# Фонд
# оценочных средств

по дисциплине «Продакт-менеджмент и ценообразование»

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  Островская Е.С.

Доцент Международной бизнес-школы  Романович О.Г.

# 1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «ПРОДАКТ-МЕНЕДЖМЕНТ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ»

| Формируемые компетенции | Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций | Виды оценочных средств/ шифр раздела в данном документе |
|---|---|---|
| ***ПК-1*** – Способен разрабатывать мероприятия по эффективному использованию и совершенствованию инструментов комплекса маркетинга на локальных, международных и цифровых рынках | **Знать:**<br>- особенности ведения маркетинга на локальных, международных и цифровых рынках, основные инструменты комплекса маркетинга, основные показатели эффективности маркетинговой деятельности | **Блок A, D –** задания репродуктивного уровня<br><br>- Hand Work |
| | **Уметь:**<br>-эффективно разрабатывать и применять инструменты комплекса маркетинга на локальных, международных и цифровых рынках,<br>-анализировать, оценивать эффективность и оптимизировать маркетинговую деятельность организации на локальных, международных и цифровых рынках | **Блок B, D** – задания реконструктивного уровня<br><br>- Кейсы |
| | **Владеть:**<br>-навыками формирования предложений по совершенствованию товарной политики и управления брендами организации на локальных, международных и цифровых рынках,<br>-навыками формирования предложений по совершенствованию ценовой политики организации на локальных, международных и цифровых рынках,<br>-навыками формирования предложений по совершенствованию продаж и дистрибуции организации на локальных, международных и цифровых рынках,<br>-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<br><br>- 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:**<br>- основные показатели конъюнктуры локальных и международных рынков,<br>-специализированные программы обработки информации о рынке. | **Блок A, D –** задания репродуктивного уровня<br><br>- Тест |
| | **Уметь:**<br>- систематизировать и обобщать большие объемы информации о рынке,<br>- работать со специализированными программами для сбора и обработки информации о рынках,<br>- осуществлять сбор, хранение, обработку, анализировать и интерпретировать маркетинговую информацию и использовать полученные сведения для принятия маркетинговых решений | Блок B, D – задания реконструктивного уровня<br><br>- Контрольная работа |
| | **Владеть:**<br>-навыками сбора, обработки и анализа маркетинговой информации с целью создания и обновления базы данных организации по требуемым показателям,<br>-навыками анализа, оценки и прогнозирования рыночной конъюнктуры. | Блок C, D – задания практико-ориентированного и/или исследовательского уровня<br><br>- Аналитическая работа 2<br>- Аналитическая работа 3 |

## 2. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ДИСЦИПЛИНЫ «ПРОДАКТ-МЕНЕДЖМЕНТ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ»

Курс/семестр: 4/8
Количество кредитов (ЗЕ): 4
Отчетность: **Экзамен**

| **Название модулей дисциплины согласно РПД** | **Контроль** | **Форма контроля** | **зачетный минимум** | **зачетный максимум** | **график контроля** |
|---|---|---|---|---|---|
| Модуль 1 | | | | | |
| Модуль 1 Товарная политика | Текущий контроль | Hand Work | 3 | 5 | 28 неделя семестра |
| | Рубежный контроль | Контрольная работа | 7 | 10 | |
| Модуль 2 | | | | | |
| Модуль 2 Ценовая политика и методы ценообразования | Текущий контроль | Кейсы | 5 | 10 | 30 неделя семестра |
| | Рубежный контроль | Аналитическая работа 1 | 7 | 15 | |
| Модуль 3 | | | | | |
| Модуль 3 Анализ и управление ассортиментной и ценовой политикой на предприятии | Текущий контроль | Тест | 3 | 5 | 35 неделя семестра |
| | Рубежный контроль | Аналитическая работа 2 | 7 | 15 | |
| Модуль 4 | | | | | |
| Модуль 4. Товарная и ценовая унификация на международном рынке | Текущий контроль | Контроль посещаемости и активности студентов | 4 | 10 | 39 неделя семестра |
| | Рубежный контроль | Аналитическая работа 3 | 8 | 10 | |
| ВСЕГО за семестр | | | 40 | 70 | |
| Промежуточный контроль **(Экзамен)** | | Вопросы итогового контроля | 20 | 30 | 40 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 «ПРОДАКТ-МЕНЕДЖМЕНТ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ»

### Блок А

*А.1 Hand Work*

Hand Work (рабочая тетрадь) закрепляет полученные знания в виде формы задания со скрытыми ответами. Цель применения рабочей тетради – позволяет узнать и закрепить знания о ценовой политике.

*А.2 Тест*

Тестирование по I- II разделу является формой рубежного контроля знаний студента и предполагает проверку знаний и степени усвоения учебного материала.

Тест содержит список вопросов и различные варианты ответов. Каждый вопрос оценивается в определенное количество баллов. Результат теста зависит от количества вопросов, на которые был дан правильный ответ. Тест включает в себя следующие виды тестовых заданий:

1. *К какому этапу ЖЦТ относится такая характеристика: «Сбыт слабый, покупатели - новаторы, количество конкурентов - незначительное, затраты на маркетинг – большие»?*

a) этап проникновения товара на рынок
b) этап спада
c) этап зрелости
d) этап спада объемов продаж

2. *Какие атрибуты могут принадлежать товарам и улучшать их конкурентоспособность?*

a) набор функциональных характеристик товара (товар по замыслу);
b) внешний вид, эргономика, эстетика (товар в реальном исполнении);
c) гарантии, сервис, доставка (товар с расширением).
d) все вышеперечисленные.

### 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. Управление жизненным циклом товара.
2. Применение рыночных методов ценообразования на предприятии.
3. Место и роль товарной стратегии в комплексе маркетинга.
4. Внедрение товарной стратегии в ассортиментную политику предприятия.
5. Разработка и реализация ценовой стратегии на предприятии.
6. Разработка нового товара и его внедрение в товарную политику предприятия.
7. Процесс формирования ценовой политики на предприятии.
8. Изучение влияния ценовой политики на покупательское поведение.
9. Управление продвижением продукции на внешних рынках.
10. Применение информационно-коммуникационных технологий в ценовой политике предприятия.

*B. 2 Кейсы*

Цель кейса – позволяет решить проблемную ситуацию на примере компании. Например: Вы – продакт-менеджер должны определить приоритетные направления для товарной и ценовой политики по сравнению с конкурентами.

## Блок С

*С.1 В.1 Аналитическая работа*

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

Содержание заданий:

1. Разработать способы расширения и продвижения ассортимента молочной продукции для стран Восточно-Азиатского региона.
2. Разработать способы расширения и продвижения ассортимента национальных напитков компании «Шоро» для европейских стран.
3. Разработать товарную и ценовую политику на примере предприятия

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. Сущность, цели и задачи товарной политики.
2. Формы и виды ассортиментной политики.
3. Методы анализа ассортимента.
4. Технология управления ассортиментом на предприятии.
5. Виды планирования ассортиментной политики.
6. Стратегии маркетинга в управлении ассортиментом.
7. Виды и формы расширения и изменения ассортимента.
8. Концепция жизненного цикла товара (ЖЦТ).
9. Процесс разработки товарной политики предприятия.
10. Решение о наращивании товарного ассортимента.
11. Основные показатели возможностей оптимального развития ассортиментной политики.
12. Ассортиментные группы и формы товаров.
13. Разработка нового товара.
14. Виды ассортиментов по степени удовлетворения потребителей и по характеру потребностей.
15. Изменения ассортиментной политики на этапах ЖЦТ.
16. Методы оценки ассортимента.
17. Ассортиментная стратегия: направления и процесс формирования.
18. Метод АВС-анализа в оценке формирования ассортиментной политики.
19. Матрица Джи-И-Маккензи.
20. Ценовая политика на международных рынках.
21. Международная конкурентоспособность товара.
22. Матрица Ансоффа.
23. Матрица Бостонской консультационной группы (БКГ).
24. Сущность, цели и задачи ценовой политики предприятия.
25. Назначение цены в комплексе маркетинга.
26. Управление ценовой политикой предприятия.
27. Виды ценовых стратегий и процесс их формирования.
28. Методы разработки ценовой стратегии.

29. Методы и факторы ценообразования.
30. Особенности ценообразования на международных рынках.

Вопросы для проверки уровня обученности «УМЕТЬ»

1. Охарактеризовать ценовую и товарную стратегии отечественного предприятия как элементов комплекса
маркетинга.
2. Провести анализ факторов, влияющих на ценовую и товарную политику.
3. Провести оценку товарного ассортимента отечественного предприятия на основе метода АВС-анализа.
4. Применить матрицы Ансоффа и Джи-И-Маккензи в формирование ассортиментной стратегии.
5. Выявлять факторы ценообразования в маркетинге на локальном и международных рынках.
6. Провести расчет цены на основе затратных методов.
7. Составить карту позиционирования товара.
8. Разработать и оценить эффективность товарной стратегии на зарубежном рынке.

Задания на проверку уровня обученности «ВЛАДЕТЬ»

1. Провести расчет себестоимости цены на 1 л. напитка затратным методом, если:
- Затраты на сырье на 1000 л. напитка – 25 000 сомов
- Другие затраты – 4 000 сомов
- Норма прибыли – 20%
2. Провести анализ товарного ассортимента по абсолютным и относительным показателям с помощью метода АВС-анализа на основе сравнительных данных товаров и услуг отечественного предприятия.
3. Составить карту позиционирования электромобилей.

## ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ № 1 (ЭКЗАМЕН)

*1. Вопрос для проверки уровня обученности ЗНАТЬ*

Виды ценовых стратегий и процесс их формирования.

*2. Вопрос для проверки уровня обученности УМЕТЬ*

Выявить факторы ценообразования в маркетинге на локальном и международных рынках.

*3. Задание для проверки уровня обученности ВЛАДЕТЬ*

Решите задачу. Провести оценку товарного ассортимента отечественного предприятия на основе метода АВС-анализа.

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

**1. 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 | |

[1] По 100-балльной шкале

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 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 | |
| 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 |

## 3. 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. | в содержание реферата соответствует выбранной теме, но раскрытие темы остается не обоснованным | содержание реферата полностью соответствует выбранной теме; тема | |

[2] По 100-балльной шкале

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | неполное или неточное определение понятий | | раскрыта исчерпывающе полно, профессионально, грамотно. Достаточная аргументированность содержания реферата | |
| 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 %)** | | | | | | |

## 4. 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 %)** | | | | | | |

## 5. 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 %)** | | | | | | |

## 6. Аналитическая работа

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

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | **подражания ответ - 85-100 %** | |
| 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 (экзамен) по дисциплине «Продакт-менеджмент и ценообразование» (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 «ПРОДАКТ-МЕНЕДЖМЕНТ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ»

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.