

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Баламирзоев Назим Лиодинович
Должность: Врио ректора
Дата подписания: 07.09.2023 18:00:15
Уникальный программный ключ:
777029a1882856141bfb9e855f0a3c8b6edae59e

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ


по дисциплине «Маркетинг»

Уровень образования бакалавриат

Направление подготовки 23.03.01-Технология транспортных процессов

Профиль направления подготовки Организация и безопасность движения

Разработчик



Б.К. Гаджиева ст. преподаватель

Фонд оценочных средств обсужден на заседании кафедры ЕГО и СД «27»09 2022г.,
протокол №2

Зав. кафедрой



С.Ф.Исмаилова

Дербент 2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Область применения, цели и задачи фонда оценочных средств
2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины (модуля)
 - 2.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП
 - 2.1.2. Этапы формирования компетенций
 - 2.2. Показатели уровней сформированности компетенций на этапах их формирования, описание шкал оценивания
 - 2.2.1. Показатели уровней сформированности компетенций на этапах их формирования
 - 2.2.2. Описание шкал оценивания
3. Типовые контрольные задания, иные материалы и методические рекомендации, необходимые для оценки сформированности компетенций в процессе освоения ОПОП
 - 3.1. Задания и вопросы для входного контроля
 - 3.2. Оценочные средства и критерии сформированности компетенций
 - 3.3. Задания для промежуточной аттестации (зачета и (или) экзамена)

1. Область применения, цели и задачи фонда оценочных средств

Фонд оценочных средств (ФОС) является неотъемлемой частью рабочей программы дисциплины «Маркетинг» и предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся (в т.ч. по самостоятельной работе студентов, далее – СРС), освоивших программу данной дисциплины.

Целью фонда оценочных средств является установление соответствия уровня подготовки обучающихся требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки/специальности

23.03.01 Технология транспортных процессов.

Рабочей программой дисциплины «Маркетинг» предусмотрено формирование следующей компетенции:

ОПК-2 - Способен осуществлять профессиональную деятельность с учетом экономических, экологических и социальных ограничений на всех этапах жизненного цикла транспортно-технологических машин и комплексов

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины (модуля)

Описание показателей и критериев оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины (модуля), и используемые оценочные средства приведены в таблице 1.

2.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП

Таблица 1

Код и наименование формируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Критерии оценивания	Наименование контролируемых разделов и тем ¹
ОПК-2 - Способен осуществлять профессиональную деятельность с учетом экономических, экологических и социальных ограничений на всех этапах жизненного цикла транспортно-технологических машин и комплексов	ОПК-2.1: решает задачи профессиональной деятельности с учетом экономических ограничений на всех этапах жизненного цикла транспортно-технологических машин и комплексов	- знает экономические ограничения на всех этапах жизненного цикла транспортно-технологических машин и комплексов	Темы 1-9
	ОПК-2.2: решает задачи профессиональной деятельности с учетом экологических ограничений на всех этапах жизненного цикла транспортно-технологических машин и комплексов	- владеет знаниями по осуществлению профессиональной деятельности на всех этапах жизненного цикла транспортно-технологических машин и комплексов с учетом экологических ограничений	Темы 1-9
	ОПК-2.3: решает задачи профессиональной деятельности с учетом социальных ограничений на всех этапах жизненного цикла транспортно-технологических машин и комплексов	- способен учитывать социальные ограничения на всех этапах жизненного цикла транспортно-технологических машин и комплексов	Темы 1-9

¹ Наименования разделов и тем должен соответствовать рабочей программе дисциплины.

2.1.2. Этапы формирования компетенций

Сформированность компетенций по дисциплине «Маркетинг» определяется на следующих этапах:

1. Этап текущих аттестаций (
2. Этап промежуточных аттестаций

Таблица 2

Код и наименование формируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Этапы формирования компетенции					
		Этап текущих аттестаций				Этап промежуточной аттестации	
		1-5 неделя	6-10 неделя	11-15 неделя	1-17 неделя		18-20 неделя
		Текущая аттестация №1	Текущая аттестация №2	Текущая аттестация №3	СРС	КР/КП	Промежуточная аттестация
1	2	3	4	5	6	7	8
ОПК-2 - Способен осуществлять профессиональную деятельность с учетом экономических, экологических и социальных ограничений на всех этапах жизненного цикла транспортно-технологических машин и комплексов	ОПК-2.1: решает задачи профессиональной деятельности с учетом экономических ограничений на всех этапах жизненного цикла транспортно-технологических машин и комплексов	Контрольная работа №1			Контрольная работа №1		Зачет
	ОПК-2.2: решает задачи профессиональной деятельности с учетом экологических ограничений на всех этапах жизненного цикла транспортно-технологических машин и комплексов		Контрольная работа №2		Контрольная работа №2		Зачет
	ОПК-2.3: решает задачи профессиональной деятельности с учетом социальных ограничений на всех этапах жизненного цикла транспортно-технологических машин и комплексов			Контрольная работа №3	Контрольная работа №3		Зачет

СРС – самостоятельная работа студентов;

КР – курсовая работа;

КП – курсовой проект.

2.2. Показатели уровней сформированности компетенций на этапах их формирования, описание шкал оценивания

2.2.1. Показатели уровней сформированности компетенций на этапах их формирования

Результатом освоения дисциплины «Маркетинг» является установление одного из уровней сформированности компетенций: высокий, повышенный, базовый, низкий.

Таблица 3

Уровень	Универсальные компетенции	Общепрофессиональные/профессиональные компетенции
Высокий (оценка «отлично», «зачтено»)	Сформированы четкие системные знания и представления по дисциплине. Ответы на вопросы оценочных средств полные и верные. Даны развернутые ответы на дополнительные вопросы. Обучающимся продемонстрирован высокий уровень освоения компетенции	Обучающимся усвоена взаимосвязь основных понятий дисциплины, в том числе для решения профессиональных задач. Ответы на вопросы оценочных средств самостоятельны, исчерпывающие, содержание вопроса/задания оценочного средства раскрыто полно, профессионально, грамотно. Даны ответы на дополнительные вопросы. Обучающимся продемонстрирован высокий уровень освоения компетенции
Повышенный (оценка «хорошо», «зачтено»)	Знания и представления по дисциплине сформированы на повышенном уровне. В ответах на вопросы/задания оценочных средств изложено понимание вопроса, дано достаточно подробное описание ответа, приведены и раскрыты в тезисной форме основные понятия. Ответ отражает полное знание материала, а также наличие, с незначительными пробелами, умений и навыков по изучаемой дисциплине. Допустимы единичные негрубые ошибки. Обучающимся продемонстрирован повышенный уровень освоения компетенции	Сформированы в целом системные знания и представления по дисциплине. Ответы на вопросы оценочных средств полные, грамотные. Продemonстрирован повышенный уровень владения практическими умениями и навыками. Допустимы единичные негрубые ошибки по ходу ответа, в применении умений и навыков
Базовый (оценка «удовлетворительно», «зачтено»)	Ответ отражает теоретические знания основного материала дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшего освоения ОПОП. Обучающийся допускает неточности в ответе, но обладает необходимыми знаниями для их устранения. Обучающимся продемонстрирован базовый уровень освоения компетенции	Обучающийся владеет знаниями основного материала на базовом уровне. Ответы на вопросы оценочных средств неполные, допущены существенные ошибки. Продemonстрирован базовый уровень владения практическими умениями и навыками, соответствующий минимально необходимому уровню для решения профессиональных задач
Низкий (оценка «неудовлетворительно», «не зачтено»)	Демонстрирует полное отсутствие теоретических знаний материала дисциплины, отсутствие практических умений и навыков	

Показатели уровней сформированности компетенций могут быть изменены, дополнены и адаптированы к конкретной рабочей программе дисциплины.

2.2.2. Описание шкал оценивания

В ФГБОУ ВО «ДГТУ» внедрена модульно-рейтинговая система оценки учебной деятельности студентов. В соответствии с этой системой применяются пятибалльная, двадцатибалльная и стобалльная шкалы знаний, умений, навыков.

Шкалы оценивания			Критерии оценивания
пятибалльная	двадцатибалльная	стобалльная	
«Отлично» - 5 баллов	«Отлично» - 18-20 баллов	«Отлично» - 85 – 100 баллов	Показывает высокий уровень сформированности компетенций, т.е.: <ul style="list-style-type: none"> - продемонстрирует глубокое и прочное усвоение материала; - исчерпывающе, четко, последовательно, грамотно и логически стройно излагает теоретический материал; - правильно формирует определения; - демонстрирует умения самостоятельной работы с нормативно-правовой литературой; - умеет делать выводы по излагаемому материалу.
«Хорошо» - 4 балла	«Хорошо» - 15 - 17 баллов	«Хорошо» - 70 - 84 баллов	Показывает достаточный уровень сформированности компетенций, т.е.: <ul style="list-style-type: none"> - демонстрирует достаточно полное знание материала, основных теоретических положений; - достаточно последовательно, грамотно логически стройно излагает материал; - демонстрирует умения ориентироваться в нормальной литературе; - умеет делать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.
«Удовлетворительно» - 3 балла	«Удовлетворительно» - 12 - 14 баллов	«Удовлетворительно» - 56 – 69 баллов	Показывает пороговый уровень сформированности компетенций, т.е.: <ul style="list-style-type: none"> - демонстрирует общее знание изучаемого материала; - испытывает серьезные затруднения при ответах на дополнительные вопросы; - знает основную рекомендуемую литературу; - умеет строить ответ в соответствии со структурой излагаемого материала.
«Неудовлетворительно» - 2 балла	«Неудовлетворительно» - 1-11 баллов	«Неудовлетворительно» - 1-55 баллов	Ставится в случае: <ul style="list-style-type: none"> - незнания значительной части программного материала; - не владения понятийным аппаратом дисциплины; - допущения существенных ошибок при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу.

Вариант 4

- Задание 1 - Цели и объекты маркетинговых исследований
- Задание 2 - Методы проведения маркетинговых исследований
- Задание 3 - Внешняя макро- и микросреда маркетинга и ее составляющие

Вариант 5

- Задание 1 - Факторы макросреды маркетинга и их характеристика
- Задание 2 - Микросреда маркетинга и ее составляющие
- Задание 3 - Внутренняя среда предприятия и ее элементы

Контрольная работа по темам «Процесс управления маркетингом», «Товарная политика фирмы», «Ценовая политика фирмы»

Комплект заданий для контрольной работы

- Время выполнения 45 мин.
- Количество вариантов контрольной работы - 7.
- Количество заданий в каждом варианте контрольной работы - 3.
- Форма работы – самостоятельная, индивидуальная.

Вариант 1

- Задание 1 - Анализ внешней среды предприятия
- Задание 2 - Анализ рыночных возможностей
- Задание 3 - Сегментирование рынка и позиционирование товара

Вариант 2

- Задание 1 - Выбор целевых сегментов рынка
- Задание 2 - Разработка комплекса маркетинга («маркетинг-микс»)
- Задание 3 - Стратегия и планирование маркетинга

Вариант 3

- Задание 1 - Контроль маркетинговой деятельности и оценка ее эффективности
- Задание 2 - Маркетинг-аудит
- Задание 3 - Понятие, уровни и характеристики товара

Вариант 4

- Задание 1 - Классификация товаров и услуг
- Задание 2 - Жизненный цикл товара (ЖЦТ)
- Задание 3 - Товарный ассортимент и товарная номенклатура

Вариант 5

- Задание 1 - Система и виды цен
- Задание 2 - Структура цены
- Задание 3 - Порядок ценообразования

Вариант 6

- Задание 1 - Создание товара рыночной новизны
- Задание 2 - Конкурентоспособность товара и фирмы
- Задание 3 - Понятие цены, спроса и предложения

Вариант 7

- Задание 1 - Методы ценообразования
- Задание 2 - Стратегии ценообразования
- Задание 3 - Планирование товародвижения. Типы каналов распределения

Контрольная работа по темам «Планирование товародвижения и сбыта», «Коммуникационная политика фирмы», «Анализ рынка и поведения потребителей»

Комплект заданий для контрольной работы

- Время выполнения 45 мин.
- Количество вариантов контрольной работы - 5.
- Количество заданий в каждом варианте контрольной работы - 3.
- Форма работы – самостоятельная, индивидуальная.

Вариант 1

- Задание 1 - Виды посредников
- Задание 2 - Оптовая торговля и розничная торговля
- Задание 3 - Процесс товародвижения

Вариант 2

- Задание 1 - Создание вертикальных маркетинговых систем
- Задание 2 - Формирование сбытовой стратегии
- Задание 3 - Политика, виды и план продвижения

Вариант 3

- Задание 1 - Этапы разработки эффективной коммуникации
- Задание 2 - Реклама в системе маркетинговых коммуникаций
- Задание 3 - Связи с общественностью (публик рилейшнз (PR))

Вариант 4

- Задание 1 - Персональные (личные) продажи
- Задание 2 - Стимулирование сбыта
- Задание 3 - Анализ и прогнозирование рыночной ситуации

Вариант 5

- Задание 1 - Основные факторы, определяющие оценку и поведение потребителей
- Задание 2 - Процесс принятия решения о покупке
- Задание 3 - Анализ предпочтений и мотивации потребителей

Критерии оценки уровня сформированности компетенций при проведении контрольной работы:

- оценка «отлично»: продемонстрировано грамотное последовательное решение задач (заданий) при правильно выбранном алгоритме. Даны верные ответы на все вопросы и условия задач (заданий). При необходимости сделаны пояснения и выводы (содержательные, достаточно полные, правильные, учитывающие специфику проблемной ситуации в задаче или с незначительными ошибками);

- оценка «хорошо»: грамотное последовательное решение задач (заданий) при правильно выбранном алгоритме. Однако, ответы на вопросы и условия задач (заданий) содержат незначительные ошибки. Пояснения и выводы отсутствуют или даны неверно;

- оценка «удовлетворительно»: обучающийся ориентируется в материале, но применяет его неверно, выбирает неправильный алгоритм решения задач (неверные исходные данные, неверная последовательность решения и др. ошибки), допускает вычислительные ошибки. Пояснения и выводы отсутствуют или даны неверно;

- оценка «неудовлетворительно»: обучающийся слабо ориентируется в материале, выбирает неправильный алгоритм решения, допускает значительное количество вычислительных ошибок. Пояснения и выводы отсутствуют.

3.3. Задания для промежуточной аттестации (зачета и (или) экзамена)

Список вопросов к зачету

1. Сущность и основные категории маркетинга.
2. Цели и принципы маркетинга.
3. Этапы эволюции и концепции маркетинга.
4. Функции маркетинга.
5. Комплекс маркетинга (маркетинг-микс).
6. Формы маркетинга.*
7. Возможности применения маркетинга в различных сферах деятельности
8. Содержание и состав маркетинговой информационной системы.
9. Типы маркетинговой информации и источники ее получения.
10. Цели и объекты маркетинговых исследований.
11. Методы проведения маркетинговых исследований.
12. Внешняя макро- и микросреда маркетинга и ее составляющие.
13. Факторы макросреды маркетинга и их характеристика
14. Микросреда маркетинга и ее составляющие.
15. Внутренняя среда предприятия и ее элементы.
16. Анализ внешней среды предприятия.
17. Анализ рыночных возможностей.
18. Сегментирование рынка и позиционирование товара.
19. Выбор целевых сегментов рынка.
20. Разработка комплекса маркетинга («маркетинг-микс»).
21. Стратегия и планирование маркетинга.
22. Контроль маркетинговой деятельности и оценка ее эффективности
23. Маркетинг-аудит.
24. Понятие, уровни и характеристики товара.
25. Классификация товаров и услуг.
26. Жизненный цикл товара (ЖЦТ).
27. Товарный ассортимент и товарная номенклатура.
28. Создание товара рыночной новизны.
29. Конкурентоспособность товара и фирмы
30. Понятие цены, спроса и предложения
31. Система и виды цен.
32. Структура цены.
33. Порядок ценообразования.
34. Методы ценообразования.
35. Стратегии ценообразования.
36. Планирование товародвижения. Типы каналов распределения.
37. Виды посредников.
38. Оптовая торговля и розничная торговля.
39. Процесс товародвижения.
40. Создание вертикальных маркетинговых систем.
41. Формирование сбытовой стратегии.
42. Политика, виды и план продвижения.
43. Этапы разработки эффективной коммуникации.
44. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций.
45. Связи с общественностью (публик рилейшнз (PR))
46. Стимулирование сбыта.*
47. Персональные (личные) продажи.
48. Анализ и прогнозирование рыночной ситуации
49. Основные факторы, определяющие оценку и поведение потребителей.
50. Процесс принятия решения о покупке.

Зачеты и экзамены могут быть проведены в письменной форме, а также в письменной форме с устным дополнением ответа. Зачеты служат формой проверки качества выполнения студентами лабораторных работ, усвоения семестрового учебного материала по дисциплине (модулю), практических и семинарских занятий (при отсутствии экзамена по дисциплине).

По итогам зачета, в соответствии с модульно – рейтинговой системой университета, выставляются баллы с последующим переходом по шкале баллы – оценки за зачет, выставляемый как по наименованию «зачтено», «не зачтено», так и дифференцированно т.е. с выставлением отметки по схеме – «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» и «неудовлетворительно»; определяемое решением Ученого совета университета и прописываемого в учебном плане.

Критерии оценки уровня сформированности компетенций по результатам проведения зачета:

- оценка «зачтено»: обучающийся демонстрирует всестороннее, систематическое и глубокое знание материала, свободно выполняет задания, предусмотренные программой дисциплины, усвоивший основную и дополнительную литературу. Обучающийся выполняет задания, предусмотренные программой дисциплины, на уровне не ниже базового;

- оценка «не зачтено»: обучающийся демонстрирует незнание материала, не выполняет задания, предусмотренные программой дисциплины. Обучающийся не выполняет задания, предусмотренные программой дисциплины, на уровне ниже базового. Дальнейшее освоение ОПОП не возможно без дополнительного изучения материала и подготовки к зачету.

Критерии оценки уровня сформированности компетенций по результатам проведения дифференцированного зачёта (зачета с оценкой) / экзамена:

- оценка «**отлично**»: обучающийся дал полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, проявил совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыл основные положения темы. В ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, явлений. Обучающийся подкрепляет теоретический ответ практическими примерами. Ответ сформулирован научным языком, обоснована авторская позиция обучающегося. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа или с помощью «наводящих» вопросов преподавателя. Обучающимся продемонстрирован высокий уровень владения компетенцией(-ями);

- оценка «**хорошо**»: обучающимся дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, проявлено умение выделять существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, но есть недочеты в формулировании понятий, решении задач. При ответах на дополнительные вопросы допущены незначительные ошибки. Обучающимся продемонстрирован повышенный уровень владения компетенцией(-ями);

- оценка «**удовлетворительно**»: обучающимся дан неполный ответ на вопрос, логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения. Допущены грубые ошибки при определении сущности раскрываемых понятий, явлений, нарушена логика ответа, не сделаны выводы. Речевое оформление требует коррекции. Обучающийся испытывает затруднение при ответе на дополнительные вопросы. Обучающимся продемонстрирован базовый уровень владения компетенцией(-ями);

- оценки «**неудовлетворительно**»: обучающийся испытывает значительные трудности в ответе на вопрос, допускает существенные ошибки, не владеет терминологией, не знает основных понятий, не может ответить на «наводящие» вопросы преподавателя. Обучающимся продемонстрирован низкий уровень владения компетенцией(-ями).