Объем работы не должен превышать 1-2 страницы. Работа может быть набрана как на компьютере, так

и составлена вручную, кроме титульного листа. На титульном листе указывается наименование университета, кафедры, учебной дисциплины, вариант, а также курс, группа, фамилия, имя, отчество студента и научного руководителя, дата подготовки. Шрифт написания– TNR 14, межстрочный интервал 1,5. Все страницы работы нумеруются по порядку с титульного листа (на нем цифра 1 не ставится) в правом нижнем поле каждой страницы.

Блок D

Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации (экзамен):

Вопросы для проверки уровня обученности «ЗНАТЬ»:

1. Цели и задачи управления продажами.
2. Система продаж: что это такое, зачем она нужна и как ее построить.
3. Сущность процесса планирования оптовых и розничных продаж.
4. Место продаж в маркетинговом плане.
5. Влияние маркетингового плана на виды деятельности, связанные
6. с продажами.
7. Разница между маркетинговыми стратегиями и стратегиями
8. продаж.
9. Виды распределения продаж: проталкивание и протягивание.
10. Критерии выбора и оценка возможностей фирмы-посредника.
11. Критерии выбора и оценка возможностей фирмы-поставщика.
12. Понятие дистрибуции и каналов товародвижения.
13. Определение систем дистрибуции.
14. Алгоритм построения канала сбыта.
15. Характеристика сложных продаж.
16. Опишите издержки сбыта по структуре П.С. Завьялова.
17. Какие функции выполняет отдел сбыта?
18. Виды организационных структур управления продажами на предприятии
19. Персональные продажи и типизация продаж.
20. Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM).
21. Показатели эффективности системы взаимоотношений с клиентами.
22. Навыки и качества менеджера по продажам.
23. В какой последовательности осуществляется планирование работы отдела продаж.
24. Организация прямых продаж.
25. Система материального стимулирования менеджеров по продажам.

Вопросы для проверки уровня обученности «УМЕТЬ»

1. Составить план продаж магазина елочных игрушек.
2. Дайте краткий обзор способов, при помощи которых вы как менеджер по продажам сможете внести свой вклад в процесс планирования маркетинга в отечественной компании.
3. Постройте стратегию продаж компании ОсОО «Кондитерский Дом «Куликовский».
4. Постройте динамику продаж отечественной компании с указанием точки роста и спада продаж в компании.
5. Выявлять факторы ценообразования в маркетинге на локальном и международных рынках.
6. Сформируйте каналы дистрибуции 1-го уровня на примере компании.
7. Составить карту позиционирования товара.
8. Разработать и оценить эффективность товарной стратегии на зарубежном рынке.

Задания на проверку уровня обученности «ВЛАДЕТЬ»

1. В прошлом году розничный товарооборот (ТО) составил 53079 тыс.сом, в отчетном – 59087 тыс.сом, а покупательные фонды населения (ПФ) – 61176 тыс.сом в прошлом году, 66995 тыс.сом в отчетном году. Рассчитайте охват покупательных фондов населения розничным оборотом и темп роста товарооборота?
2. Производитель продает свою продукцию через оптовика. Но производитель считает, что дешевле пустить весь товар в розницу и это будет возможно с помощью торгового представителя. При этом принимается, что постоянные затраты на представителя составляют за год 100 000 сомов + 2% с оборота. Маржа оптовика составляет 10% с оборота. При каком обороте выгоднее будет работать с представителем, чем привлекать оптовика?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ № 1 (ЭКЗАМЕН)

1. Вопрос для проверки уровня обученности ЗНАТЬ

Стандарты и показатели эффективности продаж.

2. Вопрос для проверки уровня обученности УМЕТЬ

Опишите механизм действия воронки продаж на реальном примере.

3. Задание для проверки уровня обученности ВЛАДЕТЬ

Решите задачу. В прошлом году розничный товарооборот (ТО) составил 53079 тыс.сом, в отчетном – 59087 тыс.сом. Средний индекс продажных цен на продукцию составил 1,073. Как изменился объем фактического товарооборота?

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Устный опрос проводится в аудиториях на практических занятиях для оценки входных знаний студента.

Шкала оценивания устного опроса на практических (семинарских) занятиях по отдельным темам

Критерий	**Вес критерия** [1]	**Минимальный ответ - 0-59%**	**Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %**	**Законченный полный ответ - 70-84 %**	**Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %**	**Отметка (в %)**
Знание основных процессов изучаемой предметной области, глубина и полнота раскрытия вопроса.	2	Неполные ответы. Отсутствие знаний по изучаемой предметной области.	Обоснованный ответ на примерах собственных наблюдений.	Общее представление о понятиях изучаемой темы.	Точное формулирование ответа по заданному вопросу предметной области.	
Владение терминологическим аппаратом и использование его при ответе.	1	Отсутствие в полной мере терминологии предметной области	Недосточное использование терминологии в содержании ответа	Применение терминологии в неполной мере	Четко сформулированный ответ с качественно подобранным набором терминов	
Умение объяснить сущность явлений, событий, процессов, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы.	1	Понимание не в достаточной мере сущности явлений и процессов. Необоснованные краткие выводы	Раскрытие сущности явлений на основе суждений и обоснованных выводах	Умение объяснить сущность явлений на основе собственных выводов.	Проявление навыков понимания и умения логичности происходящих явлений, исходя из правильно аргументированных выводах	

[1] По 100-балльной шкале

Владение монологической речью, логичность и последовательность ответа, умение отвечать на поставленные вопросы, выражать свое мнение по обсуждаемой проблеме.	1	Отсутствие навыков выражать свое мнение и в полной мере отвечать на поставленные вопросы	Умение раскрыть ответ без применения логики и последовательности выражать свое мнение по обсуждаемой проблеме	Владение не в полной мере монологической речью в логически изложенных и обоснованных ответах на поставленные вопросы	Четкое владение монологической речью, логичность и последовательность ответа, умение отвечать на поставленные вопросы, выражать свое мнение по обсуждаемой проблеме	
Итоговая оценка (в %)						

2. Экспресс-опросы перед началом (или в конце) каждой лекции

Критерий	**Оценка в баллах[2]**
минимальный ответ: путает термины и их определения. Общее представление о понятиях изучаемой темы.	0,5
Изложенный частично раскрытый ответ: Недосточное использование терминологии в содержании ответа	1,0
законченный полный ответ: содержание вопроса раскрыто, не все определения точно сформулированы	1,5
образцовый, примерный, достойный подражания ответ: глубокое понимание темы. четко сформулированные ответы. знание терминологии	2.0

1. Контрольная работа

Критерий	**Вес критерия**	**Минимальный ответ - 0-59%**	**Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %**	**Законченный полный ответ - 70-84 %**	**Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %**	**Отметка (в %)**
Содержание	3,5	несоответствие содержания реферата выбранной теме (поставленному вопросу)	содержание реферата не раскрывает в полном объеме поставленную тему, отсутствует аргументированность в изложении. неполное или неточное определение понятий	в содержание реферата соответствует выбранной теме, но раскрытие темы остается не обоснованным	содержание реферата полностью соответствует выбранной теме; тема раскрыта исчерпывающе полно, профессионально, грамотно. Достаточная аргументированность содержания реферата	

[2] По 100-балльной шкале

защита на занятии	1,5	демонстрирует полное непонимание проблемы и язык работы можно оценить, как «примитивный»	демонстрирует не полное понимание проблемы и язык работы в целом не соответствует уровню своего курса	демонстрирует понимание проблемы и для выражения своих мыслей не пользуется упрощенно-примитивным языком.	демонстрирует полное понимание проблемы и для выражения своих мыслей не пользуется упрощенно-примитивным языком	
соответствие форматным требованиям оформления и грамотное изложение текста	1,5	Во введении тезис отсутствует или не соответствует теме реферата, Отсутствует деление текста на введение, основную часть и заключение, В основной части нет логичного последовательного раскрытия темы, Выводы не вытекают из основной части. Наличие орфографических ошибок	Во введении тезис сформулирован не четко, и не вполне соответствует теме реферата, В основной части выдвинутый тезис доказывается недостаточно логично (убедительно) и последовательно, Заключенные выводы не полностью соответствуют содержанию основной части. Наличие орфографических ошибок.	Во введении четко сформулирован тезис, соответствующий теме реферата, в известной мере выполнена заинтересовать читателя, В основной части логично, связно, но недостаточно полно доказывается выдвинутый тезис, Заключение содержит выводы, логично вытекающее из содержания основной части	Деление текста на введение, основную часть и заключение, Деление текста на введение, основную часть и заключение, Заключение содержит выводы, логично вытекающее из содержания основной части. Отсутствие орфографических ошибок	
качество handout (раздаточного материала)	1,5	отсутствие handout (раздаточного материала)	структура handout не раскрывает темы реферата	структура handout соответствует теме, но не раскрывает ее в полном объеме	структура handout выдержана в соответствии с темой реферата; использован творческий подход	
Итоговая оценка (в %)						

2. Доклад

Критерий	**Вес критерия**	**Минимальный ответ - 0-59%**	**Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %**	**Законченный полный ответ - 70-84 %**	**Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %**	**Отметка (в %)**

содержание доклада и раскрытие поставленной темы	2	Доклад не соответствует выбранной теме или проблематике. Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Доклад не в полной мере соответствует выбранной теме или проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны или выводы не обоснованы	Презентация соответствует выбранной теме или проблематике	Презентация соответствует выбранной теме или проблематике и содержит элементы анализа, сделанного лично студентом	
качество handout (раздаточного материала)	2	Handout отсутствует	Handout не раскрывает тему доклада. Представляемая информация не систематизирована и не последовательна.	В handout проблема раскрыта. Представляемая информация систематизирована и последовательна.	Проблема раскрыта полностью. Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Есть творческий подход к работе	
устная презентация доклада	0,5	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины.	Представляемая информация не систематизирована и не последовательна.	Представляемая информация систематизирована и последовательна. Не все выводы сделаны или обоснованы. Ответы на вопросы полные или частично полные.	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Выводы сделаны. Ответы на вопросы полные с приведением примеров и пояснений	
новизна и оригинальность положений	0,5	Нет новизны и оригинальности	Только ответы на элементарные вопросы	Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы.	Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы.	
Итоговая оценка (в %)						

3. Презентация

Критерий	Вес критерия	Минимальный ответ - 0-59%	Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %	Законченный полный ответ - 70-84 %	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %	Отметка (в %)
Соответствие видео выбранной теме или проблематике	6	Презентация не соответствует выбранной теме или проблематике	Презентация не в полной мере соответствует выбранной теме или проблематике	Презентация соответствует выбранной теме или проблематике	Презентация соответствует выбранной теме или проблематике и содержит элементы анализа, сделанного лично студентом	
Полнота раскрытия темы при презентации нового продукта	3	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны или выводы не обоснованы	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны или обоснованы.	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы сделаны.	
Структурированность видео и логичность	3	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины.	Представляемая информация не систематизирована и не последовательна. Использовано 1-2 профессиональных термина	Представляемая информация систематизирована и последовательна. Использовано более 2-х профессиональных терминов.	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов.	
Наглядность видео-презентации	1,5	Не использованы информационные технологии (PowerPoint). Больше 4 ошибок в представляемой информации	Использованы информационные технологии (PowerPoint) частично. 3-4 ошибки в представляемой информации	Использованы информационные технологии (PowerPoint). Не более 2-х ошибок в представляемой информации	Широко использованы информационные технологии (PowerPoint). Отсутствуют ошибки в представленной информации	
Выступления (защита втдео- презентации)	1,5	Нет ответов на вопросы	Только ответы на элементарные вопросы	Ответы на вопросы полные или частично полные.	Ответы на вопросы полные с приведением примеров и пояснений	

Итоговая оценка (в %)	

4. Аналитическая работа

Критерий	Вес критерия	Минимальный ответ - 0-59%	Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %	Законченный полный ответ - 70-84 %	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %	Отметка (в %)
достижение основной цели – нахождение оптимального обоснованного управленческого решения в заданной ситуации	3	Управленческое решение не найдено.	Слабое обоснование управленческого решения	Управленческое решение обосновывается, но не совсем убедительно	В заданной ситуации найдено оптимальное обоснованное управленческое решение	
уместное и уверенное оперирование профессиональными терминами, методиками, умениями и навыками	2	Профессиональные термины и методики не используются	Непоследовательное оперирование профессиональными терминами, методиками, умениями и навыками	Уместное и уверенное оперирование профессиональными терминами, методиками, умениями и навыками	Уверенное оперирование профессиональными терминами, методиками, умениями и навыками	
высокий уровень понимания содержания задания, умение собрать недостающую информацию, сделать обобщения, теоретизировать	2	Нет понимания содержания деловой игры	Есть общее представление о содержании деловой игры, но нет способности обработать и систематизировать информацию	Представляемая информация достаточно систематизирована и последовательна. Хорошее понимание сути деловой игры	Последовательное и логичное представление хода игры. Свободное владение материалом.	
контекстное творчество и способность предложить нестандартные, нетипичные способы решения поставленной организационно-управленческой задачи	2	Способы решения поставленной организационноуправленческой задачи игроками не определены	Слабое обоснование игроками решения поставленной организационноуправленческой задачи	Хороший уровень обоснованности предлагаемых игроками нестандартных, нетипичных способов решения поставленной организационно-управленческой задачи	Четкое творческое обоснование предлагаемых игроками нестандартных, нетипичных способов решения задач	
эффективное командное взаимодействие	1	Нет способности работать в команде	Владение минимальными навыками бесконфликтной и эффективной командной работы	Владение определенными навыками бесконфликтной и эффективной командной работы	Эффективное использование каналов распространения информации в команде	
Итоговая оценка (в %)						

Промежуточная аттестация (зачет с оценкой) по дисциплине «Сбытовая политика компании» (max – 30 баллов)

В экзаменационный билет включено два теоретических вопроса и практическое задание, соответствующие содержанию формируемых компетенций. Экзамен проводится в письменной и устной формах. На ответ и решение задачи студенту отводится 15 минут. За ответ на теоретические вопросы студент может получить максимально 15 баллов, за решение задачи 15 баллов. По итогам выставляется дифференцированная оценка с учетом шкалы оценивания:

Уровень освоения компетенции	**Вес, %**	**Баллы**[3]
оценка уровня обученности «знать»	50	15
оценка уровня обученности «уметь» и «владеть»	50	15
Итого	100	30

В рамках промежуточной аттестации студент отвечает на два вопроса на проверку уровня обученности ЗНАТЬ и выполняет одно практическое задание на проверку уровня обученности УМЕТЬ и ВЛАДЕТЬ.

При оценке **устных ответов** на проверку уровня обученности **ЗНАТЬ** учитываются следующие критерии:

1. Знание основных процессов изучаемой предметной области, глубина и полнота раскрытия вопроса.
2. Владение терминологическим аппаратом и использование его при ответе.
3. Умение объяснить сущность явлений, событий, процессов, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы.
4. Владение монологической речью, логичность и последовательность ответа, умение отвечать на поставленные вопросы, выражать свое мнение по обсуждаемой проблеме.

Отметкой 13-15 баллов оцениваются два устных ответа, которые показывают прочные знания студента по основным аспектам курса, изучая такие понятия, как сущность, качество и классификация управленческих решений, эвристические и математические методы принятия управленческих решений.

[3] количество баллов рассчитано по процентным уровням, принятым по балльно-рейтинговой шкале оценки знаний в КРСУ, при условии, что оценка за экзамен (зачет) в рейтинге по дисциплине равна 30 баллам.

Отметкой 10-12 баллов оцениваются два устных ответа, которые показывают хорошие знания студента по основным понятиям: сущность и классификация управленческих решений, эвристические и математические методы принятия управленческих решений.

Отметкой 6-9 баллов оцениваются два устных ответа, при которых студент проявляет недостаточные знания по основным понятиям

Отметкой 0-5 баллов оцениваются ответы, при которых студент проявляет очень слабые знания

При оценке **практического задания** на проверку уровня обученности **УМЕТЬ** и **ВЛАДЕТЬ** учитываются следующие критерии (ситуационные задачи и задания):

Отметкой 13-15 баллов оценивается ответ, при котором студент умеет самостоятельно применять методы для выбора альтернативы управленческого решения, рассчитать его эффективность. Демонстрирует полное понимание проблемы. Все задачи и задания выполнены.

Отметкой 10-12 баллов оценивается ответ, при котором студент умеет применять основные требования в формулировке управленческого решения. Демонстрирует значительное понимание проблемы. Большинство требований, предъявляемых к заданию выполнены.

Отметкой 1-9 баллов оценивается ответ, при котором студент не умеет применять все основные требования в формулировке управленческого решения. Демонстрирует совсем небольшое понимание проблемы. Многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

Отметкой 0 баллов оценивается ответ, при котором студент демонстрирует непонимание проблемы, неспособность выполнить практическое задание.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ «СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ»

Для выполнения контрольных мероприятий настоятельно рекомендуется использовать: Хасанова Л.В., Беликова Н.В., Рахманалиева А.А. и др. Организация самостоятельной работы студентов: учебно- методическое пособие – Б.: КРСУ, 2014.