

Оценочные материалы при формировании рабочих программ дисциплин (модулей)

Направление подготовки / специальность: 23.03.01 Технология транспортных процессов

Профиль / специализация: Логистика нефтегазового комплекса и транспортных систем

Дисциплина: Основы маркетинга

Формируемые компетенции: ПК-2

ПК-3

1. Описание показателей, критериев и шкал оценивания компетенций.

Показатели и критерии оценивания компетенций

Объект оценки	Уровни сформированности компетенций	Критерий оценивания результатов обучения
Обучающийся	Низкий уровень Пороговый уровень Повышенный уровень Высокий уровень	Уровень результатов обучения не ниже порогового

Шкалы оценивания компетенций при сдаче экзамена или зачета с оценкой

Достигнутый уровень результата обучения	Характеристика уровня сформированности компетенций	Шкала оценивания Экзамен или зачет с оценкой
Низкий уровень	Обучающийся: -обнаружил пробелы в знаниях основного учебно-программного материала; -допустил принципиальные ошибки в выполнении заданий, предусмотренных программой; -не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании программы без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.	Неудовлетворительно
Пороговый уровень	Обучающийся: -обнаружил знание основного учебно-программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учебной и предстоящей профессиональной деятельности; -справляется с выполнением заданий, предусмотренных программой; -знаком с основной литературой, рекомендованной рабочей программой дисциплины; -допустил неточности в ответе на вопросы и при выполнении заданий по учебно-программному материалу, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.	Удовлетворительно
Повышенный уровень	Обучающийся: - обнаружил полное знание учебно-программного материала; -успешно выполнил задания, предусмотренные программой; -усвоил основную литературу, рекомендованную рабочей программой дисциплины; -показал систематический характер знаний учебно-программного материала; -способен к самостоятельному пополнению знаний по учебно-программному материалу и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности	Хорошо
Высокий уровень	Обучающийся: -обнаружил всесторонние, систематические и глубокие знания учебно-программного материала; -умеет свободно выполнять задания, предусмотренные программой; -ознакомился с дополнительной литературой; -усвоил взаимосвязь основных понятий дисциплин и их значение для приобретения профессии; -проявил творческие способности в понимании учебно- программногo материала.	Отлично

Описание шкал оценивания

Компетенции обучающегося оценивается следующим образом:

Планируемый уровень результатов освоения	Содержание шкалы оценивания достигнутого уровня результата обучения			
	Неудовлетворительно Не зачтено	Удовлетворительно Зачтено	Хорошо Зачтено	Отлично Зачтено
Знать	Неспособность обучающегося самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при решении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения.	Обучающийся способен самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при решении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения.	Обучающийся демонстрирует способность к самостоятельному применению знаний при решении заданий, аналогичных тем, которые представлял преподаватель, и при его консультативной поддержке в части современных проблем.	Обучающийся демонстрирует способность к самостоятельному применению знаний в выборе способа решения нестандартных или неизвестных тем, и при консультативной поддержке в части междисциплинарных связей.
Уметь	Отсутствие у обучающегося самостоятельности в применении умений по использованию методов освоения учебной дисциплины.	Обучающийся демонстрирует самостоятельность в применении умений решения учебных заданий в полном соответствии с образцом, данным преподавателем.	Обучающийся продемонстрирует самостоятельное применение умений решения заданий, аналогичных тем, которые представлял преподаватель, и при его консультативной поддержке в части современных проблем.	Обучающийся демонстрирует самостоятельное применение умений решения неизвестных или нестандартных заданий и при консультативной поддержке преподавателя в части междисциплинарных связей.
Владеть	Неспособность самостоятельно проявить навык решения поставленной задачи по стандартному образцу повторно.	Обучающийся демонстрирует самостоятельность в применении навыка по заданиям, решение которых было показано преподавателем	Обучающийся демонстрирует самостоятельное применение навыка решения заданий, аналогичных тем, которые представлял преподаватель, и при его консультативной поддержке в части современных проблем.	Обучающийся демонстрирует самостоятельное применение навыка решения неизвестных или нестандартных заданий и при консультативной поддержке преподавателя в части междисциплинарных связей

2. Перечень вопросов и задач к экзамену.

Примерный перечень вопросов к экзамену.

Компетенция ПК-2:

1. Понятие «маркетинг»;
2. Эволюция маркетинга;
3. Особенности маркетинга;
4. Сущность и принципы маркетинга;
5. Функции маркетинга;
6. Виды маркетинга;
7. Маркетинговая среда.

8. Понятие о SWOT-анализе и маркетинговой стратегии
9. Стратегии в отношении товара и рынка. Стратегия концентрированного роста.
10. Стратегии в отношении товара и рынка. Стратегия интегрированного роста.
11. Стратегии в отношении товара и рынка. Стратегия диверсификации.
12. Стратегии в отношении товара и рынка. Ликвидация.
13. Стратегии в отношении товара и рынка. «Сбор урожая».
14. Стратегии в отношении товара и рынка. Сокращение объемов.
15. Стратегии в отношении товара и рынка. Сокращение расходов.
16. Стратегии в отношении конкурентов. Стратегия снижения себестоимости.
17. Стратегии в отношении конкурентов. Стратегия дифференцирования
18. Стратегии в отношении конкурентов. Стратегия концентрации на сегменте.
19. Стратегии в отношении конкурентов. Стратегия внедрения новшеств.
20. Стратегии в отношении конкурентов. Стратегия немедленного реагирования на потребности рынка.
21. Стратегии в отношении доли на рынке. Атакующая стратегия
22. Стратегии в отношении доли на рынке. Оборонительная стратегия (удерживающая стратегия)
23. Стратегии в отношении доли на рынке. Стратегия отступления.
24. Ценовая политика в маркетинге. Виды ценовой политики.
25. Установление цены с возмещением издержек производства.
26. Политика уровня цен (политика высоких цен)
27. Политика целевой нормы прибыли
28. Политика проникновения на рынок (политика низких цен)
29. Политика рыночной сегментации (политика дифференцированных цен)
30. Политика психологического ценообразования (политика неокругленных цен)
31. Политика следования за лидером (политика ценового лидера)
32. Мероприятия по формированию спроса
33. Мероприятия по стимулированию сбыта

Компетенция ПК-3:

1. Этапы исследования рынка
2. Изучение товара (услуги) индивидуального пользования
3. Изучение товара (услуги) производственного назначения
4. Методы создания товара
5. Технологическая цепочка создания товара
6. Жизненный цикл товара, характеристика его этапов.
7. Общие вопросы исследования рынка, классификация рынков
8. Этапы изучения рынка, его характеристики
9. Классификация видов информации и методы сбора информации
10. Характеристика кабинетных исследований
11. Характеристика полевых исследований
12. Исследование рынка транспортных услуг
13. Этапы процессов маркетингового обследования
14. Общие вопросы конкуренции, виды конкуренции
15. Понятие конкурентоспособности, сущность. Изучение конкурентов.
16. Группы конкурентов.
17. Этапы изучения конкурентов (SWOT-анализ)
18. Сегментирование рынка, преимущества использования сегментирования.
19. Виды сегментирования
20. Методы сегментирования

21. Изучение мотивов спроса потребителей

22. Выявление неудовлетворенных потребностей

Образец экзаменационного билета

Дальневосточный государственный университет путей сообщения		
Кафедра (к203) Технология транспортных процессов и логистика _____ семестр, _____ учебный год	Экзаменационный билет №____ по дисциплине Основы маркетинга подготовки / специальности 23.03.01 Технология транспортных процессов профиль/специализация Логистика нефтегазового комплекса и транспортных систем	«Утверждаю» Зав. кафедрой Король Р.Г. «___» _____ 20__ г.
1. Вопрос	(компетенция)	
2. Вопрос	(компетенция)	
3. Задача (задание)	(компетенция)	

Примечание. В каждом экзаменационном билете должны присутствовать вопросы, способствующих формированию у обучающегося всех компетенций по данной дисциплине.

3. Тестовые задания. Оценка по результатам тестирования.

1. Задание

Вставить год

ОАО РЖД было создано на базе имущества Министерства путей сообщения _____ году

Правильные варианты ответа: 2003;

2. Задание

Выбрать правильный ответ

Доля грузоперевозок в России железнодорожным транспортом составляет:

- 40%
- 60%
- 80%

3. Задание

Выбрать правильные ответы

Целями структурной реформы на железнодорожном транспорте являются:

- повышение устойчивости работы ж.д. транспорта
- повышение доступности ж.д. транспорта
- повышение безопасности и качества предоставляемых услуг
- повышение доли морально устаревших фондов
- удовлетворение растущего спроса на услуги ж.д. транспорта

4. Задание

Вставить пропущенное слово

Сбор информации о деятельности предприятия, изучение ее по нескольким основным направлениям и использование полученных результатов для выбора направлений развития бизнеса в целом носит название КОМПЛЕКСНОЕ _____ РЫНКА

Правильные варианты ответа: исследование; ИССЛЕДОВАНИЕ;

5. Задание

Выбрать правильные ответы

Цели маркетинговых исследований могут носить следующий характер:

- разведочный
- описательный
- казуальный
- визуальный

6. Задание

Выбрать правильные ответы

В целях облегчения проведения маркетинговых исследований выделены следующие объекты:

- изучение товара
- изучение рынка
- изучение конкурентов
- изучение продавцов
- изучение потребителей

7. Задание

Соответствие термина его содержанию

Наблюдение

метод сбора первичной маркетинговой информации об изучаемом объекте путем наблюдения за выбранными группами людей, действиями и ситуациями

Прямое наблюдение

непосредственное наблюдение за поведением людей

Открытое наблюдение

наблюдение, при котором люди знают о том, что за ними наблюдают

скрытое наблюдение

Соответствие между бальной системой и системой оценивания по результатам тестирования устанавливается посредством следующей таблицы:

Объект оценки	Показатели оценивания результатов обучения	Оценка	Уровень результатов обучения
Обучающийся	60 баллов и менее	«Неудовлетворительно»	Низкий уровень
	74 – 61 баллов	«Удовлетворительно»	Пороговый уровень
	84 – 75 баллов	«Хорошо»	Повышенный уровень
	100 – 85 баллов	«Отлично»	Высокий уровень

4. Оценка ответа обучающегося на вопросы, задачу (задание) экзаменационного билета, зачета, курсового проектирования.

Оценка ответа обучающегося на вопросы, задачу (задание) экзаменационного билета, зачета

Элементы оценивания	Содержание шкалы оценивания			
	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
	Не зачтено	Зачтено	Зачтено	Зачтено
Соответствие ответов формулировкам вопросов (заданий)	Полное несоответствие по всем вопросам	Значительные погрешности	Незначительные погрешности	Полное соответствие
Структура, последовательность и логика ответа. Умение четко, понятно, грамотно и свободно излагать свои мысли	Полное несоответствие критерию.	Значительное несоответствие критерию	Незначительное несоответствие критерию	Соответствие критерию при ответе на все вопросы.

Знание нормативных, правовых документов и специальной литературы	Полное незнание нормативной и правовой базы и специальной литературы	Имеют место существенные упущения (незнание большей части из документов и специальной литературы по названию, содержанию и т.д.).	Имеют место несущественные упущения и незнание отдельных (единичных) работ из числа обязательной литературы.	Полное соответствие данному критерию ответов на все вопросы.
Умение увязывать теорию с практикой, в том числе в области профессиональной работы	Умение связать теорию с практикой работы не проявляется.	Умение связать вопросы теории и практики проявляется редко	Умение связать вопросы теории и практики в основном проявляется.	Полное соответствие данному критерию. Способность интегрировать знания и привлекать сведения из различных научных сфер