



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ИНСТИТУТ ТЕХНОЛОГИЙ (ФИЛИАЛ) ФЕДЕРАЛЬНОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
В Г. ВОЛГОДОНСКЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

(Институт технологий (филиал) ДГТУ в г. Волгодонске)



**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
(ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА)**
для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации
«Менеджмент коммерческих отношений»
для обучающихся по направлению подготовки
38.03.01 Экономика
программа бакалавриата «Экономика»
2024 года набора

Волгодонск
2024

Лист согласования

Оценочные материалы (оценочные средства) по дисциплине «Менеджмент коммерческих отношений» составлены в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. №954)

Рассмотрены и одобрены на заседании кафедры «Экономика и управление» протокол № 9 от «22» апреля 2024 г.

Разработчики оценочных материалов (оценочных средств)

Доцент


_____ Е.В. Шевчук
подпись
«22» _____ 04 _____ 2024 г.

И. о. заведующего кафедрой


_____ И.С. Емельяненко
подпись
«22» _____ 04 _____ 2024 г.

Согласовано:

Представитель работодателя
Директор по продажам АО «Цимлянский
судомеханический завод»


_____ Т.О. Лазурченко
подпись
«22» _____ 04 _____ 2024 г.

Финансовый директор
ООО «Мир обоев»


_____ Т.С. Путанашенко
подпись
«22» _____ 04 _____ 2024 г.

Содержание

1 Паспорт оценочных материалов (оценочных средств)	С. 4
1.1 Перечень компетенций, формируемых дисциплиной (модулем), с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП	4
1.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования	10
1.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, описание шкал оценивания	9
2 Контрольные задания (демоверсии) для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы	11

1 Паспорт оценочных материалов (оценочных средств)

Оценочные материалы (оценочные средства) прилагаются к рабочей программе дисциплины и представляет собой совокупность контрольно-измерительных материалов (типовые задачи (задания), контрольные работы, тесты и др.) и методов их использования, предназначенных для измерения уровня достижения обучающимся установленных результатов обучения.

Оценочные материалы (оценочные средства) используются при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

1.1 Перечень компетенций, формируемых дисциплиной, с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП

Перечень компетенций, формируемых в процессе изучения дисциплины:

УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах).

Конечными результатами освоения дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям. Формирование дескрипторов происходит в течение всего семестра по этапам в рамках контактной работы, включающей различные виды занятий и самостоятельной работы, с применением различных форм и методов обучения (табл. 1).

Таблица 1 Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины

Код компетенции	Проверяемые индикаторы достижения компетенции	Планируемые результаты обучения	Вид учебных занятий, работы, формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции	Контролируемые разделы	Оценочные материалы (оценочные средства), используемые для оценки уровня сформированности компетенции
УК-4	УК-4.1- Знает теоретические основы осуществления деловой коммуникации в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	Знать особенности своей личности, темперамента и характера, необходимых для выполнения профессиональных задач в организации.	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа	Все разделы	Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации
	УК-4.2 Умеет осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) для решения производственных задач	Уметь решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа	Все разделы	Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации
	УК- 4.3 Владеет навыками применения различных видов речевой деятельности на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) в сфере деловой коммуникации	Использует сеть Интернет для обмена информацией.	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа	Все разделы	Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

1.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Оценивание результатов обучения по дисциплине осуществляется в соответствии с Положением о текущем контроле и промежуточной аттестации обучающихся.

По дисциплине «Менеджмент коммерческих отношений» предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль (осуществление контроля всех видов аудиторной и внеаудиторной деятельности обучающегося с целью получения первичной информации о ходе усвоения отдельных элементов содержания дисциплины); промежуточная аттестация (оценивается уровень и качество подготовки по дисциплине в целом).

Текущий контроль в семестре проводится с целью обеспечения своевременной обратной связи, для коррекции обучения, активизации самостоятельной работы обучающихся. Текущий контроль служит для оценки объёма и уровня усвоения обучающимся учебного материала одного или нескольких разделов дисциплины (модуля) в соответствии с её рабочей программой и определяется результатами текущего контроля знаний обучающихся.

Текущий контроль осуществляется два раза в семестр по календарному графику учебного процесса.

Текущий контроль предполагает начисление баллов за выполнение различных видов работ. Результаты текущего контроля подводятся по шкале балльно-рейтинговой системы. Регламент балльно-рейтинговой системы определен Положением о системе «Контроль успеваемости и рейтинг обучающихся».

Текущий контроль является результатом оценки знаний, умений, навыков и приобретенных компетенций обучающихся по всему объёму учебной дисциплины, изученному в семестре, в котором стоит форма контроля в соответствии с учебным планом.

Текущий контроль успеваемости предусматривает оценивание хода освоения дисциплины: теоретических основ и практической части.

При обучении по заочной форме обучения текущий контроль не предусмотрен.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Менеджмент коммерческих отношений» проводится в форме зачета.

В табл. 2 приведено весовое распределение баллов и шкала оценивания по видам контрольных мероприятий.

Таблица 2 Весовое распределение баллов и шкала оценивания по видам контрольных мероприятий

Текущий контроль (50 баллов ¹)				Промежуточная аттестация (50 баллов)	Итоговое количество баллов по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации
Блок 1		Блок 2			
Лекционные занятия (X_1)	Практические занятия (Y_1)	Лекционные занятия (X_2)	Практические занятия (Y_2)	от 0 до 50 баллов	Менее 41 балла – не зачтено; Более 41 балла – зачтено
5	15	5	25		
Сумма баллов за 1 блок = $X_1 + Y_1 = 20$		Сумма баллов за 2 блок = $X_2 + Y_2 = 30$			

¹ Вид занятий по дисциплине (лекционные, практические, лабораторные) определяется учебным планом. Количество столбцов таблицы корректируется в зависимости от видов занятий, предусмотренных учебным планом.

Распределение баллов по блокам, по каждому виду занятий в рамках дисциплины определяет преподаватель. Распределение баллов по дисциплине утверждается протоколом заседания кафедры.

По заочной форме обучения мероприятия текущего контроля не предусмотрены.

Для определения фактических оценок каждого показателя выставляются следующие баллы (табл.3):

Таблица 3– Распределение баллов по дисциплине

Вид учебных работ по дисциплине	<i>Количество баллов</i>	
	<i>1 блок</i>	<i>2 блок</i>
<i>Текущий контроль (50 баллов)</i>		
Посещение занятий	5	5
Выполнение заданий по дисциплине (УО, ТЗ, РЗ, ПР, ДЗ), в том числе:	15	25
- устный опрос (УО)	4	10
- выполнение тестовых заданий (ТЗ)	4	5
- решение задач, разбор ситуаций(РЗ)	4	5
- выполнение письменных работ - (ПР), выполнение дополнительных заданий (ДЗ) подготовка доклада, выступления, презентации.	3	5
	20	30
<i>Промежуточная аттестация (50 баллов)</i>		
Зачет в устной форме		
Сумма баллов по дисциплине 100 баллов		

Зачет является формой итоговой оценки качества освоения обучающимся образовательной программы по дисциплине в целом или по разделу дисциплины. По результатам зачета обучающемуся выставляется оценка «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется на зачете обучающимся, если:

- обучающийся набрал по текущему контролю необходимые и достаточные баллы для выставления оценки автоматом;
- обучающийся знает и воспроизводит основные положения дисциплины в соответствии с заданием, применяет их для выполнения типового задания, в котором очевиден способ решения;
- обучающийся продемонстрировал базовые знания, умения и навыки важнейших разделов программы и содержания лекционного курса;
- у обучающегося не имеется затруднений в использовании научно-понятийного аппарата в терминологии курса, а если затруднения имеются, то они незначительные;
- на дополнительные вопросы преподавателя обучающийся дал правильные или частично правильные ответы;

Компетенция (и) или ее часть (и) сформированы на базовом уровне (уровень 1) (см. табл. 1).

Оценка «не зачтено» ставится на зачете обучающийся, если:

- обучающийся имеет представление о содержании дисциплины, но не знает основные положения (темы, раздела, закона и т.д.), к которому относится задание, не способен выполнить задание с очевидным решением, не владеет навыками по предложенной преподавателем инструкции решать типовые учебные задачи;
 - имеются существенные пробелы в знании основного материала по программе курса;
 - в процессе ответа по теоретическому и практическому материалу, содержащемуся в вопросах зачетного билета, допущены принципиальные ошибки при изложении материала;
 - имеются систематические пропуски обучающийся лекционных и практических занятий по неуважительным причинам;
 - во время текущего контроля обучающийся набрал недостаточные для допуска к зачету баллы;
 - вовремя не подготовил отчет по практическим работам, предусмотренным РПД.
- Компетенция(и) или ее часть (и) не сформированы.

1.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Оценивание результатов обучения студентов по дисциплине «Менеджмент коммерческих отношений» осуществляется по регламенту текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль в семестре проводится с целью обеспечения своевременной обратной связи, для коррекции обучения, активизации самостоятельной работы студентов. Результаты текущего контроля подводятся по шкале балльно - рейтинговой системы, реализуемой в ДГТУ.

Текущий контроль осуществляется два раза в семестр по календарному графику учебного процесса в рамках проведения контрольных точек.

Формы текущего контроля знаний:

- устный опрос;
- выполнение тестовых заданий (ТЗ);
- решение практических заданий и задач (РЗ);
- выполнение дополнительных занятий (ДЗ);
- выполнение письменных работ (ПР).

Проработка конспекта лекций и учебной литературы осуществляется студентами в течение всего семестра, после изучения новой темы. Перечень вопросов для устного опроса

определен содержанием темы в РПД и методическими рекомендациями по изучению дисциплины.

Защита практических заданий производится студентом в день их выполнения в соответствии с расписанием занятий. Преподаватель проверяет правильность выполнения практического задания студентом, контролирует знание студентом пройденного материала с помощью контрольных вопросов или тестирования.

Оценка компетентности осуществляется следующим образом: в процессе защиты выявляется информационная компетентность в соответствии с практическим заданием, затем преподавателем дается комплексная оценка деятельности студента.

Высокую оценку получают студенты, которые при подготовке материала для самостоятельной работы сумели самостоятельно составить логический план к теме и реализовать его, собрать достаточный фактический материал, показать связь рассматриваемой темы с современными проблемами науки и общества, со направлением обучения студента и каков авторский вклад в систематизацию, структурирование материала.

Оценка качества подготовки на основании выполненных заданий ведется преподавателям (с обсуждением результатов), баллы начисляются в зависимости от сложности задания.

Итоговый контроль освоения умения и усвоенных знаний дисциплины «Менеджмент коммерческих отношений» осуществляется в процессе промежуточной аттестации на зачете. Условием допуска к зачету является положительная текущая аттестация по всем практическим работам учебной дисциплины, ключевым теоретическим вопросам дисциплины.

2 Контрольные задания (демоверсии) для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

2.1 Задания для оценивания результатов обучения в виде знаний и умений:

2.1.1 Вопросы устного опроса (УО) для оценивания результатов обучения в виде знаний и умений:

1. Основные понятия и сущность менеджмента. Менеджмент и управление. Отличительные особенности менеджмента. Виды управления. Виды менеджмента.
2. Объекты и субъекты в управлении. Организация как основной объект менеджмента. Составляющие организации. Характеристика организации.
3. Миссия и цели организации. Классификация целей. Построение «дерева целей».
4. Организационные структуры управления и их характеристика.
5. Функции и методы управления. Делегирование как функция менеджмента.
6. Стратегический анализ организации. Внешняя и внутренняя среда организации. PEST – анализ, SWOT - анализ.
7. Разработка управленческих решений. Управленческие полномочия в коммерческих структурах.
8. Мотивация деятельности человека в организации.
9. Сущность и содержание коммерческой деятельности
10. Роль и задачи развития коммерческой деятельности в условиях рынка
11. Этапы коммерческой деятельности. Коммерческие структуры и коммерческие службы.
12. Сущность предпринимательской деятельности и ее виды.
13. Источники и виды коммерческой информации.
14. Коммуникативная политика предприятия. Различные виды рекламы и ее воздействие на эффективность коммерческой деятельности предприятия
Система маркетинговых коммуникаций (реклама, связи с общественностью, личные продажи, стимулирование сбыта).
15. Коммерческие риски и их классификация. Факторы, влияющие на возникновение рисков. Страхование коммерческой деятельности. Способы уменьшения коммерческих рисков.
16. Коммерческая информация. Информационная обеспеченность коммерческой деятельности. Источники и виды коммерческой информации. Информация и коммуникации в управлении
17. Коммерческая деятельность по обеспечению конкурентоспособности торговых организаций
18. Сбытовая политика и организация товародвижения
19. Искусство продажи и формы общения с клиентами. Техники эффективных продаж.
Формы и стили продаж. Установление контактов с покупателями
Техника и приёмы эффективных продаж
20. Организация изучения покупательского спроса и конъюнктуры рынка
21. Комплексный подход к изучению и оценке покупательского спроса
22. Методы сбора и обработки информации о спросе. Основные направления и функции по изучению спроса
23. Психология и этика коммерческой деятельности
24. Основы ведения коммерческих переговоров

25. Особенности коммерческой деятельности за рубежом. Основные особенности зарубежных рынков

Критерии оценки устного опроса (доклада, сообщения):

- качество доклада (четко выстроен; сопровождается иллюстративным материалом; не зачитывается);
- использование демонстрационного материала (автор представил демонстрационный материал и прекрасно в нем ориентировался);
- качество ответов на вопросы (четко отвечает на вопросы);
- владение научным и специальным аппаратом (владение специальным аппаратом и научной терминологией);
- четкость выводов (выводы четкие и доказаны).

Критерии оценки презентации:

- содержание (работа демонстрирует глубокое понимание описываемых процессов; даны интересные дискуссионные материалы; грамотно используется научная лексика; предложена собственная интерпретация или развитие темы);
- дизайн (логичен и очевиден; подчеркивает содержание; все параметры шрифта хорошо подобраны (текст хорошо читается));
- графика (хорошо подобрана; соответствует содержанию и обогащает его);
- грамотность (нет ошибок: ни грамматических, ни синтаксических).

Шкала оценивания устного опроса (доклада, сообщения, презентации):

Максимальная оценка 5 баллов - отлично; студент полно и аргументировано отвечает по содержанию вопросов; обнаруживает полное понимание материала; может обосновать свои суждения; привести примеры.

4 балла – хорошо; студент дает ответ, удовлетворяющий требованиям, но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет;

3 балла – удовлетворительно; ответ обучающегося является полным, точным, уверенным и аргументированным.

1-2 балла – неудовлетворительно. ответ обучающегося является не полным, не точным, не уверенным и не аргументированным.

2.1.2 Тестовые задания (ТЗ) для оценивания результатов обучения в виде знаний:

Вариант 1

1. Ассортимент – это...

- А) набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков
- Б) совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров и услуг с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли
- В) комплекс мер, обеспечивающих поддержание товарных запасов в нормативных размерах, регулирование поступления и отпуска их со склада, учет и контроль за составлением запасов

2. Товарная политика – это...

- А) комплексное понятие, включающее в себя ассортиментную политику, создание новых товаров и запуск их в производство, исключение из планов товаров, потерявших

потребительский спрос, модификацию товаров, вопросы упаковки, товарного знака и наименование товара

Б) составная часть коммерческой деятельности товарного предприятия, включающая в себя выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров

В) совокупность товарной массы, находящейся в сфере обращения и предназначенной для продажи

3. По степени сложности ассортимента выделяют:

А) простой и сложный ассортимент товаров; Б) промышленный и торговый ассортимент товаров; В) рациональный и оптимальный ассортимент товаров

4. Различают следующие виды оптовых предприятий:

А) магазины, палатки, ларьки, павильоны, передвижные (автомагазины); Б) торговые объединения, торговые комплексы, торговые центры; В) брокеры, агенты, дистрибьюторы, дилеры

5. Предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров с целью их последующей перепродажи, а также оказывающее услуги по организации оптового оборота - ...

А) предприятие оптовой торговли; Б) предприятие розничной торговли;

В) фирмы, занимающиеся прямой торговлей по каталогам

6. Торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Её предметом является не только продажа, но и торговое обслуживание и предоставление дополнительных услуг покупателям.

А) предприятие оптовой торговли; Б) предприятие розничной торговли;

В) фирмы, занимающиеся прямой торговлей по каталогам

7. Закупка товаров – составная часть коммерческой деятельности торгового предприятия, включающая в себя ...

А) изучение и прогнозирование покупательского спроса, выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров;

Б) организацию хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая разработку и заключение договоров поставки, организацию учета и контроля за ходом выполнения договорных обязательств

В) всё выше перечисленное

8. Под каналами распределения понимаются

А) прямая доставка товаров от производителя непосредственно в розничную торговую сеть;

Б) посредники, с помощью которых происходит перепродажа товаров при их движении к местам потребления; В) коммерческие отношения с партнерами

9. Источниками поступления потребительских товаров являются:

А) промышленные, сельскохозяйственные предприятия, местная промышленность, индивидуальные производства, оптово-посреднические структуры, оптовые и оптово-розничные склады, поставки от зарубежных фирм и компаний

Б) каналы распределения; В) предприятия розничной и оптовой торговли

10. Государственные организационные структуры, участвующие в регулировании коммерческой деятельности:

А) Торгово-промышленная палата РФ, Российское агентство поддержки малого предпринимательства, общественных объединений предпринимателей страны

Б) Совет по промышленной политике и предпринимательству при Правительстве РФ

В) Государственный таможенный комитет РФ, Госторгинспекция

11. Товародвижение – это:

- А) доставка товаров через установленные промежутки времени
- Б) процесс пространственного перемещения товаров, включающий перевозку товаров различными видами транспорта, прохождение товарной массы через определенные складские звенья и доставку товаров в розничную сеть
- В) процесс поставки товаров в режиме нарастания или сокращения в зависимости от колебаний спроса

12. Товаросопроводительными документами являются:

- А) счет-фактура, ТТН, товарная накладная, сертификат соответствия, ветеринарная справка
- Б) счет-фактура, акт об установлении расхождения по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей, карточка учета материалов
- В) требование, накладная на отпуск материалов на сторону, приходный ордер

13. Товарный запас – это:

- А) составная часть коммерческой деятельности товарного предприятия, включающая в себя выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров
- Б) совокупность товарной массы, находящейся в сфере обращения и предназначенной для продажи; В) движение товаров по каналам распределения

14. По количеству посредников, занятых доведением товаров до потребителя, каналы подразделяются на:

- А) централизованные и децентрализованные; Б) одноуровневые и многоуровневые
- В) минимальные и максимальные

15. Объектом коммерческой деятельности является:

- А) все, что способно приносить прибыль: имущество, товары (вещи и услуги), деньги и ценные бумаги, информация, результаты интеллектуальной деятельности (патенты, лицензии, произведения науки, литературы, «ноу-хау»)
- Б) некоторая сущность в виртуальном пространстве, обладающая определённым состоянием и поведением, имеющая заданные значения свойств (атрибутов) и операций над ними (методов)
- В) реализация товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, расход или иное обстоятельство, имеющее стоимостную, количественную или физическую характеристику, с наличием которого законодательство о налогах и сборах связывает возникновение у налогоплательщика обязанности по уплате налога

Вариант 2

1. Под сохранением в секрете информации, доступ к которой ограничен узким кругом пользователей (отдельных лиц или организаций) подразумевается:

- А) конфиденциальность; Б) материальность; В) документированность

2. В результате некомпетентного оформления договора...

- А) договор может быть признан недействительным; Б) к договору прикладывается дополнительное соглашение; В) сделка оценивается как притворная

3. Различают следующие виды каналов товародвижения:

- А) одноуровневые, двухуровневые, многоуровневые; Б) собственные, арендованные, комбинированные; В) государственные, муниципальные, стоимостные

4. На товар животного происхождения поставщик обязан представить:

- А) грузовую таможенную декларацию; Б) ветеринарную справку

В) акт об обнаружении недостатчи

5. Разумные сроки в гражданском законодательстве – это:

А) 1 неделя; Б) 1 месяц; В) 1 – 2 дня

6. Целью коммерческой деятельности является

А) извлечение прибыли

Б) анализ, планирование и оценка коммерческой деятельности в целом и отдельных ее процессов

В) решение важнейших вопросов, связанных с формированием качества и ассортимента, классификацией, кодированием товара

7. Комплекс мер, обеспечивающих поддержание товарных запасов в нормативных размерах, регулирование поступления и отпуска их со склада, учет и контроль за составлением запасов называется:

А) физическое распределение товара; Б) товародвижение; В) управление запасами

8. Субъектом коммерческой деятельности является:

А) государство РФ и республики, входящие в состав РФ, государственные образования, муниципальные образования, хозяйствующие субъекты различных форм собственности

Б) государственные и муниципальные унитарные предприятия

В) физические и юридические лица

9. Под исполнением договора понимается:

А) передача товара в собственность покупателю

Б) осуществление кредитором прав и исполнение должником обязанностей, возникших из заключенного договора; В) соблюдение дееспособности сторон договора

10. При продвижении товаров к потребителям используются следующие формы товародвижения:

А) промышленная и сельскохозяйственная

Б) экономическая и организационная

В) транзитная и складская

11. Комплекс мер, обеспечивающих поддержание товарных запасов в нормативных размерах, регулирование поступления и отпуска их со склада, учет и контроль за составлением запасов называется:

А) физическое распределение товара

Б) товародвижение

В) управление запасами

12. Существенным условием договора контрактации является объект продажи, а именно:

А) сельскохозяйственная продукция

Б) сельскохозяйственная продукция, прошедшая переработку

В) сельскохозяйственная продукция, не прошедшая переработку

13. Органами, контролирующими все стороны коммерческой деятельности, являются:

А) Госторгинспекция, Госстандарт России, Государственная налоговая служба РФ, Министерство здравоохранения РФ, Государственный таможенный комитет РФ

Б) Генеральный прокурор Российской Федерации и подчиненные ему прокуроры в соответствии с федеральным законом

В) Органы охраны территории государственных природных заповедников и национальных парков, органы, ответственные за исполнение федерального бюджета, Комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав, Органы и учреждения уголовно-исполнительной системы

14. В основу типового разнообразия оптовых предприятий положены масштабы их деятельности, на основании которых выделяют оптовые предприятия:

- А) общенационального и регионального уровней
- Б) федерального и муниципального уровней
- В) одно- и многоуровневые

15. Сбытовая политика фирмы — это...

- А) основные направления и цели организации в области качества, официально сформулированные управленческим составом организации
- Б) процесс организации и эксплуатации сбытовой сети, адекватной поставленным стратегическим целям фирмы на данном рынке
- В) комплексное понятие, включающее в себя ассортиментную политику, создание новых товаров и запуск их в производство, исключение из планов товаров, потерявших потребительский спрос, модификацию товаров, вопросы упаковки, товарного знака и наименование товара

Вариант 3

1. Менеджмент – это: А) умение добиваться поставленных целей, используя труд, интеллект и мотивы поведения других людей, работающих в организации; Б) искусство ; В) наука + опыт; Г) практика управления
2. Планирование, организация, регулирование и контроль - это: А) обязанность менеджера; Б) функции менеджмента; В) этапы планирования; Г) новый метод управления
- 3 Бизнес-план это: А) программа конкурентных преимуществ; Б) программа развития организации; В) финансовый документ
4. Стратегия расширения ассортимента и повышения уровня качества называется: А) лидерством по ценам; Б) стратегией ниши; В) фокусной стратегией; Г) стратегией дифференцирования
5. Ограниченный рост, рост, сокращение и их сочетание являются основными видами: А) промышленной политики; Б) стратегических альтернатив; В) технической политики; Г) организационной тактики
6. Для чего осуществляется делегирование полномочий подчинённым: А) для оптимального решения комплексной задачи; Б) для сохранения "группового" стиля работы; В) для проверки квалификации подчиненных; Г) для разгрузки самого руководителя
7. Процесс регулирования разных видов деятельности, структур организации - это: А) анализ среды и стратегическое планирование; Б) контроль; В) мотивация; Г) координация
8. Что такое управленческое решение? А) любой результат мыслительной деятельности человека; Б) действия руководителя в рамках своих функций; В) распоряжение руководителя, поддержанное коллективом

9. Исходным этапом стратегического управления является этап.: А) выполнения стратегии; Б) оценки стратегии; В) выбор стратегии; Г) анализа внешней и внутренней среды организации;
10. Процесс бизнес-планирования – это: А) план реализации проекта; Б) перечень маркетинговых задач; В) список организационных вопросов
11. Сущностью процесса стратегического планирования является: А) долгосрочный характер; Б) анализ вариантов и выбор стратегии; В) детализация планов; Г) соответствие целям будущего
12. Целью стратегического анализа является: А) сокращение управленческого персонала; Б) выявление сильных и слабых сторон организации; В) повышение эффективности работы персонала
13. Какой из подходов не относится к известным школам в управлении? А) научное управление; Б) административное управление; В) новая экономическая политика; Г) человеческие отношения
14. Какая последовательность приоритетов позволит фирме добиться успеха: А) люди – продукция – прибыль ; Б) прибыль – люди – продукция ; В) продукция – прибыль – люди ; Г) люди – прибыль – продукция
15. Тип рыночной ситуации олигопсония это: А) мало продавцов; много покупателей; Б) много продавцов; мало покупателей ; В) мало продавцов; мало покупателей ; Г) много покупателей; много продавцов
16. Тип рыночной ситуации совершенная конкуренция это: А) мало продавцов; много покупателей ; Б) много продавцов; мало покупателей ; В) мало продавцов; мало покупателей ; Г) много покупателей; много продавцов
17. Тип конкурентного поведения при котором субъект борется за сохранение достигнутых рубежей это: А) креативный ; Б) приспособленческий ; В) обеспечивающий

Тестовые задания (ТЗ) выполняются студентами перед контрольной точкой текущей аттестации соответственно по разделам.

Максимальное количество баллов по разделу – 4.

Оценка 4 балла выставляется обучающемуся, если он правильно ответил на 80% и более тестовых заданий;

Оценка 3 балла выставляется обучающемуся, если он правильно ответил на 61-79% тестовых заданий;

Оценка 2 балла выставляется обучающемуся, если он правильно ответил на 41-60% тестовых заданий;

Оценка 1 балл выставляется обучающемуся, если он правильно ответил на 21-40% тестовых заданий;

Оценка 0 баллов выставляется обучающемуся, если он правильно ответил на 20% и менее тестовых заданий.

2.2 Задания для оценивания результатов обучения в виде владений и умений

2.2.1 Комплекс практических заданий и задач (РЗ)

Прочитайте нижеприведенные ситуации и дайте ответы на вопросы к ним.

Ситуация 1. Из наблюдений президента железнодорожной компании:

«Многие менеджеры железнодорожных управлений заняты тем, что проверяют билеты, смазывают оси, прочищают паровые свистки и показывают повару вагона-ресторана, как делается салат. И потом еще удивляются, что их дела кончаются провалом».

Вопрос. А чем же должны заниматься менеджеры?

Ситуация 2. При проведении реконструкции производства мастер Иванов получил задание перевести 10 своих подчиненных на другую работу. Мастеру это поручение было крайне неприятно. Он не хотел бы, чтобы его люди были в претензии на него, поэтому размышлял, как лучше всего устроиться от этого дела.

Наконец нашел выход: он предложил своему начальнику цеха всех своих подчиненных - 20 человек — и попросил его выбрать тех десятерых, которые ему покажутся подходящими. Увы, начальник на эту уловку не попался.

Вопросы.

1. Обоснован ли на ваш взгляд был отказ начальника цеха мастеру Иванову?
2. Как Вы думаете, какие принципы управления разъяснил при отказе начальник цеха мастеру Иванову?
3. Какой теоретический принцип хотел применить мастер Иванов, обращаясь к начальнику цеха?

Ситуация 3. Это был по-настоящему несчастливый день для мастера Петрова. Два его сотрудника сообщили, что они больны. Рано утром один подвернул на лестнице ногу, и его сразу же увезли в больницу, а через два часа другой повредил руку при заточке инструмента. А ведь через три дня должен быть выполнен большой заказ для фирмы «Шмидт и К».

С большим трудом мастер перераспределил задания среди оставшихся рабочих и ушел на согласование к конструктору. Когда он вернулся из конструкторского бюро, то увидел, что трое из оставшихся рабочих отсутствуют.

Оказалось, что в отсутствие мастера приходил главный инженер предприятия и дал указание трем рабочим немедленно идти вместе с ним на разгрузку вагонов. Так как мастер Петров не мог больше увидеть главного инженера, то распоряжение начальства нельзя было отменить. Тем самым становилось невозможным выдержать сроки выполнения заказа фирмы «Шмидт и К».

Вопросы.

1. Кто виноват в сложившейся ситуации?
2. Какой принцип управления был нарушен в данной ситуации?

Ситуация 4. Главный специалист Коновалов дает двум руководителям отделов задание - позаботиться о том, чтобы сроки поставок фирме «Хорнеман и К0» были выдержаны. Оба активно включаются в дело, причем друг с другом не советуются, так как каждый ведет свою линию по устранению проблем со сроками.

Работники производственного отдела, задерганные разноречивыми указаниями, высказывают свое недовольство Коновалову, который отчитал обоих. В результате отношения между двумя руководителями отделов испортились.

Вопросы.

1. Назовите виновников создавшегося положения.
2. Что, по Вашему мнению, мешало руководителям отделов согласовать свои действия?

Ситуация 5. На предложение мастера производственной мастерской

доделать начатую работу во внеурочное время работница потребовала у него гарантированной дополнительной оплаты сверх положенного по закону. Мастер пришел за советом к вышестоящему руководителю (начальник цеха), где было решено, что мастер должен отказать работнице в необоснованных требованиях.

Спустя некоторое время вышестоящий руководитель подошел к работнице и спросил, когда будет выполнена работа. Последовал вопрос: «А сколько я за это буду иметь?» Вынув из кармана бумажник, руководитель протянул его работнице со словами: «Берите сколько надо». Последовало замешательство, затем слова: «Я так не могу»- «А я по-другому не могу, так как Вы, очевидно, забыли, что здесь не частное, а государственное предприятие». На другой день об этом узнал весь цех, что практически полностью исключило инциденты подобного рода. Все знали, что добросовестный труд будет по достоинству оценен, в том числе и материально, но вне зависимости от того, когда он будет выполнен.

Вопросы.

1. Какой метод управления использовал начальник цеха при разрешении данной проблемы?
2. Какой принцип управления был выполнен, и каким руководителем?
3. Правильно ли поступил мастер, вынося вопрос на вышестоящий уровень управления?

Ситуация 6. По производственной необходимости рабочего, имеющего высокую квалификацию, на один месяц перевели с участка на участок в пределах цеха без изменения специальности и характера работы. Выбор пал на него потому, что он раньше выполнял эту работу, о чем ему было заявлено. Наблюдения показали, что рабочий не только не справлялся с заданием мастера, но и перестал выполнять норму выработки, мотивируя это тем, что уже отвык от когда-то выполнявшейся им работы. Однако своим товарищам он говорил, что делает это умышленно, дабы «научить начальство», т. е. исключить подобные переводы в будущем. Ради этого он даже жертвовал своей месячной зарплатой. Мастер вышел с предложением заменить этого работника другим, но после реальной оценки ситуации было решено поступить иначе.

Вопрос. Какой иной вариант решения в данном случае необходимо принять руководству цеха, чтобы выполнить принцип «двоецелия» решения?

Задание 1

Компания, специализирующаяся на производстве одежды, производит трикотажные костюмы многофункционального назначения – для спорта и дома. Модели костюмов – от традиционных до остромодных. Используется как синтетическое, так и натуральное сырье. Предпочтение отдается производству крупными партиями, что обеспечивает экономию на издержках и сравнительно низкие цены. Сформулируйте миссию компании

Задание 2

Частный ресторан специализируется на французской кухне. Блюда предназначены для гурманов и приготовлены высококлассными поварами и кулинарами. Меню ресторана содержит более 50 блюд по достаточно высоким ценам. Сформулируйте миссию ресторана.

Задание 3

Компания «Кабельные сети» для привлечения новых групп потребителей пользования услугами сети «Интернет» потребовалось внедрение новых технологий. Сформулируйте миссию данной компании.

Задание 4

Перерабатывающему предприятию по производству томатной пасты необходимо расширить рынок сбыта за счет вытеснения слабых конкурентов. Основное конкурентное преимущество – наличие сырьевой базы. Сформулируйте миссию данного предприятия.

2.2.2. Темы письменных работ - (ПР) - подготовка рефератов, докладов, презентаций, выполнение письменных самостоятельных работ.

1. Основные понятия и сущность менеджмента
2. Развитие коммерческой деятельности в России
3. Технология менеджмента. Процесс и функции управления
4. Управленческие полномочия в коммерческих структурах
5. Применение стратегического анализа в малом и среднем бизнесе
6. Бизнес-планирование как основа развития организации
7. Назначение и преимущества малого и среднего бизнеса
8. Реинжиниринг бизнес-процессов
9. Содержание организационных полномочий.
10. Методика осуществления делегирования. Связь делегирования с организационной структурой организации.
11. Теория мотивации. Классификация мотивационных теорий.
12. Стимулирование и мотивация. Виды стимулирования. Практические методы мотивации.
13. Рекомендации по организации проведения контроля.
14. Контроль как функция менеджмента. Государственные стандарты РФ (ГОСТы и ТУ).
15. Роль коммуникаций в системе управления. Классификационная схема организационных коммуникаций (внутренние, внешние). Модель процесса коммуникации.
16. Технология принятия решений.
17. Модели и методы принятия управленческих решений.
18. Рынок и рыночная экономика.
19. Организация изучения покупательского спроса и конъюнктуры рынка.
20. Коммерческий риск и способы его уменьшения.
21. Коммерческая деятельность по обеспечению конкурентоспособности торговых организаций.
22. Контроль ассортимента в объектах различных торговых организаций.
23. Искусство продажи и общения с клиентом.
24. Формы и стили продаж. Установление контактов с покупателями.
25. Роль и задачи развития коммерческой работы в условиях рынка.
26. Роль рекламы в комплексе мер по стимулированию сбыта.
27. Стимулирование потребителей.
28. Различные виды рекламы и ее воздействие на эффективность предприятия.
29. Психология и этика коммерческой деятельности.

Варианты письменных работ

Вариант 1.

1. Основные понятия и сущность менеджмента
2. Технология принятия управленческих решений. Модели и методы принятия управленческих решений.

Вариант 2

1. Развитие коммерческой деятельности в России.
2. Искусство продажи и общения с клиентом.

Вариант 3

1. Реинжиниринг бизнес-процессов
2. Роль рекламы в комплексе мер по стимулированию сбыта

Вариант 4

1. Организация изучения покупательского спроса и конъюнктуры рынка
2. Теория мотивации. Классификация мотивационных теорий

Вариант 5

1. Стимулирование и мотивация. Виды стимулирования. Практические методы мотивации.
2. Психология и этика коммерческой деятельности.

Вариант 6

1. Стимулирование потребителей.
2. Коммерческий риск и способы его уменьшения

Вариант 7

1. Назначение и преимущества малого и среднего бизнеса.
2. Коммерческая деятельность по обеспечению конкурентоспособности торговых организаций.

Вариант 8

1. Контроль ассортимента в объектах различных торговых организаций
2. Различные виды рекламы и ее воздействие на эффективность организации

Максимальное количество баллов – 9.

Оценка 9 баллов выставляется обучающемуся, если он подготовил доклад к конференции или статью;

Оценка 4-8 баллов выставляется обучающемуся, если он подготовил доклад к конференции или статью, где недостаточно отражена актуальность (снижение на один балл), метод (снижение на один балл) и новизна исследования (снижение на два балла):

Оценка 1-3 балла выставляется обучающемуся, если частично подготовил доклад к конференции или статью, где отразил актуальность (один балл), метод исследования (один балл) и новизну исследования (два балла).

2.3 Типовые экзаменационные материалы

Перечень вопросов для проведения зачета (теоретические вопросы)

1. Основные понятия и сущность менеджмента
2. Формирование миссии и целей организации. Классификация целей
3. Построение «дерева целей»
4. Организационные структуры управления и их проектирование
5. Технология менеджмента. Процесс и функции управления

6. Стратегический анализ организации. Внешняя и внутренняя среда организации. SWOT-анализ. PEST-анализ
7. Разработка управленческих решений
8. Управленческие полномочия в коммерческих структурах
9. Мотивация деятельности человека в организации
Содержательные и процессуальные теории мотивации и их практическое применение
10. Делегирование как функции менеджмента
11. Назначение и преимущества малого и среднего бизнеса
12. Применение стратегического анализа в малом и среднем бизнесе
13. Рынок и рыночная экономика
14. Бизнес-планирование как основа развития организации
15. Реинжиниринг бизнес-процессов
16. Развитие коммерческой деятельности в России
17. Сущность и содержание коммерческой деятельности.
18. Роль и задачи развития коммерческой деятельности в условиях рынка
19. Этапы коммерческой деятельности. Коммерческие структуры и коммерческие службы.
20. Сущность предпринимательской деятельности и ее виды.
21. Коммерческие риски и их классификация. Факторы, влияющие на возникновение рисков. Страхование коммерческой деятельности. Способы уменьшения коммерческих рисков.
22. Коммерческая информация. Информационная обеспеченность коммерческой деятельности. Источники и виды коммерческой информации. Информация и коммуникации в управлении
23. Коммерческая деятельность по обеспечению конкурентоспособности торговых организаций
24. Сбытовая политика и организация товародвижения
25. Искусство продажи и формы общения с клиентами. Техники эффективных продаж. Формы и стили продаж. Установление контактов с покупателями
26. Организация изучения покупательского спроса и конъюнктуры рынка
27. Психология и этика коммерческой деятельности.
28. Коммуникативная политика предприятия. Различные виды рекламы и ее воздействие на эффективность коммерческой деятельности предприятия
29. Контроль ассортимента в объектах различных торговых организаций
30. Развитие коммерческой деятельности за границей. Особенности коммерческой деятельности за рубежом. Основные особенности зарубежных рынков.

Карта тестовых заданий

Компетенция УК-4.1 Знает теоретические основы осуществления деловой коммуникации в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

Индикатор УК-4.3 Владеет навыками применения различных видов речевой деятельности на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) в сфере деловой коммуникации

Дисциплина Менеджмент коммерческих отношений

Описание теста:

1. Тест состоит из 70 заданий, которые проверяют уровень освоения компетенций обучающегося. При тестировании каждому обучающемуся предлагается 30 тестовых заданий по 15 открытого и закрытого типов разных уровней сложности.

2. За правильный ответ тестового задания обучающийся получает 1 условный балл, за неправильный ответ – 0 баллов. По окончании тестирования, система автоматически определяет «заработанный итоговый балл» по тесту, согласно критериям оценки

3 Максимальная общая сумма баллов за все правильные ответы составляет – 100 баллов.

4. Тест успешно пройден, если обучающийся правильно ответил на 70% тестовых заданий (61 балл).

5. На прохождение тестирования, включая организационный момент, обучающимся отводится не более 45 минут. На каждое тестовое задание в среднем по 1,5 минуты.

6. Обучающемуся предоставляется одна попытка для прохождения компьютерного тестирования.

Кодификатором теста по дисциплине является раздел рабочей программы «4. Структура и содержание дисциплины (модуля)»

Комплект тестовых заданий

Задания закрытого типа

Задания альтернативного выбора

Выберите один правильный ответ

Простые (1 уровень)

1. **Сущность организации состоит в:**

А) Формальном объединении людей для выполнении схожих операций

Б) Координации организационных процессов при выполнении планируемых работ

В) Сознательной координации группой людей своей деятельности для достижения общих целей

2 **Состояние экономики**

А) Непосредственно влияет на организационную структуру

Б) Имеет прямую корреляцию с состоянием организации

В) В числе других факторов косвенно определяет цели организации

3 **Теория иерархии человеческих потребностей**

А) Учитывает, что неудовлетворенная потребность не стимулирует деятельность;

Б) Предполагает возможность группировки и иерархической организации человеческих потребностей

В) Предполагает воздействие потребностей на человека по мере продвижения от высших потребностей к низшим

4. Процесс мотивации по Вруму :

А) Зависит от профессиональной подготовки мотивируемого

Б) Не учитывает валентность результата

В) Состоит в определении связи между мотивом, усилиями, ожиданиями 1 и 2 уровня, валентностью результатов

5 Мотивация персонала направлена на:

А) Формирование потребностей персонала

Б) Создание условий для повышения производительности труда

В) Изменение поведения персонала в целях организации

6 Неформальная группа :

А) Возникает при условии неэффективности формальной организации

Б) Это дополняющий комплексный механизм решения профессиональных, эмоциональных, социальных проблем

В) Это механизм сопротивления формальным процессам в организации

Средне –сложные (2 уровень)

7 Кто относится к среднему уровню менеджеров:

А) Заместители

Б) Руководители подразделений

В) Руководители групп

8 Выберите правильные функции менеджмента:

А) Планирование и координация

Б) Распределение и стимулирование

В) Распределение и продвижение

9 При какой форме планирования осуществляется определение целей деятельности на срок больше 5 лет:

А) Стратегическое

Б) Краткосрочное

В) Среднесрочное

10 Задачами менеджмента являются:

А) Tактическая

Б) Стратегическая

В) Поддержание устойчивости фирмы и всех ее элементов, ее развитие

11 Путь разрешения конфликтов:

А) Премирование

Б) Компромисс

В) Гласное обсуждение

12 Что относится к методам принятия управленческих решений:

А) Мозговая атака

Б) Организация

В) Формулировка

13 Группы работников делятся на такие категории как:

А) Формальные и неформальные

Б) Простые и сложные

В) Открытые и закрытые

14 Руководитель авторитарного стиля руководства, как правило:

А) Делится с властью с подчинёнными

Б) Много работает требует этого от других

В) Ценит подчиненных

15 Функция организации базируется на таких категориях:

А) Полномочия, ответственность, делегирование

Б) полномочие, ответственность

В) полномочие, стимулирование

16 Совокупность факторов, оказывающих непосредственное или опосредованное влияние на деятельность организации, представляет собой:

А) Внутреннюю среду корпорации

Б) Корпоративную культуру

В) Внешнюю среду организации

17 Косвенное регулирование деятельности организации осуществляется через:

А) Налоги

Б) Защиту окружающей среды и пользование природными ресурсами

В) Ограничение конкуренции

18 Совокупность факторов, оказывающих прямое влияние на деятельность организации, представляет собой:

А) Внутреннюю среду корпорации

Б) Корпоративную культуру

В) Внешнюю среду организации

19 Руководитель демократичного стиля руководства, как правило:

А) Делится с властью с подчинёнными

Б) Много работает требует этого от других

В) Ценит подчиненных

20 Первый учебник по управлению был написан английским предпринимателем М. Вебером в :

А) 1850

Б) 1790

В) 1832

21 Кто автор этих слов «Управление – это искусство знать точно, что предстоит сделать и как это сделать самым дешевым и наилучшим способом?»

- А) Ч. Бебидж;
- Б) М.Вебер
- В) Ф. Тейлор**

22 Принципы регулирования:

- А) Рациональность**
- Б) Ритмичность
- В) Надежность

Сложные (3 уровень)

23 Выберите понятие, относящееся к принципам менеджмента:

- А) Единоличие и коллегиальность**
- Б) Организация
- В) Достижения цели

24 В чем состоит главное отличие формальных и неформальных организаций:

- А) В количестве членов организации
- Б) В способе возникновения**
- В) В контакте с внешней средой

25 Какие из нижеприведенных понятий относятся к целям по содержанию:

- А) Долгосрочные
- Б) Общие
- В) Экономические**

Задания на установление соответствия

Установите соответствие между левым и правым столбцами.

Простые (1 уровень)

26 Установите соответствие:

(1А, 2Б)

- | | |
|---|---------------------|
| 1 К основным функциям менеджмента относят | А) Планирование |
| 2 К основным методам менеджмента относят | Б) Административный |
| | В) Сбыт |

27 Установите соответствие:

(1А, 2Б)

- | | |
|--|---------------------|
| 1 К принципам организации по А. Файолю относится | А) Разделение труда |
| 2 К функциям менеджмента относят | Б) Мотивация |
| | В) Распределение |

Средне-сложные (2 уровень)

28 Установите соответствие:

(1А, 2Б)

- | | |
|--|-------------------------------|
| 1 К содержательным теориям мотивации относятся | А) теория мотивации А. Маслоу |
| 2 К процессуальным теориям мотивации относят | Б) теория ожиданий Врума |
| | В) теория игр |

29 Установите соответствие:

(1А, 2Б)

- 1 Факторы внешней среды
- 2 Факторы внутренней среды

- А) Конкуренты
- Б) Финансы организации
- В) Роль государства

30 Установите соответствие:

(1А, 2Б)

- 1 К среде прямого воздействия относят
- 2 К среде косвенного воздействия

- А) Потребители
- Б) Экономическая среда
- В) Кадры

31 Установите соответствие:

(1А, 2В)

- 1 К первичным потребностям относят
- 2 К вторичным потребностям относят

- А) Физиологические
- Б) Экономические

В) Потребность в уважении

32 Установите соответствие:

(1А, 2Б)

- 1 Количественный метод принятия предпринимательского решения
- 2 Качественный метод принятия предпринимательского решения

- А) Балансовый метод
- Б) Метод аналогии
- В) Прямой метод

33 Установите соответствие:

(1Б, 2А)

- 1 Прибыль отчетного года, предпринимательский доход
- 2 Общая рентабельность, рентабельность продаж

- А) Показатели эффективности управления
- Б) Показатели рентабельности
- В) Показатели деловой активности

34 Установите соответствие:

(1Б, 2Г, 3А, 4В)

- 1 Раздел, включающий в себя схему производственных потоков
- 2 Раздел, состоящий из организационной структуры предприятия и потребности в персонале
- 3 Раздел, включающий в себя прогноз объема реализации продукции, план о поступлении выплат
- 4 Раздел, состоящий из целей и стратегий маркетинга, каналов распределения товара, методы стимулирования продаж

- А) Финансовый план
- Б) Производственный план
- В) План маркетинга
- Г) Организационный план
- Д) Общие положения

Сложные (3 уровень)

35 Установите соответствие:

(1А, 2Б)

- 1 Фирма принимает открытую цессию, т.е. сообщает покупателю об уступке требований кредиторам
- 2 Когда покупатель не информируется о продаже обязательств фирме, а также не сообщается никому из контрагентов кредитора о кредитовании его продаж факторной компании

А) факторинг	Открытый
Б) факторинг	Закрытый
В) факторинг	Прямой

Задания открытого типа
Задания на дополнение

Напишите пропущенное слово.

Простые (1 уровень)

36 Один из методов анализа внутренней и внешней среды в стратегическом планировании, который учитывает сильные и слабые стороны организации, а также ее возможности и угрозы называется _____ (**SWOT анализ, SWOT анализом**)

37 Наука, изучающая совокупность методов, принципов, средств и форм управления с целью повышения эффективности производства называется _____ (**менеджмент, менеджментом**)

38 Поведение одного человека, которое вносит изменение в поведение другого называется _____ (**влияние, влиянием**)

39 Группа людей которая владеет определенными ресурсами, имеет общее руководство и общие цели называется _____ (**организация, организацией**)

40 Руководитель коллектива, который пользуется данной ему служебной властью называется _____ (**формальный лидер, формальным лидером**)

41 Вегетативно-психологическое состояние человека, связанное с перегрузкой нервной системы называется _____ (**стресс**)

42 Возложенная на должностное лицо обязанность выполнять поставленные задания и обеспечивать их решения _____ (**полномочия, полномочиями**)

Средне-сложные (2 уровень)

43 Вид корпорации, переросшей национальные рамки и осуществляющей деятельность на мировом рынке через свои заграничные филиалы и дочерние общества называется _____ (**ТНК**)

44 Подход, который требует принятия оптимального решения, которое зависит от соотношения взаимодействующих факторов называется _____ (**ситуационным подходом, ситуационный подход**)

45 Основное предназначение организации называется (**миссией, миссия**)

46 Побуждение работников к выполнению задач называется _____ (**мотивация, мотивацией**)

47 Вид управленческой деятельности по **обеспечению выполнения определенных задач и достижения целей организации** называется _____ (**контроль, контролем**)

48 Творческая деятельность по анализу проблемной ситуации, выбор средств от разрешения называется _____ (**управленческое решение, управленческим решением**)

49 Передача заданий и полномочий лицу называется _____ (**делегирование, делегированием**)

50 Агент, осуществляющий сбыт товара в пределах своего региона (обычно иностранный товар) – это _____ (**дистрибьютор**)

51 Процесс, включающий этапы выведения на рынок, роста, зрелости и упадка – это _____ (**жизненный цикл, жизненный цикл товара**)

52 Свойство рынка, обеспечивающее возможность осуществления крупных операций купли-продажи без существенного изменения цен – это _____ (**ликвидность**)

53 Совокупность организационно-технических и коммерческих функций предприятия по изучению рынка, производству товаров с учетом рыночного спроса и предложения продукции потребителю - это _____ (**маркетинг**)

54 Совокупность взаимосвязанных решений, определяющих приоритетные направления ресурсов и усилий предприятия по реализации его миссии – это _____ (**стратегия**)

55 Возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов и выполнения бюджетов предприятия – это _____ (**риск, риски**)

56 Метод снижения риска, посредством создания на предприятии специальных резервных фондов - это _____ (**самострахование**)

57 Относительный показатель экономической эффективности, рассчитанный как отношение прибыли к ее активам, называется _____ (**рентабельностью, рентабельность**)

58 Деятельность по консультированию руководителей, управленцев по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, коммерческой, юридической, технологической и экспертной деятельности – это _____ (**консалтинг**)

59 Основоположник научной школы менеджмента- это _____ (**Ф.Тейлор**)

60 Способ организации бизнеса, при котором используется уже проверенная и доказавшая свою эффективность на практике модель бизнеса, называется _____ (**франчайзингом, франчайзинг**)

61 Всегда юридическое лицо, осуществляющее торговое посредничество за свой счет и от своего имени в интересах продавца - это _____ (**дилер**)

62 План осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащий сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности – это _____ (**бизнес-план, бизнес план, бизнесплан**)

63 Коэффициент, который показывает, какое количество денежных средств необходимо для покрытия потребительской корзины, называется _____ (**покупательской способностью, покупательская способность**)

64 Долгосрочный рискованный капитал, инвестируемый в акции новых и быстро растущих компаний с целью получения высокой прибыли - это _____ (**венчурный капитал**)

65 Система формальных или неформальных правил и норм деятельности, а также индивидуальных и групповых интересов, особенности поведения работников и стиль руководства – это _____ (**культура бизнеса**)

66 Совокупность принципов человеческого поведения - это _____ (**этика**)

Сложные (3 уровень)

67 Ограничения права использовать ресурсы предприятия называется _____
(ответственность, ответственностью)

68 Определенная, территориальная и содержательная целостная система, которая включает в себя элементы внутренней и внешней среды – это _____ (предпринимательская среда)

69 Управленческая деятельность, направленная на ликвидацию отклонений от заданного режима управления называется _____ (регулирование, регулированием)

70 Управленческая деятельность отраженная в планах и фиксирующая будущее состояние менеджмента называется _____ (планирование, планированием)

Карта учета тестовых заданий (вариант 1)

Компетенция	УК-4.1 Знает теоретические основы осуществления деловой коммуникации в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)			
Индикатор	УК-4.3 Владеет навыками применения различных видов речевой деятельности на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) в сфере деловой коммуникации			
Дисциплина	Менеджмент коммерческих отношений			
Уровень освоения	Тестовые задания			Итого
	Закрытого типа		Открытого типа	
	Альтернативный выбор	Установление соответствия/последовательности	На дополнение	
1.1.1 (20%)	5	2	7	14
1.1.2 (70%)	17	7	24	48
1.1.3 (10%)	3	1	4	8
Итого:	25 шт.	10 шт.	35 шт.	70 шт.

Карта учета тестовых заданий (вариант 2)

Компетенция	УК-4.1 Знает теоретические основы осуществления деловой коммуникации в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)		
Индикатор	УК-4.3 Владеет навыками применения различных видов речевой деятельности на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) в сфере деловой коммуникации		
Дисциплина	Менеджмент коммерческих отношений		
Уровень освоения	Тестовые задания		
	Закрытого типа		Открытого типа
	Альтернативного выбора	Установление соответствия/Установление последовательности	На дополнение
1.1.1	1.Сущность организации состоит в: А) Формальном объединении людей для выполнении схожих операций	26 Установите соответствие: 1 К основным функциям менеджмента относят 2К основным методам менеджмент относят А) Планирование	36 Один из методов анализа внутренней и внешней среды в стратегическом планировании, который учитывает сильные и слабые стороны организации, а также

	<p>Б) Координации организационных процессов при выполнении планируемых работ</p> <p>В) Сознательной координации группой людей своей деятельности для достижения общих целей</p> <p>2 Состояние экономики</p> <p>А) Непосредственно влияет на организационную структуру</p> <p>Б) Имеет прямую корреляцию с состоянием организации</p> <p>В) В числе других факторов косвенно определяет цели организации</p> <p>3 Теория иерархии человеческих потребностей</p> <p>А) Учитывает, что неудовлетворенная потребность не стимулирует деятельность;</p> <p>Б) Предполагает возможность группировки и иерархической организации человеческих потребностей</p> <p>В) Предполагает воздействие потребностей на человека по мере продвижения от высших потребностей к низшим</p> <p>4. Процесс мотивации по Вруму :</p> <p>А) Зависит от профессиональной подготовки мотивируемого</p> <p>Б) Не учитывает валентность результата</p> <p>В) Состоит в определении связи между мотивом, усилиями, ожиданиями 1 и 2 уровня, валентностью результатов</p> <p>5 Мотивация персонала направлена на:</p> <p>А) Формирование потребностей персонала</p> <p>Б) Создание условий для повышения производительности труда</p> <p>В) Изменение поведения персонала в целях</p>	<p>Б) Административный</p> <p>В) Сбыт</p> <p>27 Установите соответствие:</p> <p>1 К принципам организации по А. Файолю относится</p> <p>2К функциям менеджмента относят</p> <p>А)Разделение труда</p> <p>Б)Мотивация</p> <p>В)Распределение</p>	<p>ее возможности и угрозы называется _____</p> <p>37 Наука, изучающая совокупность методов, принципов, средств и форм управления с целью повышения эффективности производства называется _____</p> <p>38 Поведение одного человека, которое вносит изменение в поведение другого называется _____</p> <p>39 Группа людей которая владеет определенными ресурсами, имеет общее руководство и общие цели называется _____</p> <p>40 Руководитель коллектива, который пользуется данной ему служебной властью называется _____</p> <p>41 Вегетативно-психологическое состояние человека, связанное с перегрузкой нервной системы _____</p> <p>42 Возложенная на должностное лицо обязанность выполнять поставленные задания и обеспечивать их решения _____</p>
--	---	---	---

	<p>организации</p> <p>6 Неформальная группа : А) Возникает при условии неэффективности формальной организации Б) Это дополняющий комплексный механизм решения профессиональных, эмоциональных, социальных проблем В) Это механизм сопротивления формальным процессам в организации</p>		
1.1.2	<p>7 Кто относится к среднему уровню менеджеров: А) Заместители Б)Руководители подразделений В) Руководители групп</p> <p>8 Выберите правильные функции менеджмента: А) Планирование и координирование Б) Распределение и стимулирование В) Распределение и продвижение</p> <p>9 При какой форме планирования осуществляется определение целей деятельности на срок больше 5 лет: А) Стратегическое Б) Краткосрочное В)Среднесрочное</p> <p>10 Задачами менеджмента являются: А) Тактическая Б)Стратегическая В) Поддержание устойчивости фирмы и всех ее элементов, ее развитие</p> <p>11 Путь разрешения конфликтов: А) Премирование Б) Компромисс В) Гласное обсуждение</p> <p>12 Что относится к методам принятия управленческих решений: А) Мозговая атака Б) Организация В) Формулировка</p> <p>13 Группы работников делятся на такие категории как: А) Формальные и неформальные</p>	<p>28 Установите соответствие: 1К содержательным теориям мотивации относят 2К процессуальным теориям относят А)Теория Маслоу Б)теория Врума В) теория игр</p> <p>29 Установите соответствие 1.Факторы внешней среды 2Факторы внутренней среды А)Конкуренты Б)Финансы В)Роль государства</p> <p>30 Установите соответствие 1 К среде прямого воздействия относят 2 К среде косвенного воздействия А)Потребители Б) Экономическая среда В) Кадры</p> <p>31Установите соответствие: 1К первичным потребностям относят 2К вторичным потребностям относят А)Физиологические Б)Экономические В)Потребность в уважении</p> <p>32 Установите соответствие 1Количественный метод принятия предпринимательского решения 2 Качественный метод принятия предпринимательского решения А) Балансовый метод Б) Метод аналогии В) Прямой метод</p> <p>33 Установите соответствие 1 Прибыль отчетного года, предпринимательский</p>	<p>43 Вид корпорации, переросшей национальные рамки и осуществляющей деятельность на мировом рынке через свои заграничные филиалы и дочерние общества называется _____</p> <p>44 Подход, который требует принятия оптимального решения, которое зависит от соотношения взаимодействующих факторов называется _____</p> <p>45 Основное предназначение организации называется _____</p> <p>46 Побуждение работников к выполнению задач называется _____</p> <p>47 Вид управленческой деятельности по обеспечению выполнения определенных задач и достижения целей организации называется _____</p> <p>48 Творческая деятельность по анализу проблемной ситуации, выбор средств от разрешения называется _____</p> <p>49 Передача заданий и полномочий лицу называется _____</p> <p>50 Агент, осуществляющий сбыт товара в пределах своего региона (обычно иностранный товар) – это _____</p> <p>51 Процесс, включающий этапы выведения на рынок, роста, зрелости и упадка – это _____</p> <p>52 Свойство рынка, обеспечивающее возможность осуществления крупных операций купли-продажи без существенного изменения цен – это _____</p> <p>53 Совокупность организационно-технических и коммерческих функций</p>

	<p>Б) Простые и сложные В) Открытые и закрытые</p> <p>14 Руководитель авторитарного стиля руководства, как правило: А) Делится с властью с подчинёнными Б) Много работает требует этого от других В) Ценит подчиненных</p> <p>15 Функция организации базируется на таких категориях: А) Полномочия, ответственность, делегирование Б) полномочие, ответственность В) полномочие, стимулирование</p> <p>16 Совокупность факторов, оказывающих непосредственное или опосредованное влияние на деятельность организации, представляет собой: А) Внутреннюю среду корпорации Б) Корпоративную культуру В) Внешнюю среду организации</p> <p>17 Косвенное регулирование деятельности организации осуществляется через: А) Налоги Б) Защиту окружающей среды и пользование природными ресурсами В) Ограничение конкуренции</p> <p>18 Совокупность факторов, оказывающих прямое влияние на деятельность организации, представляет собой: А) Внутреннюю среду корпорации Б) Корпоративную культуру В) Внешнюю среду организации</p> <p>19 Руководитель демократичного стиля руководства, как правило: А) Делится с властью с подчинёнными Б) Много работает требует этого от других В) Ценит подчиненных</p> <p>20 Первый учебник по управлению был написан английским</p>	<p>доход</p> <p>2 Общая рентабельность, рентабельность продаж</p> <p>А) Показатели эффективности управления Б) Показатели рентабельности В) Показатели деловой активности</p> <p>34. Установите соответствие: 1 Раздел, включающий в себя схему производственных потоков 2 Раздел, состоящий из организационной структуры предприятия и потребности в персонале 3 Раздел, включающий в себя прогноз объема реализации продукции, план о поступлении выплат 4. Раздел, состоящий из целей и стратегий маркетинга, каналов распределения товара, методы стимулирования продаж А) Финансовый план Б) Производственный план В) План маркетинга Г) Организационный план Д) Общие положения</p>	<p>предприятия по изучению рынка, производству товаров с учетом рыночного спроса и предложения продукции потребителю - это _____</p> <p>54 Совокупность взаимосвязанных решений, определяющих приоритетные направления ресурсов и усилий предприятия по реализации его миссии – это _____</p> <p>55 Возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов и выполнения бюджетов предприятия – это _____</p> <p>56 Метод снижения риска, посредством создания на предприятии специальных резервных фондов - это _____</p> <p>57 Относительный показатель экономической эффективности, рассчитанный как отношение прибыли к ее активам, называется _____</p> <p>58 Деятельность по консультированию руководителей, управленцев по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, коммерческой, юридической, технологической и экспертной деятельности – это _____</p> <p>59 Основоположник научной школы менеджмента - это _____</p> <p>60 Способ организации бизнеса, при котором используется уже проверенная и доказавшая свою эффективность на практике модель бизнеса, называется _____</p> <p>61 Всегда юридическое лицо, осуществляющее торговое посредничество за свой счет и от своего имени в интересах продавца - это _____</p> <p>62 План осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащий сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности – это _____</p> <p>63 Коэффициент, который показывает, какое количество денежных средств необходимо для покрытия потребительской корзины, называется _____</p>
--	--	--	---

	<p>предпринимателем М. Вебером в :</p> <p>А) 1850 Б) 1790 В) 1832</p> <p>21 Кто автор этих слов «Управление – это искусство знать точно, что предстоит сделать и как это сделать самым дешевым и наилучшим способом?»</p> <p>А) Ч. Бебидж; Б) М.Вебер В) Ф. Тейлор</p> <p>22 Принципы регулирования:</p> <p>А) Рациональность Б) Ритмичность В) Надежность</p>		<p>64 Долгосрочный рисковый капитал, инвестируемый в акции новых и быстро растущих компаний с целью получения высокой прибыли - это _____</p> <p>65 Система формальных или неформальных правил и норм деятельности, а также индивидуальных и групповых интересов, особенности поведения работников и стиль руководства – это _____</p> <p>66 Совокупность принципов человеческого поведения - это _____</p>
1.1.3	<p>23 Выберите понятие, относящееся к принципам менеджмента:</p> <p>А) Единоличие и коллегиальность Б) Организация В) Достижения цели</p> <p>24 В чем состоит главное отличие формальных и неформальных организаций:</p> <p>А) В количестве членов организации Б) В способе возникновения В) В контакте с внешней средой</p> <p>25 Какие из нижеприведенных понятий относится к целям по содержанию:</p> <p>А) Долгосрочные Б) Общие В) Экономические</p>	<p>35 Установите соответствие</p> <p>1 Фирма принимает открытую цессию, т.е. сообщает покупателю об уступке требований кредиторам</p> <p>2 Когда покупатель не информируется о продаже обязательств фирме, а также не сообщается никому из контрагентов кредитора о кредитовании его продаж факторной компании</p> <p>А) Открытый факторинг Б) Закрытый факторинг В) Прямой факторинг</p>	<p>67 Ограничения права использовать ресурсы предприятия называется _____</p> <p>68 Определенная, территориальная и содержательная целостная система, которая включает в себя элементы внутренней и внешней среды – это _____</p> <p>69 Управленческая деятельность, направленная на ликвидацию отклонений от заданного режима управления называется _____</p> <p>70 Управленческая деятельность отраженная в планах и фиксирующая будущее состояние менеджмента называется _____</p>
Итого:	25 шт.	10 шт.	35 шт.

Критерии оценивания

Критерии оценивания тестовых заданий

Критерии оценивания: правильное выполнение одного тестового задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Максимальная общая сумма баллов за все правильные ответы составляет наивысший балл – 100 баллов.

Шкала оценивания результатов компьютерного тестирования обучающихся (рекомендуемая)

Оценка	Процент верных ответов	Баллы
«удовлетворительно»	70-79%	61-75 баллов

«хорошо»	80-90%	76-90 баллов
«отлично»	91-100%	91-100 баллов

Ключи ответов

№ тестовых заданий	Номер и вариант правильного ответа	
1	В) Сознательной координации группой людей своей деятельности для достижения общих целей	36 SWOT анализ, SWOT анализом
2	В) В числе других факторов косвенно определяет цели организации	37 менеджмент, менеджментом
3	В) Предполагает воздействие потребностей на человека по мере продвижения от высших потребностей к низшим	38 влияние, влиянием
4	Б) Создание условий для повышения производительности труда	39 организация, организацией
5	Б) Создание условий для повышения производительности труда	40 формальный лидер, формальным лидером
6	Б) Это дополняющий комплексный механизм решения профессиональных, эмоциональных, социальных проблем	41 стресс
7	Б) Руководители подразделений	42 полномочия, полномочиями
8	А) Планирование и координирование	43 ТНК
9	А) Стратегическое	44 ситуационным подходом, ситуационный подход
10	В) Поддержание устойчивости фирмы и всех ее элементов, ее развитие	45 миссией, миссия
11	Б) Компромисс	46 Мотивацией, мотивация
12	А) Мозговая атака	47 Контроль, контролем
		48 управленческое решение, управленческим

13	А) Формальные и неформальные
14	Б) Много работает требует этого от других
15	А) Полномочия, ответственность, делегирование
16	В) Внешнюю среду организации
17	А) Налоги
18	А) Внутреннюю среду корпорации
19	А) Делится с властью с подчинёнными
20	В) 1832
21	В) Ф. Тейлор
22	А) Рациональность
23	А) Единоличие и коллегиальность
24	Б) В способе возникновения
25	В) Экономические
26	1А, 2Б
27	1А, 2Б
28	1А, 2Б
29	1А, 2Б
30	1А, 2Б
31	1А, 2В
32	1А, 2Б
33	1Б, 2 А
34	1Б, 2Г, 3А, 4В
35	1А, 2 Б

	решением
49	делегирование, делегированием
50	Дистрибьютер
51	жизненный цикл, жизненный цикл товара
52	ликвидность
53	маркетинг
54	стратегия
55	Риск, риски
56	самострахование
57	рентабельностью, рентабельность
58	консалтинг
59	Ф. Тейлор
60	франчайзингом, франчайзинг
61	дилер
62	Бизнес-план, бизнес-планом
63	покупательской способностью, покупательская способность
64	венчурный капитал
65	Культура бизнеса
66	этика
67	ответственность, ответственностью
68	предпринимательская среда
69	регулирование, регулированием
70	планирование, планированием