

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Алиев Шапи Изиевич
Должность: директор
Дата подписания: 28.08.2025 16:04:33
Уникальный программный ключ:
36e006639f5218c2e591e7b6d00be7a10ca5b56f37

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Филиал в г. Избербаш

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине

ТРЕНИНГИ ПО ПРОДАЖАМ

Кафедра экономических и общеобразовательных дисциплин

Образовательная программа бакалавриата
38.03.01. Экономика

Направленность (профиль) программы

Финансы и кредит

Форма обучения
Очно - заочная

Статус дисциплины: факультативная дисциплина

Избербаш, 2025

Фонд оценочных средств по дисциплине «Тренинги по продажам» составлен в 2025 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика от «12» августа 2020 г., № 954.

Разработчик: Хасбулатова Б.М., к.э.н., ст. преп.

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Тренинги по продажам» одобрен: на заседании кафедры экономических и общеобразовательных дисциплин от «_30_» января_2025__г., протокол № 6__

Зав. кафедрой _____  _____ Сулейманова А.М.
(подпись)

на заседании Методической комиссии филиала ДГУ в г. Избербаше от «_30_» января__2025__г., протокол №_6__.

Председатель _____  _____ Алиев Ш.И.
(подпись)

Рецензент (эксперт):

Старший казначей
Отдела №26 УФК по РД



Омаров М.А.

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ по дисциплине «Тренинг по продажам»

1.1. Основные сведения о дисциплине

Объем дисциплины 1 зачетная единица, в том числе в академических часах 36 ч. Промежуточный контроль в форме зачета.

Очно форма обучения

Вид работы	Трудоемкость, академических часов	
	6 семестр	всего
Общая трудоёмкость	36	36
Контактная работа:	28	28
Лекции (Л)	28	28
Практические занятия (ПЗ)	-	-
Консультации	-	-
Промежуточная аттестация		
Самостоятельная работа:	8	8
- самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий);	6	6
- подготовка к рубежному контролю.	2	2

Очно-заочная форма обучения

Вид работы	Трудоемкость, академических часов	
	6 семестр	всего
Общая трудоёмкость	36	36
Контактная работа:	16	16
Лекции (Л)	16	16
Практические занятия (ПЗ)	-	-
Консультации	-	-
Промежуточная аттестация		
Самостоятельная работа:	20	20
- самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий);	10	10
- подготовка к рубежному контролю.	10	10

1.2. Требования к результатам обучения по дисциплине, формы их контроля и виды оценочных средств

№ п/п	Контролируемые модули, разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства		Способ контроля
			наименование	№№ заданий	

1	Модуль 1. Технологии продаж различных продуктов и услуг	ОПК-4	Реферат	2.1. 1-14 2.2.	Письменно, устно
----------	---	-------	---------	-------------------	------------------

1.3. Показатели и критерии определения уровня сформированности компетенций

Код и наименование индикатора достижения компетенций	Уровни сформированности компетенции			
	Недостаточный	Удовлетворительный (достаточный)	Базовый	Повышенный
Б-ОПК-4.8 Критически сопоставляет альтернативные варианты решения задач по управлению продажами, разрабатывает	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня	На удовлетворительном уровне воспроизводит теоретические основы принятия решений по управлению продажами, методы экономического и финансового их обоснования	Воспроизводит на хорошем уровне теоретические основы принятия решений по управлению продажами, методы экономического и финансового их обоснования	Воспроизводит на высоком уровне теоретические основы принятия решений по управлению продажами, методы экономического и финансового их обоснования
и обосновывает способы их решения с учетом критериев экономической эффективности		На удовлетворительном уровне понимает возможные варианты решения по управлению продажами с учетом критериев экономической эффективности На удовлетворительном уровне применяет методы и способы экономического и финансового обоснования принятия решений по управлению продажами	Понимает на хорошем уровне возможные варианты решения по управлению продажами с учетом критериев экономической эффективности Применяет на хорошем уровне методы и способы экономического и финансового обоснования принятия решений по управлению продажами	Понимает на высоком уровне возможные варианты решения по управлению продажами с учетом критериев экономической эффективности Применяет на высоком уровне методы и способы экономического и финансового обоснования принятия решений по управлению продажами

2. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ОЦЕНКИ знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины

2.1. Тематика рефератов

1. Холодный звонок
2. Презентационная и консультативная продажа
3. Пошаговый алгоритм ведения диалога с клиентом
4. Банк ответов на возражения клиентов
5. Техники завершения сделки
6. Стратегии принятия решения клиентом
7. Приемы завершения сделки

8. Коммуникативные навыки менеджера по продажам для высококлассного сервиса
9. Эффективное использование невербальных техник (жестов, мимики, позы, интонации) для первоклассного обслуживания клиента
10. Профессиональное слушание клиента
11. Поведение в ситуациях, когда претензии и возражения клиентов обоснованы
12. Управление стрессом в ситуации обслуживания «трудного» клиента
13. Быстрое восстановление позитивного рабочего состояния
14. Как сохранить эмоциональную устойчивость в конфликтных ситуациях с клиентами.

2.2. Требования к содержанию реферата

Написание реферата используется в учебном процессе вуза в целях приобретения студентом необходимой профессиональной подготовки, развития умения и навыков самостоятельного научного поиска: изучения литературы по выбранной теме, анализа различных источников и точек зрения, обобщения материала, выделения главного, формулирования выводов и т. п. С помощью рефератов студент глубже постигает наиболее сложные

проблемы курса, учиться лаконично излагать свои мысли, правильно оформлять работу, докладывать результаты своего труда.

Процесс написания реферата включает:

- выбор темы;
- подбор нормативных актов, специальной литературы и иных источников, их изучение;
- составление плана;
- написание текста работы и ее оформление;
- устное изложение реферата.

Работу над рефератом следует начинать с общего ознакомления с темой (прочтение соответствующего раздела учебника, учебного пособия, конспектов лекций). После этого необходимо изучить нормативные акты, литературные и иные источники, рекомендованные преподавателем. Однако перечень источников не должен связывать инициативу студента. Он может использовать произведения, самостоятельно подобранные в результате изучения библиографии в библиотеке. Особенно внимательно необходимо следить за новой литературой по избранной проблематике, в том числе за статьями в научных периодических изданиях. В процессе изучения литературы рекомендуется делать выписки, постепенно группируя и накапливая теоретический и практический материал. План реферата должен быть составлен таким образом, чтобы он раскрывал название работы.

Реферат, как правило, состоит из введения, в котором кратко обосновывается актуальность, научная и практическая значимость избранной темы, основного материала, содержащего суть проблемы и пути ее решения, заключения, содержащего теоретические выводы, списка использованной литературы.

Изложение материала должно быть кратким, точным, последовательным. Необходимо употреблять научные термины, избегать непривычных или двусмысленных понятий и категорий, сложных грамматических оборотов. Термины, отдельные слова и словосочетания допускается заменять принятыми текстовыми сокращениями, смысл которых ясен из контекста. Рекомендуется включать в реферат схемы и таблицы, если они помогают раскрыть основное содержание проблемы и сокращают объем работы.

Объем реферата — от 5 до 15 машинописных страниц.

На титульном листе студент указывает название вуза, кафедры, полное наименование темы реферата, свою фамилию и инициалы, а также ученую степень, звание, фамилию и инициалы научного руководителя, в самом конце — дату написания работы.

Текст полностью написанной и оформленной работы подлежит тщательной проверке. Ошибки и опiski как в тексте, так и в цитатах и в научно-справочном аппарате отрицательно сказываются на оценке.

Содержание реферата студент докладывает на практическом занятии, заседании кружка, научно-практической конференции. Предварительно подготовив тезисы доклада, студент в течение 7—10 минут должен кратко изложить основные положения своей работы. На основе обсуждения студенту выставляется соответствующая оценка.

В процессе выполнения реферата студент не только закрепляет, но и углубляет и расширяет полученные знания по избранной теме, осваивает необходимые навыки научного творчества, овладевает методами самостоятельной научной работы.

Реферат отражает результаты самостоятельно проведенного студентом научного исследования. В нем студент должен показать умение подбирать и изучать необходимую по теме литературу, находить в ней подходящую информацию, грамотно и хорошо излагать свои мысли, правильно и свободно пользоваться как общепринятой экономической, так и специальной финансовой терминологией.

Выбор темы реферативной работы осуществляется в соответствии с предложенной преподавателем тематикой. В отдельных случаях студент может выбрать для своего реферата тему, которая не вошла в тематику, но отражает его приверженность определенному направлению научных поисков.

Материал в реферате располагается в следующей последовательности:

- титульный лист
- план работы
- введение
- текст работы (разбитый на разделы)
- заключение
- список литературы.

Критерии оценки:

Промежуточный контроль по дисциплине включает:

– написание и защита реферата – 100 баллов.

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если – выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность; сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на вопросы.

- оценка «не зачтено» выставляется студенту, если тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.