

**Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»**

Направление подготовки/специальность: 38.03.02 Менеджмент

Наименование образовательной программы: Маркетинг

Уровень образования: высшее образование - бакалавриат

Форма обучения: Заочная

**Оценочные материалы
по дисциплине
Управление продажами**

**Москва
2022**

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Преподаватель

(должность)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Вольная С.А.
	Идентификатор	R09d4f34a-VolnayaSA-857582a9

(подпись)

С.А. Вольная

(расшифровка
подписи)

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель
образовательной
программы

(должность, ученая степень,
ученое звание)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Колесникова О.В.
	Идентификатор	R3162f4d9-KolesnikovaOV-4017a20

(подпись)

О.В.
Колесникова

(расшифровка
подписи)

Заведующий
выпускающей
кафедры

(должность, ученая степень,
ученое звание)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Кетоева Н.Л.
	Идентификатор	R56dba1ba-KetoyevaNL-5403d8c5

(подпись)

Н.Л. Кетоева

(расшифровка
подписи)

ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Оценочные материалы по дисциплине предназначены для оценки: достижения обучающимися запланированных результатов обучения по дисциплине, этапа формирования запланированных компетенций и уровня освоения дисциплины.

Оценочные материалы по дисциплине включают оценочные средства для проведения мероприятий текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Формируемые у обучающегося компетенции:

1. ПК-7 владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ

и включает:

для текущего контроля успеваемости:

Форма реализации: Письменная работа

1. Базовые принципы экономической системы (Тестирование)
2. Теоретические аспекты управления продажами (Тестирование)
3. Технологии продаж (Контрольная работа)
4. Управление продажами по сферам деятельности (Контрольная работа)

БРС дисциплины

8 семестр

Раздел дисциплины	Веса контрольных мероприятий, %				
	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3	КМ-4
	Срок КМ:	3	7	11	14
Теоретические аспекты управления продажами					
Сущность управления продажами		+			
Базовые принципы экономической системы					
Классификация методов и способов продаж			+		
Организация функционирования отдела продаж			+		
Технологии продаж					
Управление продажами производителями товаров				+	
Управление продажами услуг				+	
Управление продажами по сферам деятельности					

Управление продажами франшиз				+
Управление продажами на рынке B2C				+
Вес КМ:	20	25	25	30

\$Общая часть/Для промежуточной аттестации\$

СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

I. Оценочные средства для оценки запланированных результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Индекс компетенции	Индикатор	Запланированные результаты обучения по дисциплине	Контрольная точка
ПК-7	ПК-7(Компетенция)	Знать: Методический инструментарий реализации управленческих решений в области функционального менеджмента Знать актуальные проблемы и тенденции развития соответствующей научной области Уметь: Координировать деятельность исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ Составлять аналитические материалы и оценивать управленческие мероприятия	Теоретические аспекты управления продажами (Тестирование) Базовые принципы экономической системы (Тестирование) Технологии продаж (Контрольная работа) Управление продажами по сферам деятельности (Контрольная работа)

II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания

КМ-1. Теоретические аспекты управления продажами

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Тестирование

Вес контрольного мероприятия в БРС: 20

Процедура проведения контрольного мероприятия: Обучающиеся получают тест с вопросами и отвечают на них в рамках отведенного времени

Краткое содержание задания:

Ответить на различные вопросы по разделу “Теоретические аспекты управления продажами”

Контрольные вопросы/задания:

Знать: Знать актуальные проблемы и тенденции развития соответствующей области	научной	1. Управление продажами - это 2. Социально-экономическая сущность управления продажами 3. Субъекты продаж 4. Объекты продаж 5. Цикл управления продажами
---	---------	--

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

КМ-2. Базовые принципы экономической системы

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Тестирование

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Обучающиеся получают тест с вопросами и отвечают на них в рамках отведенного времени

Краткое содержание задания:

Ответить на различные вопросы по разделу “Базовые принципы экономической системы”

Контрольные вопросы/задания:

Знать: Методический инструментарий реализации управленческих решений в области функционального менеджмента	<ol style="list-style-type: none"> 1. Методы и способы продаж 2. Различие между B2B и B2C 3. Разбор схемы презентации товара AIDA 4. Стандарты работы сотрудников отдела продаж 5. Ключевые показатели эффективности (KPI) в продажах
--	--

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто, выбрано верное направление для решения задач

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

КМ-3. Технологии продаж

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Контрольная работа

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Выдача заданий по вариантам. Продолжительность контроля составляет 45 минут. Выполнение заданий индивидуально. Проверка заданий производится преподавателем

Краткое содержание задания:

Контрольная работа ориентирована на проверку знаний и основных определений

Контрольные вопросы/задания:

Уметь: Координировать деятельность исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проводить анализ сбытовых издержек 2. Применять техники определения потребностей покупателей 3. Использовать информацию о клиенте в продаже 4. Применять знания при продаже услуг на различных рынках 5. Выявлять взаимосвязь сбытовой деятельности и маркетинга
---	---

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

КМ-4. Управление продажами по сферам деятельности

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Контрольная работа

Вес контрольного мероприятия в БРС: 30

Процедура проведения контрольного мероприятия: Выдача заданий по вариантам. Продолжительность контроля составляет 45 минут. Выполнение заданий индивидуально. Проверка заданий производится преподавателем

Краткое содержание задания:

Контрольная работа ориентирована на проверку знаний и основных определений

Контрольные вопросы/задания:

Уметь: аналитические оценивать мероприятия	Составлять материалы и управленческие	1.Применять подходы к управлению продажами на рынке интеллектуальной собственности 2.Применять методы и способы продвижения франшизы на рынок 3.Заключать договора коммерческой концессии при продаже франшизы 4.Применять стандарты торговых организаций 5.Применять инновации в управлении продажами
---	---	--

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

8 семестр

Форма промежуточной аттестации: Экзамен

Пример билета

НИУ «МЭИ»	ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1 Кафедра менеджмента в энергетике и промышленности	Утверждаю Зав. кафедрой
		« » 2021 г.
		Дисциплина «Управление продажами» Инженерно - экономический институт
1. Управление продажами - это 2. Разбор схемы презентации товара AIDA 3. Практическое задание		

Процедура проведения

Ответить на теоретические вопросы. Студент отвечает письменно 60 минут

1. Перечень компетенций/индикаторов и контрольных вопросов проверки результатов освоения дисциплины

1. Компетенция/Индикатор: ПК-7(Компетенция)

Вопросы, задания

1. Управление продажами - это
2. Цикл управления продажами
3. Различие между B2B и B2C
4. Ключевые показатели эффективности (KPI) в продажах
5. Разбор схемы презентации товара AIDA
6. Прямые каналы сбыта - это
7. Специфика продажи банковских услуг
8. Классификация предприятий розничной торговли
9. Франшиза, как товар - это
10. Современные форматы предприятий торговли

Материалы для проверки остаточных знаний

1. Основная задача менеджера по продажам это
Ответы:

1. 1) Презентация продукта
2) Контроль и обеспечение сделки по продаже
3) Привлечение клиента в компанию
Верный ответ: 3) Привлечение клиента в компанию
2. Для B2C характерно

Ответы:

- 1) Продажи включают единоразовые покупки
- 2) Продажи требуют больше технических знаний о продукте/услуге и практически не дают возможностей для эмоционального мышления
- 3) Продажи требуют больше эмоционального мышления, нежели логической информации
- 4) В продажах всё зависит от стандартной цены, если конкурент приходит с более низкой ценой, заинтересованные стороны переключаются на него

Верный ответ: 1) Продажи включают единоразовые покупки 3) Продажи требуют больше эмоционального мышления, нежели логической информации

3. Внутренний контроль продаж - это

Ответы:

- 1) Система, которая дает возможность в любой момент узнать, что происходит и делается в области продаж: сколько контрактов заключено, на каком этапе переговоры, насколько загружены сотрудники и т.д
- 2) Система, состоящая из входа, элементов выхода и совокупности таких звеньев, как среда контроля, центры ответственности, техника контроля, процедуры контроля, система учета

Верный ответ: 2) Система, состоящая из входа, элементов выхода и совокупности таких звеньев, как среда контроля, центры ответственности, техника контроля, процедуры контроля, система учета

4. Цель управления продажами

Ответы:

- 1) Выявлять и помогать решать задачи потребителей лучше конкурентов по нише, принося организации нужный финансовый результат
- 2) Обеспечение наибольшего их объема путем планирования, организации, мотивации и контроля деятельности тор-говых представителей
- 3) Обеспечить потребителя продукцией вовремя при выгодных общей рентабельности условиях

Верный ответ: 2) Обеспечение наибольшего их объема путем планирования, организации, мотивации и контроля деятельности тор-говых представителей

5. Какое количество основных каналов сбыта?

Ответы:

- 1) 1
- 2) 2
- 3) 4
- 4) 6

Верный ответ: 2) 2

6. Антимотиваторы продаж - это

Ответы:

- 1) Некая сила, которая заставляет людей действовать и добиваться поставленных целей
- 2) Совокупность факторов и действий компании, которые приводят к снижению эффективности продаж

Верный ответ: 2) Совокупность факторов и действий компании, которые приводят к снижению эффективности продаж

7. Отличие стационарной торговой сети от нестационарной

Ответы:

- 1) Торговые предприятия расположены в любых местах
- 2) Торговые предприятия расположены в специально оборудованных и предназначенных для ведения торговли зданиях и строениях
- 3) Торговые предприятия нигде не расположены

Верный ответ: 2) Торговые предприятия расположены в специально оборудованных и предназначенных для ведения торговли зданиях и строениях

8. К современным форматам предприятий торговли НЕ относится

Ответы:

- 1) Гипермаркеты
- 2) Палатки
- 3) Торговые центры
- 4) Супермаркеты

Верный ответ: 2) Палатки

9. Торговое обслуживание - это

Ответы:

- 1) Деятельность продавца при непосредственном взаимодействии с покупателем, направленная на удовлетворение потребностей покупателя в процессе приобретения товара
- 2) Совокупность приемов и способов, с помощью которых осуществляется процесс продажи товаров
- 3) Органи-зационный процесс, представляющий собой сочетание методов обслуживания покупателей

Верный ответ: 1) Деятельность продавца при непосредственном взаимодействии с покупателем, направленная на удовлетворение потребностей покупателя в процессе приобретения товара

10. Франшиза - это

Ответы:

- 1) Это объект договора, то есть упакованный бизнес, куда включены: интеллектуальная собственность, товарные знаки, фирменные названия, технологии, коммерческая тайна
- 2) Гражданско-правовой договор, по которому одна сторона (даритель) безвозмездно передает или обязуется передать определенное имущество другой стороне (одаряемому) либо освобождает или обязуется освободить её от имущественной обязанности
- 3) Это сделка, в результате которой одна сторона получает распространение и укрепление сети бизнеса под своей маркой и определенную плату, а другая — бизнес «под ключ» с известным именем, сложившимся бизнес-пакетом, в котором прописаны все условия ведения бизнеса
- 4) Регулярно получаемый доход с капитала, облигаций, имущества, земли

Верный ответ: 1) Это объект договора, то есть упакованный бизнес, куда включены: интеллектуальная собственность, товарные знаки, фирменные названия, технологии, коммерческая тайна 3) Это сделка, в результате которой одна сторона получает распространение и укрепление сети бизнеса под своей маркой и определенную плату, а другая — бизнес «под ключ» с известным именем, сложившимся бизнес-пакетом, в котором прописаны все условия ведения бизнеса

II. Описание шкалы оценивания

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 90

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "продвинутого" уровня. Ответы даны верно, четко сформулированные особенности практических решений, с мелкими погрешностями

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "базового" уровня. Большинство ответов даны верно. В части материала есть незначительные недостатки

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "порогового" уровня. Основная часть задания выполнена верно. на вопросы углубленного уровня

III. Правила выставления итоговой оценки по курсу

Итоговая оценка по курсу выставляется с учетом промежуточной аттестации и текущей