

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Таскаев Сергей Владимирович
Должность: Ректор
Дата подписания: 17.09.2025 09:44:42
Уникальный программный ключ:
04c19ed8bfb98f3b6cb77a486b9a8780ba52d523



МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Факультет экономики и управления Кафедра
прикладной экономики и маркетинга

Фонд оценочных средств по дисциплине «Управление продажами»
по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент
профиль «Маркетинг и логистика в бизнесе»

Версия документа - 1

стр. 1 из 7

Первый экземпляр _____

КОПИЯ № _____

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для промежуточной аттестации

по дисциплине (модулю)

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Направление подготовки
38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ

Направленности (профили)

«Маркетинг и логистика в бизнесе»

Присваиваемая квалификация (степень)

БАКАЛАВР

Форма обучения

Очная, очно-заочная

Челябинск 2025 г.

	МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Факультет экономики и управления Кафедра прикладной экономики и маркетинга		
	Фонд оценочных средств по дисциплине «Управление продажами» по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» направленности (профилю) «Маркетинг и логистика в бизнесе» ФГБОУ ВО «ЧелГУ»		
Версия документа - 1	стр. 2 из 7	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств
2. Перечень формируемых компетенций
 - 2.1. Компетенции, закрепленные за дисциплиной
3. Содержание оценочных средств по дисциплине
 - 3.1. Виды оценочных средств
 - 3.2. Содержание оценочных средств
4. Порядок проведения и критерии оценивания промежуточной аттестации
 - 4.1. Порядок проведения промежуточной аттестации
 - 4.2. Критерии оценивания промежуточной аттестации по видам оценочных средств
 - 4.3. Результаты промежуточной аттестации и уровни сформированности компетенций



1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**

Направленность (профиль) **Маркетинг и логистика в бизнесе**

Дисциплина: **Управление продажами**

Семестр изучения: **4**

Форма (формы) промежуточной аттестации: **экзамен**

2. ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

2.1. Компетенции, закреплённые за дисциплиной

Изучение дисциплины «Управление продажами» направлено на формирование следующих компетенций:

Коды компетенции и согласно ФГОС (ОПОП ВО)	Содержание компетенций согласно ФГОС (ОПОП ВО)	Индикаторы достижения компетенции согласно ОПОП	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
1	2	3	4
ПК-2	Способен применять знания для управления реализацией стратегии интернет-продвижения	ПК-2.1. Применяет знания для исследований в информационно-телекоммуникационной сети «интернет»	Знать теоретические аспекты управления реализацией стратегии интернет-продвижения в управлении продажами Уметь осуществлять тактическое управление стратегиями продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «интернет» Владеть методами корректировки стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «интернет»
		ПК-2.2. Применяет знания для проведения работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «интернет»	
		ПК-2.3. Владеет методами корректировки стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «интернет»	



3. СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

3.1 Виды оценочных средств

№ п/п	Код компетенции/ планируемые результаты обучения	Контролируемые темы/ разделы	Наименование оценочного средства для текущего контроля	Наименование оценочного средства на промежуточной аттестации/№ задания
1	ПК-1 Знать теоретические аспекты управления реализацией стратегии интернет-продвижения в управлении продажами	Сбытовая деятельность фирмы	Практическое задание	Тестовое задание № 1-10
		Организация отдела продаж	Практическое задание	Тестовое задание № 1-10
2	ПК-1 Уметь осуществлять тактическое управление стратегиями продвижения в информационно- телекоммуникационной сети «интернет»	Сбытовая деятельность фирмы	Практическое задание	Тестовое задание № 1-10
		Организация отдела продаж	Практическое задание	Тестовое задание № 1-10
3	ПК-1 Владеть методами корректировки стратегии продвижения в информационно- телекоммуникационной сети «интернет»	Сбытовая деятельность фирмы	Практическое задание	Тестовое задание № 1-10
		Организация отдела продаж	Практическое задание	Тестовое задание № 1-10

Типовые задания, критерии и показатели оценивания в рамках текущего контроля представлены в рабочей программе дисциплины (модуля). Полные комплекты оценочных средств и контрольно-измерительных материалов хранятся на кафедре.

3.2 Содержание оценочных средств

1. База тестовых заданий для зачета

1. При оценке товара или услуги клиент прежде всего учитывает

- А) Цену товара или услуги
- Б) Качество товара или услуги
- В) Соотношение «цена-качество»**



Г). Послепродажный сервис

2. Что является наиболее важным при анализе рыночной ситуации?

А) Клиенты

Б) Конкуренты

В) Сегментация рынка

Г) Политическая ситуация

3. Задача менеджера по продажам состоит в

А) Презентации товаров и услуг

Б) Заключении сделок по продажам

В) Привлечении клиентов

Г) правильного ответа нет

4. К функциям сбыта относятся

А) сортировка

Б) хранение

В) дробление

Г) правильного ответа нет.

5. Выбор канала сбыта зависит в основном от

А) особенностей и свойств товаров

Б) особенностей поставщиков

В) требований законодательства

Г) правильного ответа нет.

6. Какие преимущества дает менеджеру по продажам ведение базы данных клиентов:

А) гарантия от потерь информации

Б) экономия времени

В) возможность выделиться перед руководством в выгодном свете

Г) эффективное управление работой поставщиков

7. Какова может быть цель первого телефонного контакта с потенциальным клиентом:

А) продажа

Б) создание благоприятного впечатления о себе и своей компании

В) достижение договоренности о дальнейшем взаимодействии

Г) подписание договора

8. Для чего нужны менеджеру по продажам демонстрационные материалы в процессе общения с клиентом?

А) это удобно, так как можно наглядно показать все в картинках и цифрах

Б) так надежнее, клиент сам сможет во всем разобраться и не риска что-либо забыть

В) реклама - двигатель торговли и служит хорошим напоминанием

Г) все ответы верны

9. Позитивная роль конкуренции заключается в:

А) регуляции динамики цен

В) стимуляции к развитию сервиса

С) интереснее работать, мотивирует

Г) нет позитивной роли



10. Какие свои качества менеджер по продажам использует в работе с возражениями?

- А) терпение
- В) напористость
- С) красноречие
- Г) согласие

4. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

4.1. Порядок проведения промежуточной аттестации

На экзамене студенту предлагается решить два задания: 20 тестовых заданий. Продолжительность – 30 минут.

4.2. Критерии оценивания промежуточной аттестации по видам оценочных средств

4.2.1 Критерии оценивания тестовых заданий

Максимальный балл за выполнение тестовых заданий — 100 баллов.

Зачтено/ 90-100 баллов	Высокий уровень освоения проверяемых компетенций	Тестовые задания выполнены полностью, обучающийся активно использует теоретические и практические знания, способен осуществлять выбор правильного ответа в тестовых заданиях.
Зачтено/ 80-89 баллов	Средний уровень освоения проверяемых компетенций	Тестовые задания выполнены полностью, обучающийся активно использует теоретические и практические знания, частично способен осуществлять выбор правильного ответа в тестовых заданиях.
Зачтено/ 60-79 баллов	Базовый уровень освоения проверяемых компетенций	Тестовые задания выполнены с ошибками, обучающийся активно использует теоретические и практические знания, частично способен осуществлять выбор правильного ответа в тестовых заданиях.
Не Зачтено/ 0-59 балла	Недостаточный уровень освоения проверяемых компетенций	Тестовые задания выполнены менее чем на половину, обучающийся не способен использовать теоретические и практические знания.

4.3. Результаты промежуточной аттестации и уровни сформированности компетенций



При подведении итогов учитываются результаты текущей аттестации. Полученные за текущую аттестацию баллы суммируются с баллами, полученными за каждый этап при прохождении промежуточной аттестации:

0-59 баллов – не зачтено;

60-100 баллов – зачтено.

Особенности проведения процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья обозначены в рабочей программе дисциплины (модуля).

Уровни сформированности компетенций определяется следующим образом:

1. Высокий уровень сформированности компетенций соответствует оценке отлично - зачтено:
 - уверенно знает принципы поиска, отбора и обобщения информации, специфику системного подхода при решения поставленных задач;
 - умеет проанализировать задачу, выделить ее базовые составляющие;
 - умеет отличать факты от мнений, интерпретаций, оценок, способен сформировать собственные мнения и суждения, аргументировать свои выводы;
 - способен систематизировать разнородную информацию, требуемую для решения поставленной задачи.
2. Средний уровень соответствует оценке хорошо - зачтено:
 - знает принципы поиска, отбора и обобщения информации, специфику системного подхода для решения поставленных задач на среднем уровне;
 - умеет проанализировать задачу в целом, выделить ее базовые составляющие;
 - умеет отличать факты от мнений, интерпретаций, оценок, способен сформировать собственные мнения и суждения, аргументировать свои выводы;
 - способен систематизировать разнородную информацию, требуемую для решения поставленной задачи.
3. Базовый уровень соответствует оценке удовлетворительно - зачтено:
 - знает принципы сбора, отбора и обобщения информации, специфику системного подхода для решения поставленных задач только на общем уровне;
 - умеет проанализировать задачу поверхностно;
 - умеет отличать факты от мнений, интерпретаций, оценок, но не способен сформировать собственные мнения и суждения, аргументировать свои выводы;
 - способен ограниченно систематизировать разнородную информацию, требуемую для решения поставленной задачи.

Низкий уровень соответствует оценке неудовлетворительно – не зачтено.

Фонд оценочных средств дисциплины (модуля) одобрен и рекомендован:

Проректор по учебной работе

утверждено 24.02.25

А.А. Саламатов

Ученым советом факультета экономики и управления

Протокол заседания № 1 от 11.02.2025

Председатель Ученого совета
факультета экономики и
управления

согласовано

А. А. Егорова

Заседанием кафедры прикладной экономики и маркетинга

Протокол заседания № 5 от 04.02.2025

Заведующий кафедрой

согласовано

С. А. Головихин

Автор (составитель)

О.А. Давыдова