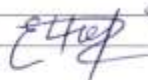


ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ПРИЕМ 2020 г.
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ очная

Управление продажами

Направление подготовки/ специальность	27.04.05 Инноватика		
Образовательная программа (направленность (профиль))	Технологическое брокерство		
Специализация	Технологическое брокерство		
Уровень образования	высшее образование – магистратура		
Курс	2	семестр	3
Трудоемкость в кредитах (зачетных единицах)	3		

Директор ШИП
Руководитель ООП
Преподаватель

	А.А. Осадченко
	С.Н. Попова
	Е.И. Карякин

2020 г.

1. Роль дисциплины «Управление продажами» в формировании компетенций выпускника:

Элемент образовательной программы (дисциплина, практика, ГИА)	Семестр	Код компетенции	Наименование компетенции	Составляющие результатов освоения (дескрипторы компетенций)	
				Код	Наименование
Управление продажами	3	УК(У)-2	Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК(У)-2. 32	Знать современные подходы к управлению проектами, процессов и функций управления инновационными проектами на разных стадиях жизненного цикла
				УК(У)-2. У2	Уметь применять теоретические знания, связанные с организацией управления проектами, в том числе в условиях риска и неопределенности
				УК(У)-2.В2	Владеет навыками оперативного управления реализацией проекта на всех стадиях его жизненного цикла
		ПК(У)-1	Способность выбрать (разработать) технологию осуществления (коммерциализации) результатов научного исследования (разработки)	ПК(У)-1.31	Знает основные технологии осуществления и коммерциализации инновационного продукта
				ПК(У)-1.У1	Уметь разработать технологию осуществления и коммерциализации разработок
				ПК(У)-1.В1	Владеем навыками выбора технологии коммерциализации инновационного продукта
		ДПК(У)-2	Разрабатывать программы трансфера и коммерциализации инновационных разработок	ДПК(У)-2.33	Знать подходы к продвижению нового продукта инструменты трансфера технологий
				ДПК(У)-2.У3	Уметь разрабатывать план продвижения нового продукта

2. Показатели и методы оценивания

Планируемые результаты обучения по дисциплине		Код контролируемой компетенции	Наименование раздела дисциплины	Методы оценивания (оценочные мероприятия)
Код	Наименование			
РД 1	Способность руководить инновационными проектами, разрабатывать и реализовывать стратегию развития, способность разрабатывать план и программу продвижения инновационного продукта	УК(У)-2. ПК(У)-1.	Раздел 1. Маркетинг в экономической системе	Защита отчета работ по индивидуальным проектам
РД 2	Способность критически анализировать современные проблемы инноватики, ставить задачи, выбирать соответствующие методы решения, и разрабатывать программу исследования, интерпретировать, представлять и применять полученные результаты, прогнозировать тенденции научно-технического развития	УК-2. ПК(У)-1. ДПК(У)-2.	Раздел 2. Координация и реализация маркетинговых решений	Защита отчета работ по индивидуальным проектам
РД 3	Способность проводить аудит и анализ проектов и бизнес-процессов Оценивать эффективность инвестиций, выполнять	ДПК(У)-2.	Раздел 3. Организация систем сбыта и управление	Защита отчета работ по индивидуальным проектам

	маркетинговые исследования для продвижения производимого продукта на мировом рынке	ПК(У)-1.	маркетинговыми коммуникациями	
--	--	----------	-------------------------------	--

3. Шкала оценивания

Порядок организации оценивания результатов обучения в университете регламентируется отдельным локальным нормативным актом – «Система оценивания результатов обучения в Томском политехническом университете (Система оценивания)» (в действующей редакции). Используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов обучения. Итоговая оценка (традиционная и литерная) по видам учебной деятельности (изучение дисциплин, УИРС, НИРС, курсовое проектирование, практики) определяется суммой баллов по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации (итоговая рейтинговая оценка - максимум 100 баллов).

Распределение основных и дополнительных баллов за оценочные мероприятия текущего контроля и промежуточной аттестации устанавливается календарным рейтинг-планом дисциплины.

Рекомендуемая шкала для отдельных оценочных мероприятий входного и текущего контроля

% выполнения задания	Соответствие традиционной оценке	Определение оценки
90%÷100%	«Отлично»	Отличное понимание предмета, всесторонние знания, отличные умения и владение опытом практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, их качество оценено количеством баллов, близким к максимальному
70% - 89%	«Хорошо»	Достаточно полное понимание предмета, хорошие знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество ни одного из них не оценено минимальным количеством баллов
55% - 69%	«Удовл.»	Приемлемое понимание предмета, удовлетворительные знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество некоторых из них оценено минимальным количеством баллов
0% - 54%	«Неудовл.»	Результаты обучения не соответствуют минимально достаточным требованиям

Шкала для оценочных мероприятий экзамена

% выполнения заданий экзамена	Экзамен, балл	Соответствие традиционной оценке	Определение оценки
90%÷100%	18 ÷ 20	«Отлично»	Отличное понимание предмета, всесторонние знания, отличные умения и владение опытом практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, их качество оценено количеством баллов, близким к максимальному
70% - 89%	14 ÷ 17	«Хорошо»	Достаточно полное понимание предмета, хорошие знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество ни одного из них не оценено минимальным количеством баллов
55% - 69%	11 ÷ 13	«Удовл.»	Приемлемое понимание предмета, удовлетворительные знания, умения и опыт практической деятельности, необходимые результаты обучения сформированы, качество некоторых из них оценено минимальным количеством баллов
0% - 54%	0 ÷ 10	«Неудовл.»	Результаты обучения не соответствуют минимально достаточным требованиям

4. Перечень типовых заданий

	Оценочные мероприятия	Примеры типовых контрольных заданий
1.	Защита проекта	Тематика проектов: организация системы сбыта и маркетинговых коммуникаций в компании Х. Вопросы к защите: 1. Анализ рынка: емкость и потенциал, динамика, сезонность, доля рынка, эластичность спроса, привлекательность. 2. Выбор технологий коммерциализации инновационного продукта. 3. Подходы к продвижению инновационного продукта на рынке. 4. Рекламная компания.

5. Методические указания по процедуре оценивания

	Оценочные мероприятия	Процедура проведения оценочного мероприятия и необходимые методические указания
1.	Посещение занятий (П)	Посещение занятий (лекций, практик) оценивается в 1 балл. Общее число баллов, которое может получить студент (за исключением контрольных мероприятий) – 16 баллов.
2.	Активное участие в дискуссиях на занятиях (АУ)	Участие в обсуждении темы на занятиях оценивается в 2 балла. Общее число баллов, которое может получить студент – 32 балла.
3.	Проектная работа (ПР)	Проектная работа проводится за весь семестр. 30 баллов — своевременная сдача промежуточных этапов отчета. 10 баллов за первый этап ПР. 10 баллов за второй этап ПР. 10 баллов за третий этап ПР.
4.	Зачет (З)	Зачет сводится к защите проекта. Максимальная оценка за защиту — 22 балла. Защита происходит устно, публично, с презентацией результатов этапа. Критерии оценивания: • 6 баллов Работа выполнена в полном объеме • 6 баллов Работа выполнена корректно с рыночной точки зрения • 5 баллов Работа оформлена в виде презентации • 5 баллов Работа доложена участниками рабочей группы Суммарно за защиту проектной работы каждый член рабочей группы получает 0-52 баллов.