



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)



УТВЕРЖДАЮ
И.о. директора
Н.М. Сидоркина
«24» апреля 2023 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
(ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА)
для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации
по дисциплине
«Технология и организация торговли АТС и запчастями»
для обучающихся по направлению подготовки (специальности)
43.03.01 «Сервис»
Профиль Сервис транспортных средств
2021 года набора

Лист согласования

Оценочные материалы (оценочные средства) по дисциплине «Технология и организация торговли АТС и запчастям» составлены в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 43.03.03 Сервис

Рассмотрены и одобрены на заседании кафедры «Технический сервис и информационные технологии» протокол № 9 от «24» апреля 2023 г

Разработчики оценочных материалов (оценочных средств)

Ст. преподаватель


подпись

А.В. Ременцов

Заведующий кафедрой


подпись

Н.В. Кочковая

Согласовано:

Директор ООО «Партнер-Авто»


подпись

Р.И. Занченко

Заместитель директора ООО
«Мастер-Сервис»


подпись

Р.А. Гончаров

**Лист визирования оценочных материалов (оценочных средств)
на очередной учебный год**

Оценочные материалы (оценочные средства) по дисциплине «Технология и организация торговли АТС и запчастям» проанализированы и признаны актуальными для использования на 20__ - 20__ учебный год.

Протокол заседания кафедры «Технический сервис и информационные технологии» от «__» _____ 20__ г. № _____

Заведующий кафедрой «Технический сервис и информационные технологии»

_____ Н.В. Кочковая
«__» _____ 20__ г.

Оценочные материалы (оценочные средства) по дисциплине «Технология и организация торговли АТС и запчастям» проанализированы и признаны актуальными для использования на 20__ - 20__ учебный год.

Протокол заседания кафедры «Технический сервис и информационные технологии» от «__» _____ 20__ г. № _____

Заведующий кафедрой «Технический сервис и информационные технологии»

_____ Н.В. Кочковая
«__» _____ 20__ г.

Оценочные материалы (оценочные средства) по дисциплине «Технология и организация торговли АТС и запчастям» проанализированы и признаны актуальными для использования на 20__ - 20__ учебный год.

Протокол заседания кафедры «Технический сервис и информационные технологии» от «__» _____ 20__ г. № _____

Заведующий кафедрой «Технический сервис и информационные технологии»

_____ Н.В. Кочковая
«__» _____ 20__ г.

Оценочные материалы (оценочные средства) по дисциплине «Технология и организация торговли АТС и запчастям» проанализированы и признаны актуальными для использования на 20__ - 20__ учебный год.

Протокол заседания кафедры «Технический сервис и информационные технологии» от «__» _____ 20__ г. № _____

Заведующий кафедрой «Технический сервис и информационные технологии»

_____ Н.В. Кочковая
«__» _____ 20__ г.

Содержание

	С.
1 Паспорт оценочных материалов (оценочных средств)	5
1.1 Перечень компетенций, формируемых дисциплиной (модулем), с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП	5
1.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования	8
1.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, описание шкал оценивания	10
2 Контрольные задания (демоверсии) для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы	13

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 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:

ПК-1: Способен к разработке и совершенствованию системы клиентских отношений с учетом требований потребителя.

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 и наименование общепрофессиональной компетенции	Код и наименование индикатора достижения общепрофессиональной компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня компетенции)	Вид учебных занятий, работы ¹ , формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции ²	Контролируемые разделы и темы дисциплины ³	Оценочные материалы (оценочные средства), используемые для оценки уровня сформированности компетенции	Показатели оценивания компетенций ⁴
ПК-1: Способен к разработке и совершенствованию системы клиентских отношений с учетом требований потребителя	ПК-1.1: Знает клиентоориентированные технологии в сервисной деятельности	технологии процесса сервиса; о методах и особенностях организации торговли автомобилями и запасными частями; товарные особенности запасных частей; систему обеспечения рынка оригинальными и неоригинальными запасными частями; порядок предпродажной подготовки, продажи новых автомобилей и оформления необходимой документации; правила комиссионной торговли автомобилями и запасными частями; права и обязанности покупателя и продавца.	Лекц. Практ. Занятия СР	1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 1.6, 2.1, 2.3, 2.4, 2.6, 2.7, 2.8	Устный опрос, Практические работы, Вопросы к зачету	Ответы на контрольные вопросы; посещаемость занятий; познавательная активность на занятиях; выполнение индивидуального задания для СРС; умение делать выводы.
	ПК-1.2: Умеет применять клиентоориентированные технологии на практике, разрабатывать систему клиентских отношений	применять технологии процесса сервиса при торговле АТС и запчастями; развивать систему клиентских отношений и удовлетворять требования потребителей;	Лекц. Практ. Занятия (решение типовых задач) СР	1.2, 1.3, 1.5, 1.6, 2.2, 2.3, 2.5, 2.6, 2.7, 2.8	Устный опрос, Практические работы, Вопросы к зачету	
	ПК-1.3: Владеет навыками	навыками работы с каталогами оригина-	Лекц.	1.2, 1.3, 1.5,		

¹ Лекционные занятия, практические занятия, лабораторные занятия, самостоятельная работа

² Необходимо указать активные и интерактивные методы обучения (например, интерактивная лекция, работа в малых группах, методы мозгового штурма, решение творческих задач, работа в группах, проектные методы обучения, ролевые игры, тренинги, анализ ситуаций и имитационных моделей и др.), способствующие развитию у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств

³ Указать номера тем в соответствии с рабочей программой дисциплины

⁴ Необходимо выбрать критерий оценивания компетенции: посещаемость занятий; подготовка к практическим занятиям; подготовка к лабораторным занятиям; ответы на вопросы преподавателя в рамках занятия; подготовка докладов, эссе, рефератов; умение отвечать на вопросы по теме лабораторных работ, познавательная активность на занятиях, качество подготовки рефератов и презентацией по разделам дисциплины, контрольные работы, экзамены, умение делать выводы и др.

	совершенствования системы клиентских отношений	нальных и неоригинальных запасных частей; навыками оформления торговых сделок при продаже новых и поддержанных автомобилей и запасных частей; навыками разработки технологий процесса сервиса, развития клиентских отношений с учетом требований потребителя; навыками развития системы клиентских отношений с учетом требований потребителей; навыками применения современных сервисных технологий при торговле автомобилями и запасными частями, соответствующих требованиям потребителя.	Практ. занятия (решение типовых задач) СР	1.6, 2.2, 2.3, 2.5, 2.6, 2.7, 2.8	Устный опрос, Практические работы, Вопросы к за- чету	
--	--	---	--	---	---	--

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

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

По дисциплине «Технология и организация торговли АТС и запчастями» 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.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Технология и организация торговли АТС и запчастями» проводится в форме зачёта. 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 ⁵)						Промежу- точная ат- тестация (50 баллов)	Итоговое количество баллов по результатам теку- щего кон- троля и промежу- точной ат- тестации
Блок 1			Блок 2				
Лекци- онные занятия (X ₁)	Прак- тиче- ские заня- тия (Y ₁)	Лабора- торные занятия (Z ₁)	Лекци- онные занятия (X ₂)	Прак- тиче- ские занятия (Y ₂)	Лабора- торные занятия (Z ₂)	от 0 до 50 баллов	Менее 41 балла – не зачтено; Более 41 балла – за- чтено
10	10	-	15	15	-		
Сумма баллов за 1 блок = 20			Сумма баллов за 2 блок = 30				

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

Таблица 3– Распределение баллов по дисциплине

Вид учебных работ по дисциплине	Количество баллов	
	1 блок	2 блок
<i>Текущий контроль (50 баллов)</i>		
Посещение и активность на занятиях	5	5
Контрольные работы	5	10
Выполнение практических работ в том числе:	10	15
-ответы на контрольные вопросы	5	5
Выполнение дополнительных заданий (доклад, презентация)	5	5
	20	30
<i>Промежуточная аттестация (50 баллов)</i>		
Зачет в устной форме		
Сумма баллов по дисциплине 100 баллов		

⁵ 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.

Зачет является формой оценки качества освоения обучающимся образовательной программы по дисциплине. По результатам зачета обучающемуся выставляется оценка «зачтено» или «незачтено».

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 «Технология и организация торговли АТС и запчастями» осуществляется по регламенту текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль в семестре проводится с целью обеспечения своевременной обратной связи, для коррекции обучения, активизации самостоя-

тельной 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 и защита практических заданий;
- контрольные работы (письменный опрос).

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 планом-графиком. 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 специальностью 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 «Технология и организация торговли АТС и запчастями» 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.

Методические материалы, используемые для текущего контроля знаний по дисциплине

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в методических материалах и оценочных средствах текущего контроля
Устный опрос	Средство контроля усвоения учебного материала темы, организованное как часть учебного занятия в виде опросно-ответной формы работы преподавателя с обучающимся <i>Проводится в форме беседы преподавателя со студентом на вопросы, связанные с изучаемой дисциплиной, для выявления объема знаний обучающихся по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.</i>	Вопросы для опроса по темам/разделам дисциплины; критерии оценивания
Доклад, сообщение, презентация (дополнительно)	Продукт самостоятельной работы в виде краткого изложения для публичного выступления по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	Темы докладов, сообщений, презентаций, критерии оценки
Практические работы	Проблемное задание, ситуация, взятая из практики, реальный случай, на котором разбираются теоретические идеи, в результате чего обучающийся осмысливает профессионально-ориентированную ситуацию, и решает проблему, опираясь на теорию. <i>Письменная и устная работа по анализу конкретной, предназначенная для совершенствования навыков и получения опыта в следующих областях: выявление, отбор и решение проблем; работа с информацией - осмысление значения деталей, описанных в ситуации; анализ и синтез информации и аргументов; работа с предположениями и заключениями; оценка альтернатив; принятие решений; слушание и понимание других людей; навыки групповой работы.</i>	Задания для практических работ; критерии оценивания результата
Контрольная работа	Письменная работа, выполняемая по дисциплинам (модулям), в рамках которой решаются конкретные задачи либо раскрываются определенные условиями вопросы с целью оценки качества усвоения студентами отдельных, наиболее важных разделов, тем и проблем изучаемой дисциплины, умения решать конкретные теоретические и практические задачи.	Комплект контрольных заданий/ Варианты контрольных работ; критерии оценивания

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

Перечень примерных вопросов к зачету и контрольным работам

1. В чём заключается экономическая сущность торгового предприятия?
2. Что составляет юридическую основу торгового предприятия?
3. Что составляет хозяйственную основу торгового предприятия?
4. Что составляет хозяйственную основу торгового предприятия?
5. Какова структура внешней и внутренней среды торгового предприятия?
6. В чём заключается основная функция торгового предприятия?
7. Каковы факторы косвенного воздействия внешней среды на торговое предприятие?
8. Назовите виды классификации торговых предприятий.
9. Какие особенности у запасных частей как товара?
10. В чём заключается особенность запасных частей «применяемость»?
11. В чём заключается особенность запасных частей «наличие заменителей»?
12. Какова структура рынка запасных частей?
13. В чём различие между оригинальными и неоригинальными запасными частями.
14. Перечислите разделы каталога оригинальных запасных частей.
15. Чем отличается структура каталогов оригинальных запасных частей от неоригинальных.
16. По какому принципу формируются каталоги неоригинальных запасных частей.
17. Литература, издаваемая для дилеров заводом-изготовителем.
18. По какому принципу нумеруются детали в каталоге оригинальных запасных частей?
19. По какому принципу нумеруются детали в каталоге неоригинальных запасных частей?
20. Что относится к сопутствующим товарам?
21. Каковы принципы торговли сопутствующими товарами?
22. Участники рынка запасных частей.
23. Как распространяются запасные части на первичном рынке?
24. Особенности функционирования вторичного рынка.
25. Какие запасные части отнесены в категорию не конкурирующих?
26. В течении какого периода времени завод-изготовитель обязан обеспечивать проданные автомобили запасными частями, после прекращения их выпуска?
27. Функции глобального оператора.
28. Какие запасные части отнесены в категорию особо конкурирующих?
29. Перечислите группы конкурентов оригинальных запасных частей.
30. В чём заключается принцип разделения запасных частей на группы в зависимости от спроса?
31. Какова структура системы обеспечения рынка запасными частями?

32. Какова роль информационных технологий в данной системе?
33. В чем отличия организации товаропроводящих сетей неоригинальных запасных частей от оригинальных?
34. Кто занимается организацией товаропроводящей сети на вторичном рынке?
35. Назовите формы фирменного автомобильного сервиса.
36. Преимущества и недостатки европейской системы фирменного обслуживания автомобилей.
37. Каким образом организуется американская система фирменного обслуживания автомобилей?
38. Каковы требования к системе обеспечения запасными частями дилерских автоцентров? .
39. Почему заводы-изготовители добиваются выполнения дилерами единых требований по организации склада запасных частей?
40. Может ли осуществляться розничная продажа запасных частей со склада дилерского автоцентра?
41. Какое звено товаропроводящей сети автопроизводителя формирует ассортимент запасных частей для склада запасных частей в фирменных автоцентрах?
42. Какова средняя оборачиваемость запасов на дистрибьюторском складе запасных частей в год?
43. Основные методы экономичного размещения деталей на складе.
44. Для чего необходима адресная система хранения запасных частей на складе?
45. Каков порядок исполнения заказов дистрибьюторскими и крупными дилерскими складами запасных частей?
46. Причины образования неликвидов на складе запасных частей.
47. Для чего необходим анализ частоты продаж каждой детали?
48. Что такое – оборачиваемость запасов?
49. Какие бывают виды оборачиваемости запасов?
50. Основная задача стратегии управления запасами на складе запасных частей.
51. Каковы критерии оптимизации системы управления товаропроводящей сетью?
52. Для чего необходим прогноз сбыта запасных частей?
53. От чего зависит специализация магазинов при СТОА?
54. Виды специализации розничной торговли запасными частями.
55. Какие виды розничных торговых предприятий наиболее распространены на рынке запасных частей?
56. Виды планировки торгового зала.
57. Преимущества и недостатки торговли запасными частями под заказ.
58. Какие виды планировки торгового зала наиболее применимы при продаже запасных частей?
59. Принцип организации торговли при выставочной планировке торгового зала.

60. Перечислите методы активизации розничной торговли.
61. Каковы дополнительные услуги, предоставляемые покупателям при организации розничной торговли?
62. Принцип метода «учёт упущенных продаж».
63. Каковы составляющие квалификации продавца запасных частей?
64. Перечислить факторы, влияющие на выбор товара покупателем.
65. Каковы основные тенденции формирования розничных цен на запасные части?
66. Составляющие закупочных расходов при формировании цены на запасные части.
67. Составляющие издержек при формировании цен на запасные части.
68. Какие нормативные документы регламентируют деятельность по продаже автотранспортных средств?
69. Способы продажи автотранспортных средств.
70. Порядок продажи новых автотранспортных средств
71. Документы, выдаваемые при продаже нового автотранспортного средства.
72. Что включает в себя предпродажная подготовка автомобиля?
73. Что продавец должен выдать покупателю при продаже автомобиля, мотоцикла, прицепа?
74. Каким образом устанавливается гарантия на новое АМТС?
75. Каковы законные требования покупателя (владельца) к продавцу автомобилей, мотоциклов, прицепов, номерных агрегатов в случае обнаружения в них недостатков и вскрытия производственных дефектов в период гарантийного срока?
76. В какие сроки должно быть произведено устранение недостатков, обнаруженных покупателем (владельцем) в новом АМТС?
77. Каким образом изменяется гарантийный срок, установленный заводом-изготовителем на АМТС, в случае обнаружения и устранения недостатков в течение этого срока?
78. В каком порядке создается экспертная комиссия при возникновении разногласий по вопросу возникновения недостатков (неисправностей) АМТС между покупателем (владельцем) и продавцом?
79. В каких случаях экспертная комиссия имеет право не рассматривать требования покупателя (владельца), вызванные возникновением недостатков (неисправностей) АМТС?
80. За чей счёт производится возмещение расходов по проведению экспертизы, доставке АМТС для ремонта, уценки и замены?
81. При наличии каких документов автомобиль принимается для продажи в комиссионном магазине?
82. Условия уценки ТС при комиссионной продаже.
83. Условия отказа от продажи ТС через комиссионную торговлю.
84. Документы на автомобиль, выдаваемые при продаже автомобиля через комиссионную торговлю.
85. Что включает в себя договор комиссии?

Критерий оценки:

Полнота ответа на поставленный вопрос, умение использовать термины, формулы, приводить примеры, делать выводы и анализировать конкретные ситуации.

Шкала оценивания

Максимальное количество баллов, которое обучающийся может получить за промежуточную аттестацию (зачет) составляет 50 баллов.

Более 41 баллов – оценка «зачтено»;

Менее 41 баллов – оценка «незачтено»

Примерные вопросы для доклада (сообщения, презентации):

Подробный анализ различных каталогов запасных частей (по заданию).

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.

2.2 Задания для оценивания результатов в виде владений и умений

Темы практических работ

1. Предпродажная подготовка автомобилей и дополнительные услуги.
2. Порядок оформления торговых сделок.
3. Требования к системе обеспечения запасными частями.
4. Изучение каталогов запасных частей.

Выполнение практических работ и защита в форме собеседования по контрольным вопросам к практической работе.

Перечень контрольных вопросов для защиты работ приведен в конце каждой работы в методических указаниях к ним.

Максимальное количество баллов, которое обучающийся может получить за проведение всех указанных в рабочей программе практических работ составляет 25 баллов. Баллы учитываются в процессе проведения текущего контроля.

25 баллов – оценка «отлично»;

20-25 баллов – оценка «хорошо»;

13 -20 баллов – оценка «удовлетворительно»

Менее 13 баллов – оценка «неудовлетворительно»

Примерная тематика практических заданий:

1. Составить схему предпродажной подготовки автомобиля.
2. Составить договор купли-продажи подержанного легкового автомобиля.
3. Составить алгоритм обеспечения запасными частями АТП.
4. Произвести подбор оригинальных запасных частей по каталогу для капитального ремонта двигателя автомобиля ВАЗ-21127.

2.3 Типовой материал к зачету

Зачетное задание должно включать два вопроса из различных разделов, а также практическое задание.

Структура оценочных материалов (оценочных средств), позволяющих оценить уровень компетенций, сформированный у обучающихся при изучении дисциплины «Технология и организация торговли АТС и запчастями» приведена в таблице 4.

Приложение А

Карта тестовых заданий

Компетенция ПК-1. Способен к разработке и совершенствованию системы клиентских отношений с учетом требований потребителя

Дисциплина Технология и организация торговли АТС и запчастями

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 Любой вид продукции, произведенной для продажи, называется

А) Продукт

Б) Изделие

В) Товар

2 В зависимости от назначения товары делятся на:

А) Продовольственного и хозяйственного назначения

Б) Потребительского и производственного назначения

В) Личного и промышленного назначения

3 Полный расход товара называется

А) Потребление

Б) Износ

В) Трата

4 Способность товаров удовлетворять физиологические и социальные потребности, а также потребности в их систематизации – это

- А) Назначение товара**
- Б) Полезность товара
- В) Применяемость товара

5 Перечень деталей, составленный в определенном порядке – это

- А) Список запасных частей
- Б) Перечень запасных частей
- В) Каталог запасных частей**

Средне –сложные (2 уровень)

6 Объективная особенность продукции удовлетворять определенные потребности пользователей в соответствии с ее назначением, которая закладывается при создании продукции и проявляется непосредственно в процессах потребления или эксплуатации, а также при ее хранении – это

- А) Потребительское свойство товара**
- Б) Индивидуальное свойство товара
- В) Эксплуатационное свойство товара

7 Создает материальную базу деятельности торгового предприятия, т.е. для организации торгового процесса требуется наличие материальных, финансовых и других ресурсов, принадлежащих только данному предприятию –

- А) Индивидуальная обособленность
- Б) Имущественная принадлежность
- В) Имущественная обособленность**

8 Доведение конкретного товара от производителя до потребителя путем применения таких технологических операций, как транспортировка, прием товаров по количеству и качеству, хранение, фасовка, упаковка товаров и т.д. – это

- А) Реализация потребительской стоимости**
- Б) Продажа потребительского товара
- В) Реализация товара
- Г) Распространение товара

9 Весь хозяйственный механизм предприятия, т.е. торгово-производственные, управленческие, сбытовые и прочие структуры – это

- А) Внутренние условия
- Б) Внутренняя инфраструктура
- В) Внутренняя среда**
- Г) Естественная среда

10 Все условия и факторы, возникающие в окружающем мире независимо от деятельности предприятий, но оказывающие воздействие на состояние его внутренней среды – это

- А) Внешняя среда**
- Б) Внешнее окружение
- В) Внешние условия
- Г) Окружающая среда

11 Сеть структурных образований всех форм собственности, осуществляющая реализацию товаров и оказывающая, в связи с этим услуги конечным покупателям (потребителям) – это

- А) Розничный рынок
- Б) Розничные торговые предприятия**
- В) Распространительные торговые предприятия
- Г) Рынок сбыта

12 По масштабам деятельности оптовые предприятия разделяют на:

- А) Локального и глобального уровня
- Б) Национального и международного уровня
- В) Общенационального и регионального уровня**
- Г) Оптовые и розничные

13 В соответствии с товарной специализацией оптовые предприятия бывают:

- А) Оптовые и розничные
- Б) Специализированные и универсальные**
- В) Ограниченные и неограниченные
- Г) Профильные и универсальные

14 Склады, которые реализуют товары оптом не конечным потребителям, а соответствующим складам — звеньям товаропроводящих систем называют

- А) Оптовыми
- Б) Промежуточными
- В) Дистрибьюторскими**
- Г) Посредническими

15 Склады, которые реализуют товары розничным потребителям непосредственно и через своих торговых агентов, содержащих магазины или другие пункты сбыта называют

- А) Склад-магазин
- Б) Дилерские**
- В) Торговыми
- В) Опционные

16 Комплекс инженерно-консультационных услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению непосредственно процесса производства, обслуживанию сооружений, эксплуатации хозяйственных объектов и реализации продукции –

- А) Консалтинг
- Б) Рендеринг
- В) Инжиниринг**
- Г) Проектирование

17 Новые или восстановленные части машин (детали, узлы и агрегаты), предназначенные для замены соответствующих изношенных частей – это

- А) Дополнительные части
- Б) Запасные части**
- В) Резервные детали
- Г) Комплекующие части

18 Самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который на основе использования имущественного комплекса и специфической организационной структуры с целью удовлетворения потребностей рынка, получения прибыли осуществляет закупку, хранение и реализацию покупателям товаров, которые соответствуют их разнообразным потребностям – это

- А) Торговое предприятие**
- Б) Коммерческое предприятие
- В) Промышленное предприятие
- В) Торговая сеть

19 Детали и узлы, поставщиками которых могут быть только изготовители машин и их предприятия называют

- А) Специализированные запасные части
- Б) Специальные запасные части
- В) Не конкурирующие запасные части**

20 Запчасти, имеющие торговую марку автокомпании и продаваемые исключительно через ее торгово-сервисную сеть – это

- А) Оригинальные запчасти**
- Б) Фирменные запчасти
- В) Заводские запчасти
- Г) Подлинные запчасти

21 Детали и узлы, серийное производство которых может быть налажено на любом специализированном предприятии называют

- А) Аналогичные запасные части
- Б) Конкурирующие запасные части**
- В) Альтернативные запасные части
- Г) Смежные запасные части

22 Запасные части стандартизированного ассортимента, аналоги которых поставляются на рынки многочисленными изготовителями называют

- А) Особенные запасные части
- Б) Уникальные запасные части
- В) Запасные части заменители
- Г) Особо конкурирующие запасные части**

Сложные (3 уровень)

Потеря ресурса в процессе пользования, например, при эксплуатации двигателя автомобиля его ресурс (наработка изделия до предельного состояния) уменьшается называется

- А) Применение товара
- Б) Использование товара
- В) Эксплуатация товара**
- Б) Износ товара

24 Комплекс работ, выполняемых с целью предоставления покупателю технически исправного и готового к эксплуатации автомобиля – это

- А) Ремонт автомобиля
- Б) Предпродажная подготовка**
- В) Техническое обслуживание автомобиля

Г) Диагностика автомобиля

25 Признак юридического лица, который предполагает наличие определенной иерархии, соподчиненности органов управления предприятием (единоличных или коллегиальных), составляющих его структуру, четкую регламентацию отношений между его участниками называется

- А) Организационное единство
- Б) Организационная структура
- В) Управленческая структура
- Г) Организационно-хозяйственная деятельность

Задания на установление соответствия

Установите соответствие между левым и правым столбцами.

Простые (1 уровень)

26 Установите соответствие:

(1В, 2А)

- | | |
|--|---------------------------------------|
| 1 Автомобиль, автомобильные запасные части, инструмент, автомобильные аксессуары (чехлы, аптечка, магнитола и т.п.) и др | А) Изделия краткосрочного пользования |
| 2 Изделия, которые потребляются либо сразу, либо ограниченное число раз – топливо, смазывающие и охлаждающие жидкости, моющие средства, информация и др. | Б) Долгосрочные изделия |
| | В) Изделия длительного пользования |

27 Установите соответствие:

(1А, 2В)

- | | |
|--|--|
| 1 Предприятие самостоятельно несет гражданско-правовую ответственность по своим обязательствам | А) Имущественная обособленность |
| 2 Создает материальную базу деятельности торгового предприятия, т.е. для организации торгового процесса требуется наличие материальных, финансовых и других ресурсов, принадлежащих только данному предприятию | Б) Имущественная самостоятельность |
| | В) Самостоятельная гражданско-правовая ответственность |

Средне-сложные (2 уровень)

28 Установите соответствие:

(1В, 2А)

- | | |
|--|---------------------------------------|
| 1 Общность материальных ресурсов, использование однотипных помещений и однородного торгово-технологического оборудования | А) Торгово-технологическая структура |
| 2 Общность назначения реализуемых товаров и методов их продажи, единством операций технологического процесса и обслуживания, однородностью размещения и функциональной взаимосвязи торговых, складских, производственных и вспомогательных помещений | Б) Технологическая структура |
| | В) Материально-вещественная структура |

29 Установите соответствие:

(1В, 2Б)

- | | |
|--|--|
| 1 Установка дополнительного оборудования на автомобиль (тонировку стекол, противоугонные устройства и т.п.) | А) Комплекс обязательных работ |
| 2 Работы по ликвидации неисправностей, а иногда и отказов, которые невозможно устранить во время проведения регулировочных работ первого комплекса | Б) Комплекс работ по потребности
В) Комплекс дополнительных работ |

30 Установите соответствие:

(1В, 2А)

- | | |
|---|---|
| 1 Земельные участки, здания, сооружения, оборудование, товары, инвентарь, денежные средства, долги и права требования, права собственности (товарные знаки, фирменные наименования, образцы), а также нематериальные активы (авторские и лицензионные права, ноу-хау, деловая репутация и т.д.) | А) Организационно-экономическая структура |
| 2 Характеризуется хозяйственной обособленностью предприятия, наделением его юридическими правами и ответственностью за свою деятельность, единой системой учета и отчетности, однотипной методикой анализа и планирования торговой деятельности | Б) Организационно-имущественный комплекс
В) Имущественный комплекс |

31 Установите соответствие:

(1Б, 2В)

- | | |
|---|---|
| 1 Организация коммерческой работы по заключению договоров, контрактов, заказов на производство и поставку товаров и т.д., тем самым стимулируя процесс производства в части объема и ассортимента выпускаемой продукции | А) Финансовая обеспеченность
Б) Развитие производства
В) Денежное распределение |
| 2 Развитие финансово-кредитной системы, установления уровня и соотношения цен на товары на основе поддержания баланса между спросом и предложением | Г) Расширение производства |

32 Установите соответствие:

(1В, 2А)

- | | |
|--|---|
| 1 Характер и состояние рыночных отношений; соотношение спроса и предложения на реализуемые предприятием товары и предлагаемые виды услуг; наличие и деятельность предприятий-конкурентов | А) Факторы косвенного воздействия
Б) Факторы особого воздействия |
| 2 Рост покупательной способности населения; наличие развитой торговой инфраструктуры; развитие внешнеэкономических связей | В) Факторы прямого воздействия |

33 Установите соответствие:

(1Г, 2Б)

- | | |
|--|-------------------------------------|
| 1 Торговые предприятия ведущие торговлю продовольственными и непродовольственными товарами | А) Многоцелевые
Б) Универсальные |
| 2 Торговые предприятия располагающие максимально широким ассортиментом товарных групп | В) Совместные
Г) Смешанные |

34 Установите соответствие:

(1В, 2А)

- | | |
|--|---|
| 1 Торговые предприятия ассортимент, которых составляют товары одной товарной группы | А) Узкоспециализированные |
| 2 Торговые предприятия ассортимент, которых включает отдельные товары какой-либо товарной группы | Б) Узкоспециальные
В) Специализированные
Г) Специальные |

Сложные (3 уровень)

35 Установите соответствие:

(1Е, 2В, 3А)

- | | |
|--|---|
| 1 Склады изготовителей, обслуживающие региональные склады своей системы продвижения товаров в географических или административных регионах | А) Дилерские
Б) Федеральные
В) Региональные |
| 2 Склады, обслуживающие своих дилеров в одном регионе | Г) Муниципальные |
| 3 Склады, обслуживающие мелкооптовых и/или розничных потребителей в районах потребления товаров | Д) Местные
Е) Центральные |

Задания открытого типа

Задания на дополнение

Напишите пропущенное слово.

Простые (1 уровень)

36 При продаже товаров по методу самообслуживания наиболее рациональной планировкой торгового зала является _____ (**линейная, линейной**)

37 Планировка, при которой площадь торгового зала разбита на изолированные отделы (боксы) с собственным контрольно-кассовым узлом называется _____ (**бюксовой, бюксовая**)

38 Планировка торгового зала, применяющаяся в торговле по образцам, называется _____ (**выставочная, выставочной**)

39 Планировка торгового зала, сочетающая различные виды планировок называется _____ (**смешанная, смешанной**)

40 Изучением тактики, стратегии, экономического положения конкурирующих компаний, их сбытовых сетей, цен и условий продаж, методов PR занимается служба _____ (**маркетинга, маркетинговая**)

41 Контролем неликвидов и принятием решений об их возврате поставщикам, реализации по сниженным ценам или списании на убытки занимается служба _____ (**закупок, управления запасами, закупок и управления запасами**)

42 Подготовкой претензий поставщикам по полученным партиям занимается служба _____ (**оптовых продаж**)

Средне-сложные (2 уровень)

43 Довольно крупные предприятия, специализирующиеся на изготовлении определенной номенклатуры деталей и узлов для поставки их изготовителям машин в качестве компонентов сборки относят к _____ (**первой группе конкурентов, первая группа, первой группе, первой группе конкурентов**)

44 Предприятия-имитаторы обычно выпускающие детали узкой номенклатуры и продают запасные части по ценам, значительно более низким, чем цены основных поставщиков относят к _____ (**второй группе конкурентов, второй группе, вторая группа, вторая группа конкурентов**)

45 Мелкие фирмы, занимающиеся разборкой машин, проданных в лом, и продажей пригодных для дальнейшего использования деталей и узлов относят к _____ (**третьей группе конкурентов, третья группа конкурентов, третьей группе, третья группа**)

46 Предприятия, которые практикуют восстановление изношенных деталей и агрегатов машин по заказам клиентов и дилеров, часто в кооперации с фирмами третьей группы составляют _____ (**четвертую группу конкурентов, четвертая группа конкурентов, четвертую группу, четвертая группа**)

47 Торговое предприятие создается людьми для удовлетворения конкретных потребностей общества и управляется ими в соответствии с их личностными особенностями и поэтому является _____ (**социальной системой, социальная система, социальной, социальная**)

48 Торговое предприятие в результате использования ресурсов и реализации товаров обеспечиваются непрерывность воспроизводства общественного продукта, нормальное функционирование сферы товарного обращения, доведение до конечного потребителя товаров и услуг и поэтому является _____ (**экономической системой, экономическая система, экономической, экономическая**)

49 Установкой дополнительного оборудования по заказам клиентов занимаются _____ (**автосалоны, автосалон**)

50 Наличие магазина запасных частей при станции техобслуживания предполагает значительный объем капиталовложений в площади под склад и торговый зал, а также в _____ (**товарные запасы, товарный запас**)

51 Подтверждая гарантию качества, производитель проставляет на оригинальных запасных частях свою _____ (**торговую марку, торговая марка**)

52 Для увеличения продаж розничное торговое предприятие должно проводить _____ (**рекламные компании, рекламу, рекламная компания, реклама**)

53 Журнал, в который записывают наименования и номера запасных частей, которых не оказалось в наличии в день запроса клиентом называется _____ (**журнал упущенных продаж, упущенных продаж, журналом упущенных продаж, упущенные продажи**)

54 Составляющая квалификации продавца запасных частей, которая выражается в знании устройства техники, запасными частями которой он торгует — это _____ (**техническая грамотность**)

55 Составляющая квалификации продавца запасных частей, которая выражается в знании, в чем различие между оригинальными и неоригинальными запчастями, особенности товара разных марок, а также его производителей и поставщиков — это _____ (**знание предмета торговли**)

56 Ряд последовательных действий продавца, совершаемых с целью убеждения покупателя в необходимости приобретения товара, удовлетворяющего его потребности — это _____ (**персональная продажа, персональные продажи**)

57 Фактор, влияющий на выбор товара покупателем при котором из двух абсолютно одинаковых изделий покупатель выберет то, о марке которого ему хоть что-нибудь известно — это _____ (**известность марки, известность**)

58 Фактор, влияющий на выбор товара покупателем при котором требуется как можно быстрее произвести ремонт техники называется _____ (**срочность покупки, срочность**)

59 Автомобиль — это товар, и приобретая этот товар для личного пользования, у организации или индивидуального предпринимателя, становитесь _____
(потребителем, потребитель)

60 Продавец новых автомобилей, в том числе и иностранного производства, на этот вид торговой деятельности должен иметь _____ **(лицензию, лицензия)**

61 Удовлетворение потребностей населения путем применения, различных форм и методов торгового обслуживания, эффективной направленности рекламных, маркетинговых мероприятий — это _____ **(личное потребление)**

62 Предприятия могут подразделяться на стационарные, передвижные, сезонные, почасовые, комиссионные по _____ **(функциональным особенностям, функциональные особенности)**

63 Предприятия, расположенные в местах общегородского значения, на транспортных магистралях, вокзалах, в центральном деловом районе, жилой зоне, районном торговом центре, центре микрорайона, местах отдыха и т.д. различают по _____ **(характеру местонахождения, местонахождению, местонахождение)**

64 Товарные особенности запасных частей включают: колебание спроса, наличие заменителей, номенклатура, применяемость и _____ **(взаимозаменяемость)**

65 Тосол, антифриз, жидкости для гидравлических тормозов, жидкость для омывателей относится к _____ **(технические жидкости, техническим жидкостям)**

66 Запасные части производящиеся только для продажи на вторичном рынке называются _____ **(неоригинальные, неоригинальными)**

Сложные (3 уровень)

67 Свободный рынок запчастей, участниками которого являются независимые производители и продавцы неоригинальных, подержанных и восстановленных запасных частей, называют _____ **(вторичным, вторичный, вторичным рынком, вторичный рынок)**

68 Унифицированные детали и узлы, не привязанные жестко к моделям машин: аккумуляторы, диски колес, шины и камеры, свечи, зеркала и т. п. относятся к _____ **(принадлежностям, аксессуарам, принадлежности, аксессуары)**

69 Домкраты, ключи, буксирные тросы, аптечки, знак вынужденной остановки, насосы для подкачки шин, огнетушители, пусковые провода — это _____ **(обязательные принадлежности, обязательные)**

70 Дополнительные фары и другие осветительные приборы, антенны, аудиоаппаратура, сигнализации, противотуманные устройства, чехлы, канистры, багажники относятся к _____ **(необязательные принадлежности, необязательным принадлежностям, необязательные, необязательным)**

Карта учета тестовых заданий (вариант 1)

Компетенция	ПК-1. Способен к разработке и совершенствованию системы клиентских отношений с учетом требований потребителя.			
Дисциплина	Технология и организация торговли АТС и запчастями			
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	ПК-1. Способен к разработке и совершенствованию системы клиентских отношений с учетом требований потребителя.		
Дисциплина	Технология и организация торговли АТС и запчастями		
Уровень освоения	Тестовые задания		
	Закрытого типа		Открытого типа
	Альтернативного выбора	Установление соответствия/Установление последовательности	На дополнение
1.1.1	1 Любой вид продукции, произведенной для продажи, называется А) Продукт Б) Изделие В) Товар 2 В зависимости от назначения товары делятся на: А) Продовольственного и хозяйственного назначения Б) Потребительского и производственного назначения В) Личного и промышленного назначения 3 Полный расход товара называется А) Потребление Б) Износ В) Трата 4 Способность товаров удовлетворять физиологические и социальные потребности, а также потребности в их систематизации – это А) Назначение товара Б) Полезность товара В) Применяемость товара	26 Установите соответствие: 1 Автомобиль, автомобильные запасные части, инструмент, автомобильные аксессуары (чехлы, аптечка, магнитола и т.п.) и др 2 Изделия, которые потребляются либо сразу, либо ограниченное число раз – топливо, смазывающие и охлаждающие жидкости, моющие средства, информация и др. А) Изделия краткосрочного пользования Б) Долгосрочные изделия В) Изделия длительного пользования 27 Установите соответствие: 1 Предприятие самостоятельно несет гражданско-правовую ответственность по своим обязательствам 2 Создает материальную базу деятельности торгового предприятия, т.е. для организации торгового процесса требуется наличие материальных, финансовых и других ресурсов,	36 При продаже товаров по методу самообслуживания наиболее рациональной планировкой торгового зала является _____ 37 Планировка, при которой площадь торгового зала разбита на изолированные отделы (боксы) с собственным контрольно-кассовым узлом называется _____ 38 Планировка торгового зала, применяющаяся в торговле по образцам, называется _____ 39 Планировка торгового зала, сочетающая различные виды планировок называется _____ 40 Изучением тактики, стратегии, экономического положения конкурирующих компаний, их сбытовых сетей, цен и условий продаж, методов PR занимается служба _____ 41 Контролем неликвидов и принятием решений об их возврате поставщикам, реализации по сниженным ценам или списании на убытки занимается служба _____ 42 Подготовкой претензий

	5 Перечень деталей, составленный в определенном порядке – это А) Список запасных частей Б) Перечень запасных частей В) Каталог запасных частей	принадлежащих только данному предприятию А) Имущественная обособленность Б) Имущественная самостоятельность В) Самостоятельная гражданско-правовая ответственность	поставщикам по полученным партиям занимается служба _____
1.1.2	6 Объективная особенность продукции удовлетворять определенные потребности пользователей в соответствии с ее назначением, которая закладывается при создании продукции и проявляется непосредственно в процессах потребления или эксплуатации, а также при ее хранении – это А) Потребительское свойство товара Б) Индивидуальное свойство товара В) Эксплуатационное свойство товара 7 Создает материальную базу деятельности торгового предприятия, т.е. для организации торгового процесса требуется наличие материальных, финансовых и других ресурсов, принадлежащих только данному предприятию – А) Индивидуальная обособленность Б) Имущественная принадлежность В) Имущественная обособленность 8 Доведение конкретного товара от производителя до потребителя путем применения таких технологических операций, как транспортировка, прием товаров по количеству и качеству, хранение, фасовка, упаковка товаров и т.д. – это А) Реализация потребительской стоимости Б) Продажа потребительского товара В) Реализация товара Г) Распространение товара	28 Установите соответствие: 1 Общность материальных ресурсов, использование однотипных помещений и однородного торгово-технологического оборудования 2 Общность назначения реализуемых товаров и методов их продажи, единством операций технологического процесса и обслуживания, однородностью размещения и функциональной взаимосвязи торговых, складских, производственных и вспомогательных помещений А) Торгово-технологическая структура Б) Технологическая структура В) Материально-вещественная структура 29 Установите соответствие: 1 Установка дополнительного оборудования на автомобиль (тонировку стекол, противоугонные устройства и т.п.) 2 Работы по ликвидации неисправностей, а иногда и отказов, которые невозможно устранить во время проведения регулировочных работ первого комплекса А) Комплекс обязательных работ Б) Комплекс работ по потребности В) Комплекс дополнительных работ 30 Установите соответствие: 1 Земельные участки, здания, сооружения, оборудование, товары, инвентарь, денежные средства, долги и права требования, права	43 Довольно крупные предприятия, специализирующиеся на изготовлении определенной номенклатуры деталей и узлов для поставки их изготовителям машин в качестве компонентов сборки относят к _____ 44 Предприятия-имитаторы обычно выпускающие детали узкой номенклатуры и продают запасные части по ценам, значительно более низким, чем цены основных поставщиков относят к _____ 45 Мелкие фирмы, занимающиеся разборкой машин, проданных в лом, и продажей пригодных для дальнейшего использования деталей и узлов относят к _____ 46 Предприятия, которые практикуют восстановление изношенных деталей и агрегатов машин по заказам клиентов и дилеров, часто в кооперации с фирмами третьей группы составляют _____ 47 Торговое предприятие создается людьми для удовлетворения конкретных потребностей общества и управляется ими в соответствии с их личностными особенностями и поэтому является _____ 48 Торговое предприятие в результате использования ресурсов и реализации товаров обеспечиваются непрерывность воспроизводства общественного продукта, нормальное функционирование сферы товарного обращения, доведение до конечного потребителя товаров и услуг и поэтому является _____ 49 Установкой дополнительного оборудования по заказам клиентов занимаются _____ 50 Наличие магазина запасных частей при станции техобслуживания предполагает значительный объем

	9 Весь хозяйственный механизм предприятия, т.е. торгово-производственные, управленческие, сбытовые и прочие структуры – это А) Внутренние условия Б) Внутренняя инфраструктура В) Внутренняя среда Г) Естественная среда 10 Все условия и факторы, возникающие в окружающем мире независимо от деятельности предприятий, но оказывающие воздействие на состояние его внутренней среды – это А) Внешняя среда Б) Внешнее окружение В) Внешние условия Г) Окружающая среда 11 Сеть структурных образований всех форм собственности, осуществляющая реализацию товаров и оказывающая, в связи с этим услуги конечным покупателям (потребителям) – это А) Розничный рынок Б) Розничные торговые предприятия В) Распространительные торговые предприятия Г) Рынок сбыта 12 По масштабам деятельности оптовые предприятия разделяют на: А) Локального и глобального уровня Б) Национального и международного уровня В) Общенационального и регионального уровня Г) Оптовые и розничные 13 В соответствии с товарной специализацией оптовые предприятия бывают: А) Оптовые и розничные Б) Специализированные и универсальные В) Ограниченные и неограниченные Г) Профильные и универсальные 14 Склады, которые реализуют товары оптом не конечным потребителям, а соответствующим складам	собственности (товарные знаки, фирменные наименования, образцы), а также нематериальные активы (авторские и лицензионные права, ноу-хау, деловая репутация и т.д.) 2 Характеризуется хозяйственной обособленностью предприятия, наделением его юридическими правами и ответственностью за свою деятельность, единой системой учета и отчетности, однотипной методикой анализа и планирования торговой деятельности А) Организационно-экономическая структура Б) Организационно-имущественный комплекс В) Имущественный комплекс 31 Установите соответствие: 1 Организация коммерческой работы по заключению договоров, контрактов, заказов на производство и поставку товаров и т.д., тем самым стимулируя процесс производства в части объема и ассортимента выпускаемой продукции 2 Развитие финансово-кредитной системы, установления уровня и соотношения цен на товары на основе поддержания баланса между спросом и предложением А) Финансовая обеспеченность Б) Развитие производства В) Денежное распределение Г) Расширение производства 32 Установите соответствие: 1 Характер и состояние рыночных отношений; соотношение спроса и предложения на реализуемые предприятием товары и предлагаемые виды услуг; наличие и деятельность предприятий-конкурентов 2 Рост покупательной способности населения;	капиталовложений в площади под склад и торговый зал, а также в _____ 51 Подтверждая гарантию качества, производитель проставляет на оригинальных запасных частях свою _____ 52 Для увеличения продаж розничное торговое предприятие должно проводить _____ 53 Журнал, в который записывают наименования и номера запасных частей, которых не оказалось в наличии в день запроса клиентом называется _____ 54 Составляющая квалификации продавца запасных частей, которая выражается в знании устройства техники, запасными частями которой он торгует — это _____ 55 Составляющая квалификации продавца запасных частей, которая выражается в знании, в чем различие между оригинальными и неоригинальными запчастями, особенности товара разных марок, а также его производителей и поставщиков — это _____ 56 Ряд последовательных действий продавца, совершаемых с целью убеждения покупателя в необходимости приобретения товара, удовлетворяющего его потребности — это _____ 57 Фактор, влияющий на выбор товара покупателем при котором из двух абсолютно одинаковых изделий покупатель выберет то, о марке которого ему хоть что-нибудь известно — это _____ 58 Фактор, влияющий на выбор товара покупателем при котором требуется как можно быстрее произвести ремонт техники называется _____ 59 Автомобиль — это товар, и приобретая этот товар для личного пользования, у организации или индивидуального предпринимателя, становиться _____ 60 Продавец новых автомобилей, в том числе и иностранного производства, на этот вид торговой деятельности должен иметь _____ 61 Удовлетворение потребностей населения путем применения,
--	---	--	--

	— звеньям товаропроводящих систем называют А) Оптовыми Б) Промежуточными В) Дистрибьюторскими Г) Посредническими 15 Склады, которые реализуют товары розничным потребителям непосредственно и через своих торговых агентов, содержащих магазины или другие пункты сбыта называют А) Склад-магазин Б) Дилерские В) Торговыми В) Опционные 16 Комплекс инженерно-консультационных услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению непосредственно процесса производства, обслуживанию сооружений, эксплуатации хозяйственных объектов и реализации продукции – А) Консалтинг Б) Рендеринг В) Инжиниринг Г) Проектирование 17 Новые или восстановленные части машин (детали, узлы и агрегаты), предназначенные для замены соответствующих изношенных частей – это А) Дополнительные части Б) Запасные части В) Резервные детали Г) Комплекующие части 18 Самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который на основе использования имущественного комплекса и специфической организационной структуры с целью удовлетворения потребностей рынка, получения прибыли осуществляет закупку, хранение и реализацию покупателям товаров, которые соответствуют их	наличие развитой торговой инфраструктуры; развитие внешнеэкономических связей А) Факторы косвенного воздействия Б) Факторы особого воздействия В) Факторы прямого воздействия 33 Установите соответствие: 1 Торговые предприятия ведущие торговлю продовольственными и непродовольственными товарами 2 Торговые предприятия располагающие максимально широким ассортиментом товарных групп А) Многоцелевые Б) Универсальные В) Совместные Г) Смешанные 34 Установите соответствие: 1 Торговые предприятия ассортимент, которых составляют товары одной товарной группы 2 Торговые предприятия ассортимент, которых включает отдельные товары какой-либо товарной группы А) Узкоспециализированные Б) Узкоспециальные В) Специализированные Г) Специальные	различных форм и методов торгового обслуживания, эффективной направленности рекламных, маркетинговых мероприятий — это _____ 62 Предприятия могут подразделяться на стационарные, передвижные, сезонные, посылочные, комиссионные по _____ 63 Предприятия, расположенные в местах общегородского значения, на транспортных магистралях, вокзалах, в центральном деловом районе, жилой зоне, районном торговом центре, центре микрорайона, местах отдыха и т.д. различают по _____ 64 Товарные особенности запасных частей включают: колебание спроса, наличие заменителей, номенклатура, применяемость и _____ 65 Тосол, антифриз, жидкости для гидравлических тормозов, жидкость для омывателей относится к _____ 66 Запасные части производящиеся только для продажи на вторичном рынке называются _____
--	---	---	--

	разнообразным потребностям – это А) Торговое предприятие Б) Коммерческое предприятие В) Промышленное предприятие В) Торговая сеть 19 Детали и узлы, поставщиками которых могут быть только изготовители машин и их предприятия называют А) Специализированные запасные части Б) Специальные запасные части В) Не конкурирующие запасные части 20 Запчасти, имеющие торговую марку автокомпании и продаваемые исключительно через ее торгово-сервисную сеть – это А) Оригинальные запчасти Б) Фирменные запчасти В) Заводские запчасти Г) Подлинные запчасти 21 Детали и узлы, серийное производство которых может быть налажено на любом специализированном предприятии называют А) Аналогичные запасные части Б) Конкурирующие запасные части В) Альтернативные запасные части Г) Смежные запасные части 22 Запасные части стандартизированного ассортимента, аналоги которых поставляются на рынки многочисленными изготовителями называют А) Особенные запасные части Б) Уникальные запасные части В) Запасные части заменители Г) Особо конкурирующие запасные части		
1.1.3	23 Потеря ресурса в процессе пользования, например, при эксплуатации двигателя автомобиля его ресурс	35 Установите соответствие: 1 Склады изготовителей, обслуживающие региональные склады	67 Свободный рынок запчастей, участниками которого являются независимые производители и продавцы неоригинальных, подержанных и восстановленных

	(наработка изделия до предельного состояния) уменьшается называется А) Применение товара Б) Использование товара В) Эксплуатация товара Б) Износ товара 24 Комплекс работ, выполняемых с целью предоставления покупателю технически исправного и готового к эксплуатации автомобиля – это А) Ремонт автомобиля Б) Предпродажная подготовка В) Техническое обслуживание автомобиля Г) Диагностика автомобиля 25 Признак юридического лица, который предполагает наличие определенной иерархии, соподчиненности органов управления предприятием (единоличных или коллегиальных), составляющих его структуру, четкую регламентацию отношений между его участниками называется А) Организационное единство Б) Организационная структура В) Управленческая структура Г) Организационно-хозяйственная деятельность	своей системы продвижения товаров в географических или административных регионах 2 Склады, обслуживающие своих дилеров в одном регионе 3 Склады, обслуживающие мелкооптовых и/или розничных потребителей в районах потребления товаров А) Дилерские Б) Федеральные В) Региональные Г) Муниципальные Д) Местные Е) Центральные	запасных частей, называют _____ 68 Унифицированные детали и узлы, не привязанные жестко к моделям машин: аккумуляторы, диски колес, шины и камеры, свечи, зеркала и т. п. относятся к _____ 69 Домкраты, ключи, буксирные тросы, аптечки, знак вынужденной остановки, насосы для подкачки шин, огнетушители, пусковые провода — это _____ 70 Дополнительные фары и другие осветительные приборы, антенны, аудиоаппаратура, сигнализации, противоугонные устройства, чехлы, канистры, багажники относятся к _____
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) Товар
2	Б) Потребительского и производственного назначения
3	А) Потребление
4	А) Назначение товара
5	В) Каталог запасных частей
6	А) Потребительское свойство товара
7	В) Имущественная обособленность
8	А) Реализация потребительной стоимости
9	В) Внутренняя среда
10	А) Внешняя среда
11	Б) Розничные торговые предприятия
12	В) Общенационального и регионального уровня
13	Б) Специализированные и универсальные
14	В) Дистрибьюторскими
15	Б) Дилерские
16	В) Инжиниринг
17	Б) Запасные части
18	А) Торговое предприятие
19	В) Не конкурирующие запасные части
20	А) Оригинальные запчасти
21	Б) Конкурирующие запасные части

36	линейная, линейной
37	боксовой, боксовая
38	выставочная, выставочной
39	смешанная, смешанной
40	маркетинга, маркетинговая
41	закупок, управления запасами, закупок и управления запасами
42	оптовых продаж
43	первой группе конкурентов, первая группа, первой группе, первой группе конкурентов
44	второй группе конкурентов, второй группе, вторая группа, вторая группа конкурентов
45	третьей группе конкурентов, третья группа конкурентов, третьей группе, третья группа
46	четвертую группу конкурентов, четвертая группа конкурентов, четвертую группу, четвертая группа
47	социальной системой, социальная система, социальной, социальная
48	экономической системой, экономическая система, экономической, экономическая
49	автосалоны, автосалон
50	товарные запасы, товарный запас
51	торговую марку, торговая марка
52	рекламные компании, рекламу, рекламная компания, реклама
53	журнал упущенных продаж, упущенных продаж, журналом упущенных продаж, упущенные продажи
54	техническая грамотность
55	знание предмета торговли
56	персональная продажа, персональные продажи
57	известность марки, известность

22	Г) Особо конкурирующие запасные части
23	В) Эксплуатация товара
24	Б) Предпродажная подготовка
25	А) Организационное единство
26	1В, 2А
27	1А, 2В
28	1В, 2А
29	1В, 2Б
30	1В, 2А
31	1Б, 2В
32	1В, 2А
33	1Г, 2Б
34	1В, 2А
35	1Е, 2В, 3А

58	срочность покупки, срочность
59	потребителем, потребитель
60	лицензию, лицензия
61	личное потребление
62	функциональным особенностям, функциональные особенности
63	характеру местонахождения, местонахождению, местонахождение
64	взаимозаменяемость
65	технические жидкости, техническим жидкостям
66	неоригинальные, неоригинальными
67	вторичным, вторичный, вторичным рынком, вторичный рынок
68	принадлежностям, аксессуарам, принадлежности, аксессуары
69	обязательные принадлежности, обязательные
70	необязательные принадлежности, необязательным принадлежностям, необязательные, необязательным

Де

моверсия

Комплект тестовых заданий

Компетенция ПК2. Способен конструировать блоки, узлы и детали информационно-измерительных систем

Дисциплина Технология приборостроения

Задания закрытого типа

Задания альтернативного выбора

*Выберите **один** правильный ответ*

Простые (1 уровень)

1 Любой вид продукции, произведенной для продажи, называется

А) Продукт

Б) Изделие

В) Товар

2 Способность товаров удовлетворять физиологические и социальные потребности, а также потребности в их систематизации – это

- А) Назначение товара**
- Б) Полезность товара
- В) Применяемость товара

Средне –сложные (2 уровень)

3 Создает материальную базу деятельности торгового предприятия, т.е. для организации торгового процесса требуется наличие материальных, финансовых и других ресурсов, принадлежащих только данному предприятию –

- А) Индивидуальная обособленность
- Б) Имущественная принадлежность
- В) Имущественная обособленность**

4 Все условия и факторы, возникающие в окружающем мире независимо от деятельности предприятий, но оказывающие воздействие на состояние его внутренней среды – это

- А) Внешняя среда**
- Б) Внешние окружение
- В) Внешние условия
- Г) Окружающая среда

5 Склады, которые реализуют товары оптом не конечным потребителям, а соответствующим складам — звеньям товаропроводящих систем называют

- А) Оптовыми
- Б) Промежуточными
- В) Дистрибьюторскими**
- Г) Посредническими

6 Склады, которые реализуют товары розничным потребителям непосредственно и через своих торговых агентов, содержащих магазины или другие пункты сбыта называют

- А) Склад-магазин
- Б) Дилерские**
- В) Торговыми
- В) Опционные

7 Комплекс инженерно-консультационных услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению непосредственно процесса производства, обслуживанию сооружений, эксплуатации хозяйственных объектов и реализации продукции –

- А) Консалтинг
- Б) Рендеринг
- В) Инжиниринг**
- Г) Проектирование

8 Новые или восстановленные части машин (детали, узлы и агрегаты), предназначенные для замены соответствующих изношенных частей – это

- А) Дополнительные части
- Б) Запасные части**

- В) Резервные детали
- Г) Комплектующие части

9 Запчасти, имеющие торговую марку автокомпании и продаваемые исключительно через ее торгово-сервисную сеть – это

- А) Оригинальные запчасти**
- Б) Фирменные запчасти
- В) Заводские запчасти
- Г) Подлинные запчасти

Сложные (3 уровень)

10 Комплекс работ, выполняемых с целью предоставления покупателю технически исправного и готового к эксплуатации автомобиля – это

- А) Ремонт автомобиля
- Б) Предпродажная подготовка**
- В) Техническое обслуживание автомобиля
- Г) Диагностика автомобиля

Задания на установление соответствия.

Установите соответствие между левым и правым столбцами.

Простые (1 уровень)

11 Установите соответствие:

(1В, 2А)

- | | |
|--|---------------------------------------|
| 1 Автомобиль, автомобильные запасные части, инструмент, автомобильные аксессуары (чехлы, аптечка, магнитола и т.п.) и др | А) Изделия краткосрочного пользования |
| 2 Изделия, которые потребляются либо сразу, либо ограниченное число раз – топливо, смазывающие и охлаждающие жидкости, моющие средства, информация и др. | Б) Долгосрочные изделия |
| | В) Изделия длительного пользования |

Средне-сложные (2 уровень)

12 Установите соответствие:

(1Г, 2Б)

- | | |
|--|------------------|
| 1 Торговые предприятия ведущие торговлю продовольственными и непродовольственными товарами | А) Многоцелевые |
| 2 Торговые предприятия располагающие максимально широким ассортиментом товарных групп | Б) Универсальные |
| | В) Совместные |
| | Г) Смешанные |

13 Установите соответствие:

(1А, 2Б)

1В мелкосерийном и единичном производстве, применяют описание техпроцесса

2В крупносерийном и массовом производстве, применяют описание техпроцесса

А) маршрутное

Б) операционное

В) маршрутно-операционное

14 Установите соответствие:

(1В, 2А)

1 Торговые предприятия ассортимент, которых составляют товары одной товарной группы

2 Торговые предприятия ассортимент, которых включает отдельные товары какой-либо товарной группы

А) Узкоспециализированные

Б) Узкоспециальные

В) Специализированные

Г) Специальные

Сложные (3 уровень)

15 Установите соответствие:

(1Е, 2В, 3А)

1 Склады изготовителей, обслуживающие региональные склады своей системы продвижения товаров в географических или административных регионах

2 Склады, обслуживающие своих дилеров в одном регионе

3 Склады, обслуживающие мелкооптовых и/или розничных потребителей в районах потребления товаров

А) Дилерские

Б) Федеральные

В) Региональные

Г) Муниципальные

Д) Местные

Е) Центральные

Задания открытого типа

Задания на дополнение

Напишите пропущенное слово.

Простые (1 уровень)

16 При продаже товаров по методу самообслуживания наиболее рациональной планировкой торгового зала является _____ (**линейная, линейной**)

17 Планировка, при которой площадь торгового зала разбита на изолированные отделы (боксы) с собственным контрольно-кассовым узлом называется _____ (**бюксовой, бюксовая**)

18 Изучением тактики, стратегии, экономического положения конкурирующих компаний, их сбытовых сетей, цен и условий продаж, методов PR занимается служба _____ (**маркетинга, маркетинговая**)

Средне-сложные (2 уровень)

19 Установкой дополнительного оборудования по заказам клиентов занимаются _____ (**автосалоны, автосалон**)

20 Наличие магазина запасных частей при станции техобслуживания предполагает значительный объем капиталовложений в площади под склад и торговый зал, а также в _____ (**товарные запасы, товарный запас**)

21 Подтверждая гарантию качества, производитель проставляет на оригинальных запасных частях свою _____ (**торговую марку, торговая марка**)

22 Для увеличения продаж розничное торговое предприятие должно проводить _____ (**рекламные компании, рекламу, рекламная компания, реклама**)

23 Составляющая квалификации продавца запасных частей, которая выражается в знании устройства техники, запасными частями которой он торгует — это _____ (**техническая грамотность**)

24 Ряд последовательных действий продавца, совершаемых с целью убеждения покупателя в необходимости приобретения товара, удовлетворяющего его потребности — это _____ (**персональная продажа, персональные продажи**)

25 Автомобиль — это товар, и приобретая этот товар для личного пользования, у организации или индивидуального предпринимателя, становитесь _____ (**потребителем, потребитель**)

26 Продавец новых автомобилей, в том числе и иностранного производства, на этот вид торговой деятельности должен иметь _____ (**лицензию, лицензия**)

27 Товарные особенности запасных частей включают: колебание спроса, наличие заменителей, номенклатура, применяемость и _____ (**взаимозаменяемость**)

28 Тосол, антифриз, жидкости для гидравлических тормозов, жидкость для омывателей относится к _____ (**технические жидкости, техническим жидкостям**)

Сложные (3 уровень)

29 Унифицированные детали и узлы, не привязанные жестко к моделям машин: аккумуляторы, диски колес, шины и камеры, свечи, зеркала и т. п. относятся к _____ (**принадлежностям, аксессуарам, принадлежности, аксессуары**)

30 Домкраты, ключи, буксирные тросы, аптечки, знак вынужденной остановки, насосы для подкачки шин, огнетушители, пусковые провода — это _____ (**обязательные принадлежности, обязательные**)

Ключи ответов

№ тестовых заданий	Номер и вариант правильного ответа
1	В) Товар
2	А) Назначение товара
3	В) Имущественная обособленность
4	А) Внешняя среда
5	В) Дистрибьюторскими
6	Б) Дилерские
7	В) Инжиниринг
8	Б) Запасные части
9	А) Оригинальные запчасти
10	Б) Предпродажная подготовка
11	1В, 2А
12	1Г, 2Б
13	1А, 2Б
14	1В, 2А
15	1Е, 2В, 3А

16	линейная, линейной
17	боксовой, боксовая
18	маркетинга, маркетинговая
19	автосалоны, автосалон
20	товарные запасы, товарный запас
21	торговую марку, торговая марка
22	рекламные компании, рекламу, рекламная компания, реклама
23	техническая грамотность
24	персональная продажа, персональные продажи
25	потребителем, потребитель
26	лицензию, лицензия
27	взаимозаменяемость
28	технические жидкости, техническим жидкостям
29	принадлежностям, аксессуарам, принадлежности, аксессуары
30	обязательные принадлежности, обязательные