Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Свердловской области
«Талицкий лесотехнический колледж им. Н.И.Кузнецова»

Комплект контрольно-оценочных средств по профессиональному модулю

ПМ.04 «Оказание различных коммерческих услуг»

по профессии СПО 38.01.02. «Продавец, контролер - кассир»

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат:
2150C046E71AC3A606E8ACA64E5913D5
Владелец: Ляшок Сергей Иванович
Действителен: с 12.09.2023 до 05.12.2024

СОСТАВ КОМПЛЕКТА

1. Паспорт комплекта оценочных (контрольно-измерительных) материалов 3

1.1. Область применения 3

1.2. Описание процедуры оценки и системы оценивания по программе 3

1.2.1. Общие положения об организации оценки 4

1.3. Инструменты оценки теоретического материала 4

2. Оценочные (контрольно-измерительные) материалы для аттестации по профессиональному модулю 7

2.1. Типовые задания по профессиональному модулю

2.2 Критерии оценки выполнения заданий 10

1. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1. Область применения

Комплект оценочных средств предназначен для оценки по профессии СПО 38.01.02 «Продавец, контролер - кассир»

1.2. Описание процедуры оценки и системы оценивания по программе

1.2.1 Общие положения об организации оценки

Комплект оценочных средств включают контрольные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации в форме дифференцированного зачета.

В результате освоения профессионального модуля «Оказание различных коммерческих услуг» у обучающихся должны быть сформированы знания, умения, общие и профессиональные компетенции.

В результате освоения дисциплины обучающийся осваивает элементы общих компетенций:

Код	**Наименование общих компетенций**
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Код	**Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций**
ВД	Организация различных коммерческих услуг
ПК 4.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 4.2.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 4.3	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли

1.3. Инструменты оценки для теоретического материала

Наименование знания (умения), проверяемого в рамках компетенции (-ий)	*Критерии оценки*	*Формы и методы оценки*	*Тип заданий*	*Проверяемые результаты обучения*
Знать: -- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; - организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; - услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; - правила торговли. персоналу Умения: - устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; -обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли. - установления коммерческих связей; - соблюдения правил торговли.	Прочные знания основ изучаемой дисциплины; глубина и полнота раскрытия темы; владение профессиональной терминологией; аргументированный, логичный, последовательный ответ – «отлично», одна, две неточности в ответе –«хорошо», ответ недостаточно раскрыт и аргументирован, несколько ошибок в ответе – «удовлетворительно» Для тестирования: 81-100% - «5» отлично 61- 80% - «4» хорошо 60 - 50% - «3» удовлетворительно Правильное выполнение требований к оформлению документов Соответствие требованиям нормативных документов Точность, правильность расчетов	Для оценки письменного/устного опроса тестирование (выбор правильного одного или нескольких правильных ответов (закрытый тест), формулировка правильного ответа (открытый тест), сопоставление, построение последовательности действий, выбор правильного ответа решенной практической задачи и т.д.) - экспертная оценка демонстрируемых умений, выполняемых действий в процессе практических/лабораторных занятий, защита отчетов по практическим/ лабораторным	Дифференцированный зачет Тест (компьютерный или на бумажной основе) Практическая/ лабораторная работа	ОК 1-ОК7, ОК 9 – ОК 11 ПК 1.1-ПК 1.5 ОК 1-ОК7, ОК 9 – ОК 11 ПК 1.1-ПК 1.5. ОК 1-ОК7, ОК 9 – ОК 11 ПК 1.1-ПК 1.5.

	при решении практических задач Правильное применение профессиональной терминологии **Оценка «5»** ставится, если Работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности. Учащиеся работают полностью самостоятельно. Работа оформляется аккуратно, в наиболее оптимальной для фиксации результатов форме. **Оценка «4»** ставится, если Работа выполнена учащимся в полном объеме и самостоятельно. Допускаются отклонения от необходимой последовательности выполнения, не влияющие на правильность конечного результата. Могут быть неточности и небрежность в оформлении результатов работы. **Оценка «3»** ставится, если Работа выполняется и оформляется учащимся при помощи учителя или хорошо подготовленных и уже выполнивших на «отлично» данную работу учащихся. На	занятиям;		

	выполнение работы затрачивается много времени. Учащийся показывает знания теоретического материала, но испытывает затруднение при самостоятельной работе с источниками знаний или оборудованием. **Оценка «2»** ставится, если Результаты, полученные учащимся, не позволяют сделать правильных выводов и полностью расходятся с поставленной целью. Показывается плохое знание теоретического материала и отсутствие необходимых умений.			

2. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ аттестации по профессиональному модулю ПМ.04

Оказание различных коммерческих услуг

2.1 ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Варианты тестовых работ для текущей аттестации:

Вариант 1.

№ п/п	Вопрос	Ответ
1	К коммерческим организациям не относят:	-товарищества и общества -производственные кооперативы -**потребительские кооперативы** -государственные унитарные предприятия
2	Основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий:	- в организации торгового обслуживания - в организации товаров -**в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка** - в формировании ассортимента товаров

3	Государственные или муниципальные торговые организации относят:	**- коммерческие организации** - некоммерческие организации
4	Какой отдел не относится к коммерческой службе:	- маркетинг - сбыта - услуг **-кадров,**
5	Какие критерии являются определяющими при выборе поставщика	**- цена и качество** - скидки и доступность информации - принадлежность к одной отрасли
6	Что из перечисленного не относится к перепродажному обслуживанию:	- разработка каталогов и прейскурантов **- доставка товаров к месту продажи** - распаковка и расконсервация - подготовка товаров к продаже
7	Какой вид сервиса не существует:	- предпродажный - послепродажный **- внутри продажный** - все причисленные варианты верны
8	Предмет коммерческой деятельности?	- управленческие отношения **- отношения, возникающие в сфере товарного обращения** - отношения, возникающие в сфере административного права
9	В какой момент гражданин признается предпринимателем?	- подача заявления его в качестве предпринимателя **- государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя** - достижения полной дееспособности - осуществления предпринимательской деятельности
10	Основная цель деятельность некоммерческой организации:	- получение прибыли **- получение прибыли не является основной целью** - получение гарантий - получение товара
11	Что значит право владения?	- возможность иметь у себя данное имущество - содержать его в своем хозяйстве - фактически обладать им **- владение, пользование и распоряжение имуществом**

Вариант 2

№ п/п	Вопрос	Ответ
1	Принудительная ликвидация предприятия осуществляется:	**- по решению суда** - по решению акционеров -по решению местных органов управления
2	Основой коммерческой деятельностью является:	- закупка товаров **- продажа товаров** - выбор организационно – правовой форм предприятия -обоснование схемы сертификации товаров
3	Какие методы продажи используют при реализации товаров	**1. самообслуживание** **2. по образцам**
4	Дайте определение «устав»	**Это документ, регулирующий деятельность**
5	Оптовая торговля?	**Реализующая товары для перепродажи или доработки**

6	Розничная торговля	**Продажа товаров населению для личного потребления**
7	Методы стимулирования сбыта в предприятиях торговли	**1.Качество товара** **2.Квалификация продавца** **3.Цена**
8	Расположите факторы по степени значимости для покупателя при приобретении товаров	**Знания и опыт; доверие покупателя; знание психологии покупателя**
9	Что относится к прямым методам изучения рынка?	**- контакты с поставщиками** - технические справочники - опрос экспертов
10	Товарные запасы?	1. Товары, находящиеся в торговом зале и в пути 2**. Товары в торговом зале**
11	Какие факторы учитывают при определении формировании ассортимента в магазине	**1. Численность и состав населения** **2. Территорию** 3. Количество конкурентов
12	Что влияет на спрос покупателя в торговом предприятии	**1.Доходы населения** **2.Культура обслуживания**
13	Как называются хозяйственные связи, при которых экономические и правовые взаимоотношения по поставке продукции устанавливаются непосредственно между поставщиком и потребителями продукции?	**-** внутриотраслевые - межотраслевые **- прямые** **-** опосредованные - длительные
14	В коммерческую службу промышленного предприятия входят:	- отдел координации закупок и продаж - отдел транспорта и таможенных операций **- отдел маркетинга и цен** - отдел рекламы - отдел работы с посредником - все вышеперечисленные варианты верны
Всего ответов		**20**

Тестовый контроль является самым объективным и самым независимым от субъекта.

Правильно организованный тестовый контроль содействует повышению интереса обучающихся к учёбе, стимулирует познавательную деятельность, что необходимо для профессиональной подготовленности наших детей к труду в условиях рынка.

Форма контроля и оценки – сравнение с эталоном. При этом может быть использована следующая бальная оценка:

К	менее 0,7	0,7-0,8	0,8-0,9	0,9-1,0
Оценка	"2"	"3"	"4"	"5"

Оценка общих компетенций является суммирующей по результатам всех дисциплин и модулей, а также организации учебно-воспитательного процесса, самостоятельной работы, выполнения и защиты выпускной квалификационной работы.

Варианты заданий для дифференцированного зачета

1 вариант

1. Потребительские кооперативы?
2. Назовите виды торговых предприятий?
3. Маркетинг?
4. Что такое широта ассортимента?
5. Что представляет собой торговый ассортимент?

2 вариант

1. Функции оптовых торговых предприятий?
2. Каковы факторы определяют эффективность работы предприятия?
3. Профессиональные качества продавца торговли?
4. Каковы принципы размещения предприятий торговли?
5. Основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?

2.2 КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЙ

2.2.1 Тестирование (выбор правильного одного или нескольких правильных ответов (закрытый тест)

81-100% - «5» отлично
61- 80% - «4» хорошо
60 - 50% - «3» удовлетворительно

2.2.2 Оценка письменного/устного опроса

Критерии оценки ответов студентов на дифференцированном зачете:

Оценка «отлично» ставится, если студент строит ответ логично в соответствии с планом, обнаруживает максимально глубокое знание терминов, понятий, категорий. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует свой ответ, приводит убедительные примеры, умеет проводить сравнительный анализ, делает содержательные выводы. Оценка "отлично" выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала и дополнительных источников информации.

Оценка «хорошо» ставится, если студент строит свой ответ в соответствии с планом. В ответе представлены различные подходы к проблеме, но их обоснование недостаточно полно. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит убедительные примеры, однако наблюдается некоторая непоследовательность анализа. Выводы правильны. Речь грамотна, используется специальная лексика. Как правило, оценка "хорошо" выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности. Демонстрирует знание специальной литературы в рамках учебно-программного материала и дополнительных источников информации.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если ответ недостаточно логически выстроен, план ответа соблюдается непоследовательно. Студент обнаруживает слабость в развернутом раскрытии специальных понятий. Ответ недостаточно аргументируются, и носит преимущественно теоретический характер, примеры отсутствуют. Оценки "удовлетворительно" заслуживает студент, обнаруживший знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, предусмотренном программой, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка "удовлетворительно" выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе на зачёте, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные

ошибки в ответах на вопросы, предусмотренные программой. Ответ содержит ряд серьезных неточностей. Выводы поверхностны.

КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	**Критерии оценки**	**Методы оценки**
ПК 4.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции ПК 4.2 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли ПК 4.3 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Устанавливает коммерческие связи, заключает договоры и осуществляет контроль за их выполнением. Оказание услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли. Установление вида и типа организаций розничной и оптовой торговли.	*Экспертное наблюдение выполнения практических работ*
ОК 0.3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы. ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач. ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами. ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими	Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии. Проявляет интерес к будущей профессии через отношение к покупателям, через трудовую деятельность, внеклассные мероприятия по привитию любви к избранной профессии. Организовывает собственную деятельность в соответствии с требованиями квалификационной характеристики по профессии. Осуществляет экспертную оценку собственной деятельности при решении производственных задач. Проводит коррекцию собственной деятельности, несет ответственность за результаты своей работы Использует информационно-коммуникационные технологии для решения производственных задач. Работает в команде, эффективно общается с коллегами и руководством, клиентами, в том числе на конкретном предприятии торговли. Соблюдает правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами в учебно-производственных магазинах при продаже товаров. Исполнение воинской обязанности, в том числе с применением профессиональных знаний (для юношей). Осуществляет поиск информации через практическую работу, через СМИ, проведение исследования, работу с литературой.	*Конкурсы про мастерство* *ВПР, ВКР* *Самооценка Тестирование процесса выполнения производственной ситуации* *МДЭ.*

санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.		

2.2.3 Оценивание *тестового задания*

Отметка «5»: работа выполнена в полном объеме
Отметка «4»: работа выполнена с коэффициентом 0.8.
Отметка «3»: работа выполнена с коэффициентом 0.7
Отметка «2»: коэффициент выполнения менее 0.7

Источники информации

1. Ботов М.И. Тепловое и механическое оборудование предприятий торговли и общественного питания (3-е изд.) учеб. Пособие- М.: Издательский центр «Академия», 2017

2. Бунеева, Р. И. Коммерческая деятельность: организация и управление: учебник. – Ростов–на–Дону: Феникс, 2016

3. Короткова, Т. Л. Коммерческая деятельность: учебник / Т. Л. Короткова. – Москва: Финансы и статистика, 2016. – 414 с

4. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф. Г. Панкратов. – Москва: Дашков и К°, 2017. – 499 с.

5. Ромина, А. Г. Коммерческая деятельность: учебное пособие / А. Г. Ромина. – Минск: Белорусский государственный экономический университет, 2017. – 316 с.

6. Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства (17-е изд., стер.) учебник- М.: Издательский центр «Академия», 2017

3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

http://www.zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=833
revolution.allbest.ru›economy/00257966_0.html
yur.ru›laws/6.htm
pandia.ru›text/79/010/88245.php
refleader.ru›jgebewrnayfsqas.html

ГАПОУ СО «ТЛК им Н. И. Кузнецова»	преподаватель	Т. Я. Шеина
(место работы)	(занимаемая должность)	(фамилия и. о.)

Эксперты от работодателя;

Гл. бухгалтер ИП Романов В. Л, Е.В. Кунгурова

подпись

МП

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Свердловской области
«Талицкий лесотехнический колледж им. Н.И.Кузнецова»

ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ СФОРМИРОВАННОСТИ ОБЩИХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПМ 04.

«Оказание различных коммерческих услуг»

Дата _____

Шкала оценки: 0-признак не проявляется 1-признак проявляется частично 2-признак проявляется в полной мере

Перевод в 5-балльную систему оценки: «20-22» – «5»; «16-19» – «4»; «10-15» – «3».

Освоенные компетенции	**Показатели оценки результата**	Фамилия Имя Отчество студента											
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.	Распознавание сложных проблемных ситуаций в различных контекстах. Проведение анализа сложных ситуаций при решении задач профессиональной деятельности.												
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.	Планирование информационного поиска из широкого набора источников, необходимого для выполнения профессиональных задач.												
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	Использование актуальной нормативно правовой документацию по профессии Применение современной научной профессиональной терминологии												
ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	Участие в деловом общении для эффективного решения деловых задач Планирование профессиональной деятельности.												

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Соблюдение правил экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; Обеспечение ресурсосбережения на рабочем месте												
ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.	Применение средств информационных технологий для решения профессиональных задач. Использование современного программного обеспечения.												
ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	Применение в профессиональной деятельности инструкций на государственном и иностранном языке.												
ПК 4.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции. ПК 4.2. Идентифицировать вид, класс и тип организации розничной и оптовой торговой сети ПК 4.3 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	- Устанавливает коммерческие связи, предъявляет претензии и контролирует их выполнение; -Обеспечивает товародвижение и принимает товары по количеству и качеству												
	- Устанавливает вид и тип организаций розничной и оптовой торговли												
	- Оказывает услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;												
	- Соблюдает правила торговли.												
Количество баллов													
Оценка													

Председатель _____ / _____ /
Члены комиссии _____/ Яковенко С.А.
_____ / Шеина Т. Я.