

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Узунова Галина Петровна

Должность: Директор

Дата подписания: 19.01.2022 08:25:16

Уникальный программный ключ:

ec29c88afcd483fc3f14efec2359d2c1514e1daf0b74e9391ec46ce98af9ce5f

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
«ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ»  
«ОТКРЫТЫЙ ТАВРИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

СОГЛАСОВАНО

Директор ООО «ТендерСила»



А.И. Дорошин

2021 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор

АНО «ПОО» «Открытый  
Таврический колледж»



Г.П. Узунова

2021 г.

# ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,  
должностям служащих

ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

(код, наименование)

Менеджер по продажам

(квалификация)

БАЗОВЫЙ УРОВЕНЬ ПОДГОТОВКИ

(базовый, углубленный)

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

ОЧНАЯ

Симферополь, 2021 г.

РАССМОТРЕН и ОДОБРЕН  
на заседании цикловой комиссии  
Протокол № 1  
от «31» августа 2011 г.

Председатель цикловой комиссии

Смирнова В.Н.

(Подпись, Ф.И.О.)

Разработчики:

Смирнова В.Н.

Ф.И.О., ученая степень, звание, должность,

Ф.И.О., ученая степень, звание, должность,

## ПАСПОРТ

### комплекта контрольно-оценочных средств

#### Назначение:

КОС предназначен для контроля и оценки результатов освоения профессионального модуля ПМ 04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» по должности служащего «Агент коммерческий»

В результате освоения модуля обучающийся овладеет соответствующими профессиональными компетенциями (ПК):

ПК 4.1. Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).

ПК 4.2. Оказывать коммерческие услуги.

ПК 4.3. Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).

ПК 4.4. Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий.

ПК 4.5. Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.

ПК 4.6. Организовывать предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товаров.

#### **1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

##### **иметь практический опыт:**

- участия в материально-техническом обеспечении организации (подразделения);
- участия в продаже готовой продукции и оказании услуг;
- участия в продвижении продукции и услуг организации на рынке;
- участия в презентации торгового предложения;
- участия в проведении рекламной кампании;
- консультирования потребителей;
- проведения опроса потребителей и обработки результатов презентаций, рекламных акций, маркетинговых исследований;

##### **уметь:**

- определять возможных поставщиков и потребителей;

- участвовать в учете и контроле материально-технических запасов;
- примерно рассчитывать время погрузки и транспортировки продукции;
- определять количество и качество продукции с использованием контрольно-измерительных приборов;
- определять соответствие фактически предъявляемой к погрузке продукции заявленному в сопроводительных документах по виду и количеству;
- заполнять товарно-транспортные документы;
- составлять коммерческий акт на недостачу и порчу товара;
- участвовать в составлении договоров купли-продажи и типовой документации по сделке;
- осуществлять предпродажную подготовку готовой продукции;
- осуществлять отпуск готовой продукции по заявленному ассортименту, количеству и качеству;
- составлять и систематизировать первичные документы по движению продукции;
- составлять первичные документы по учету готовой продукции;
- участвовать в презентации торгового предложения;
- участвовать в проведении рекламной кампании;
- консультировать потребителей;
- проводить опрос потребителей и обработку результатов презентаций, рекламных акций, маркетинговых исследований;
- составлять простейшие объявления;
- выделять основные и возможные потребности потенциального потребителя;
- составлять простейшие опросные анкеты с вопросами закрытого типа по сбору количественной и качественной информации;
- составлять краткий отчет по результатам презентаций, рекламных акций, маркетинговых исследований в количественных и качественных оценках;

**знать:**

- технико-технологические особенности производства;
- ресурсную базу организации;
- организационную структуру служб снабжения и сбыта;
- виды погрузочно-разгрузочного оборудования и приспособлений;
- правила техники безопасности при транспортировке, погрузо-разгрузочных и складских работах;
- организацию приемки товаров и технологические условия их хранения;

- оборудование и приспособления, используемые в складских помещениях;
- схемы размещения товаров в складских помещениях и их идентификацию;
- ассортимент выпускаемой продукции, стандарты на продукцию;
- правовые основы договорных отношений;
- порядок оформления договоров купли-продажи;
- условия поставки и их оформление в договорах;
- виды транспортной тары и упаковочных материалов;
- бланки заказов и способы их регистрации;
- различные схемы оплаты сделок в зависимости от конкретной ситуации и возможностей контрагента;
- средства распространения рекламы;
- порядок проведения презентации торгового предложения;
- правовые основы рекламной деятельности;
- виды стимулирования продаж;
- основные направления консультирования потребителей;
- методику опроса и анкетирования;
- основные этапы организации проведения презентаций, рекламных акций, маркетинговых исследований и роль агентов в их проведении.

### **Методика проведения промежуточной аттестации обучающихся**

<b>Элемент модуля, профессиональный модуль</b>	<b>Форма промежуточной аттестации</b>
<b>МДК 04.01</b> Организация деятельности агента коммерческого	Дифференцированный зачет
<b>ПП.04</b> Учебная практическая подготовка	Дифференцированный зачет
<b>ПМ.04</b>	Экзамен (квалификационный)

Итоговый контроль освоения вида профессиональной деятельности: **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих** осуществляется на экзамене (квалификационном). Условием допуска к экзамену (квалификационному) является положительная аттестация по **МДК 04.01** Организация деятельности агента коммерческого и учебной практической подготовки.

Экзамен (квалификационный) проводится в виде выполнения комплексного задания.

Итогом экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен/не освоен».

Условием положительной аттестации (вид профессиональной

деятельности освоен) на экзамене (квалификационном) является положительная оценка освоения всех профессиональных компетенций по всем контролируемым показателям. При отрицательном заключении хотя бы по одной из профессиональных компетенций принимается решение «вид профессиональной деятельности не освоен».

Результаты освоения профессионального модуля заносятся в протокол экзамена (квалификационного). Промежуточный контроль освоения профессионального модуля осуществляется при проведении дифференцированного зачета **МДК 04.01 Организация деятельности агента коммерческого** и дифференцированного зачёта по **учебной практической подготовке**.

Предметом оценки освоения МДК являются умения и знания. дифференцированный зачёт по **МДК 04.01** и квалификационный экзамен по **ПМ 04** проводятся с применением тестовой формы.

## **2. КОМПЛЕКТ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ ОБЩИХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ВИДУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: МДК 04.01 ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГЕНТА КОММЕРЧЕСКОГО И ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКЕ.**

**2.1. Комплект материалов для оценки сформированности общих и профессиональных компетенций по виду профессиональной деятельности:**

### **ПЕРЕЧЕНЬ ДИСКУССИОННЫХ ТЕМ ДЛЯ КРУГЛОГО СТОЛА (дискуссии, полемики, диспута, дебатов) по учебной дисциплине: «Организация деятельности агента коммерческого»**

Основные цели и задачи функционала «Управление закупками»

Вопросы для самоконтроля

1. Стратегическое планирование закупок.
2. Управление рисками.
3. Организационная структура управления снабжением.
4. Информационная поддержка.

Особенности закупочного процесса для торговых компаний

Вопросы для самоконтроля

1. Полномочия отдела закупок. Процесс планирования закупок.
2. Особенности закупочного процесса для торгового предприятия.
3. Этапы процесса закупок.
4. Основные показатели управления закупками.

#### Организация снабженческой деятельности

##### Вопросы для самоконтроля

1. Принципы и последовательность формирования организационных структур управления снабжением.
2. Роль логистической координации и оптимизации в закупках.
3. Оценка эффективности снабженческой деятельности.

#### Информационно-компьютерная поддержка управления закупками

##### Вопросы для самоконтроля

1. Информационные технологии и системы автоматизации снабженческой деятельности.
2. Функции модуля «Закупки» в корпоративной информационной системе.
3. Программный модуль «open-to-buy» управления закупками для торговых компаний

#### **Критерии оценки выполнения дискуссионных тем по учебной дисциплине**

Оценка **«отлично»** выставляется студенту, если раскрыты и точно употреблены основные понятия; сущность вопросов раскрыта полно, развернуто, структурировано, логично; использованы при ответе примеры, иллюстрирующие теоретические положения; представлены разные точки зрения на проблему; выводы обоснованы и последовательны; диалог с преподавателем выстраивается с обоснованием связи сути вопросов с другими вопросами и разделами учебной дисциплины; полно и оперативно отвечает на дополнительные вопросы

Оценка **«хорошо»** выставляется студенту, если частично раскрыты основные понятия; в целом материал излагается полно, по сути вопроса; использованы при ответе примеры, иллюстрирующие теоретические положения; выводы обоснованы и последовательны; выстраивается диалог с преподавателем по содержанию вопроса; ответил на большую часть дополнительных вопросов.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется студенту, если раскрыта только меньшая часть основных понятий; не достаточно точно употреблял основные категории и понятия; не достаточно полно и не структурировано

отвечал по содержанию вопросов; не использовал примеры, иллюстрирующие теоретические положения; не рассматривал разные точки зрения на проблему; диалог с преподавателем не получился; возникли проблемы в обосновании выводов, аргументаций; не ответил на большинство дополнительных вопросов.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, если не раскрыто ни одно из основных понятий; не знает основные определения категорий и понятий дисциплины; допущены существенные неточности и ошибки при изложении материала; практическое отсутствие реакции на дополнительные вопросы.

## **ТЕМЫ ГРУППОВЫХ И/ИЛИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ТВОРЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ/ПРОЕКТОВ**

### **по учебной дисциплине: «Организация деятельности агента коммерческого»**

1. Групповые творческие задания (проекты):
2. Значение качества продукции в условиях конкурентной борьбы.
3. Оценка конкурентоспособности товара и ее параметры.
4. Управление конкурентоспособностью товара и пути обеспечения его конкурентного преимущества.
5. Наиболее характерные факторы и особенности конкурентного преимущества организации (предприятия).
6. Планирование товародвижения и сбыта, включая создание собственных сбытовых сетей.
7. Подготовка дел к архивному хранению. Составление внутренней описи документов дела и заверительной надписи, оформление обложек дел.
8. Психологические аспекты деятельности агента по закупкам.
9. Понятие конъюнктуры рынка и ее характеристики.
10. Методика проведения анализа конъюнктуры рынка.
11. Особенности договора поставки. Структура, содержание договора поставки. Существенные условия.
12. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках
13. Организация закупки товаров как основной элемент коммерческой деятельности.
14. Закупочная работа как основа коммерческой деятельности в торговле.
15. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация поставщиков.

## **Критерии оценки за выполнение творческого задания по учебной дисциплине**

Оценка **«отлично»** выставляется студенту, если раскрыты и точно употреблены основные понятия; сущность вопросов раскрыта полно, развернуто, структурировано, логично; использованы при ответе примеры, иллюстрирующие теоретические положения; представлены разные точки зрения на проблему; выводы обоснованы и последовательны; диалог с преподавателем выстраивается с обоснованием связи сути вопросов с другими вопросами и разделами учебной дисциплины; полно и оперативно отвечает на дополнительные вопросы.

Оценка **«хорошо»** выставляется студенту, если частично раскрыты основные понятия; в целом материал излагается полно, по сути вопроса; использованы при ответе примеры, иллюстрирующие теоретические положения; выводы обоснованы и последовательны; выстраивается диалог с преподавателем по содержанию вопроса; ответил на большую часть дополнительных вопросов.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется студенту, если раскрыта только меньшая часть основных понятий; не достаточно точно употреблял основные категории и понятия; не достаточно полно и не структурировано отвечал по содержанию вопросов; не использовал примеры, иллюстрирующие теоретические положения; не рассматривал разные точки зрения на проблему; диалог с преподавателем не получился; возникли проблемы в обосновании выводов, аргументаций; не ответил на большинство дополнительных вопросов.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, если не раскрыто ни одно из основных понятий; не знает основные определения категорий и понятий дисциплины; допущены существенные неточности и ошибки при изложении материала; практическое отсутствие реакции на дополнительные вопросы.

## **Критерии оценки по учебной практической подготовке в форме дифференцированного зачета**

оценка **«отлично»** - выставляется студенту, если он своевременно в установленные сроки представил на профильную кафедру оформленные в соответствии с требованиями дневник, отчет о прохождении практики; имеет отличную характеристику аттестационный лист от руководителя практики; изложил в отчете в полном объеме вопросы по всем разделам практики; во

время защиты отчета правильно ответил на все вопросы руководителя практики от института;

оценка «хорошо» - выставляется студенту, если он своевременно в установленные сроки представил на профильную кафедру дневник, отчет о прохождении практики; имеет отличную характеристику-аттестационный лист практики; в отчете в полном объеме осветил вопросы по разделам практики; но получил незначительные замечания по оформлению отчетных документов по практике или во время защиты отчета ответил не на все вопросы руководителя практики от института;

оценка «удовлетворительно» - выставляется студенту, если он своевременно в установленные сроки представил на профильную кафедру дневник, отчет о прохождении практики; но получил существенные замечания по оформлению отчетных документов по практике или в отчете не в полном объеме осветил вопросы по разделам практики; или во время защиты отчета ответил не на все вопросы руководителя практики от института;

оценка «неудовлетворительно» - выставляется студенту, который не выполнил программу учебной практики, не подготовил отчета, допускал большое количество пропусков аудиторных занятий, и ответившему неверно на вопросы преподавателя при защите отчета.

## **2. ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ УЧЕБНЫХ ИЗДАНИЙ, ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ, ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

### **а) нормативные документы**

1. Конституция Российской Федерации: [принята всенародным голосованием 12.12.1993]. – [с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ] // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон.дан. и прогр. - М., 2019.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): [принят Государственной Думой ФС РФ 22.12.1995. – № 14-ФЗ 26.01.1996]. – [ред. от 21.07.2014]. – [с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2014] // Консультант Плюс [Электронный ресурс]: СПС. Электрон.дан. и прогр. – М., 2019.

3. О защите прав потребителей:[Электронный ресурс]: федер.закон от 07 февраля 1992 № 2300-1 (ред. от 03.07.2016 ФЗ-265): Режим доступа Консультант Плюс.

4. О техническом регулировании [Электронный ресурс]: федер.закон от 27.12.2002 №184-ФЗ (ред. от 13.07.2015 ФЗ-213): Режим доступа Консультант Плюс.

5. О качестве и безопасности пищевых продуктов [Электронный ресурс]: федер.закон от 02.01.2000 №29-ФЗ (ред. от 03.07.2016 ФЗ-265).

б) основная литература:

1. Дубцов Г.Г. Товароведение продовольственных товаров: учебник для студ. спо/Г.Г. Дубцов.-2-е изд., испр.-М.:Академия, 2017.-336 с.

2. Метрология, стандартизация, сертификация: Учебник / И.П. Кошечая, А.А. Канке. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 416 с.: 60x90 1/16.- (Профессионально образование)  
<http://znanium.com/bookread.php?book=405064>

3. Николаева М.А. Теоретические основы товароведения: учебник / М.А. Николаева. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 448 с.

4. Орленко, Л.В. Ассортимент, товароведение и экспертиза пушно-меховых товаров: Учебное пособие / Л.В. Орленко. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 272 с.

5. Славнова, Т.П. Товароведение и экспертиза одежно-обувных и пушно-меховых товаров: Учебное пособие для бакалавров / Т.П. Славнова. - М.: Дашков и К, 2018. - 168 с.

6. Сысоева, С. Управление ассортиментом в рознице. Категорийный менеджмент /С. Сысоева, Е. Безрукова. – СПб.: Питер, 2017. – 288 с.

7. Тимофеева, В.А. Товароведение продовольственных товаров / В.А. Тимофеева. – 10-е изд. доп. и перераб. – Ростов н/Дону: Феникс, 2020. – 473с.

8. Челноков А. А. Челноков, А.А. Охрана труда [Электронный ресурс] : учебник / А.А. Челноков, И.Н. Жмыхов, В.Н. Цап; под общ.ред. А.А. Челнокова. – 2-е изд. испр. и доп. – Минск: Выш. шк., 2018. – 655 с

б) дополнительная литература:

1. Вилкова С.А. Товароведение и экспертиза хозяйственных товаров [Электронный ресурс]: учебно-практическое пособие/ Вилкова С.А., Михайлова Л.В., Власова Е.Н. - М.: Дашков и К, 2020.-498с.

2. Земедлина, Е.А. Товароведение и экспертиза товаров: Учебное пособие для средних специальных учебных заведений / Е.А. Земедлина. - М.: ИЦ РИОР, 2018. - 156 с.

3. Метрология, стандартизация и сертификация: Учебное пособие / Е.Б. Герасимова, Б.И. Герасимов. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 224 с.:60x90 1/16.- (Профессиональное образование).

<http://znanium.com/bookread.php>

4. Райкова, Е.Ю. Теоретические основы товароведения и экспертизы: Учебник для бакалавров / Е.Ю. Райкова. - М.: Дашков и К, 2018. - 412 с.