

Оценочные материалы при формировании рабочих программ дисциплин (модулей)

Направление подготовки / специальность: ТЕХНОЛОГИЯ ТРАНСПОРТНЫХ ПРОЦЕССОВ

Профиль / специализация: Пассажирский комплекс железнодорожного транспорта

Дисциплина: Управление качеством в пассажирском комплексе

Формируемые компетенции: 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 зачета

| 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 объеме, 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 |

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 неизвестных или нестандартных заданий 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 экзаменам, зачетам, курсовому проектированию, лабораторным

2.1 Перечень вопросов к зачету ПК-3

1. Сущность и значение маркетинга в управленческой деятельности предприятия
2. Эволюция концепций маркетинга.
3. Типология потребителей на товарном рынке. Отличительные особенности бизнес-рынка.
4. Комплекс маркетинга. Особенности комплекса маркетинга в сфере услуг
5. Характеристика макро- и микросреды компании
6. Внешняя и внутренняя информация, источники ее получения.
7. Первичная и вторичная информация. Методы сбора первичной информации
8. Изучение спроса как направление маркетингового исследования. Состояния спроса и виды маркетинга.
9. Исследование конкурентов как направление маркетингового исследования

| |
|--|
| <p>10. Сущность сегментации рынка. Основные критерии сегментации.</p> <p>11. Выбор целевого рынка. Стратегии сегментации.</p> <p>12. Позиционирование товара. Критерии и стратегии эффективного позиционирования</p> <p>13. Товар как маркетинговая категория. Трехуровневая структура товара</p> <p>14. Классификация товаров на потребительском рынке.</p> <p>15. Классификация товаров на бизнес-рынке</p> <p>16. Жизненный цикл товара. Особенности маркетинга на различных этапах ЖЦТ</p> <p>17. Характеристика основных этапов разработки товара-новинки.</p> <p>18. Товарный ассортимент: понятие, основные характеристики (широта, глубина, насыщенность). Пути расширения ассортимента</p> <p>19. Товарная марка: понятие, основные составляющие, преимущества использования.</p> <p>20. Требования и подходы к присвоению марочных названий</p> <p>21. Упаковка как инструмент маркетинга.</p> <p>22. Сущность и содержание ценовой политики предприятия. Факторы, оказывают влияние на формирование цен.</p> <p>23. Характеристика основных этапов разработки ценовой политики.</p> <p>24. Методы ценообразования. Их преимущества и недостатки</p> <p>25. Стратегии ценообразования</p> <p>26. Каналы распределения товаров: типы, функции и факторы, определяющие их выбор</p> <p>27. Стратегии охвата рынка в процессе распределения товаров.</p> <p>28. Характеристика инструментов комплекса маркетинговых коммуникаций</p> <p>29. Реклама как инструмент маркетинга: понятие, виды, средства рекламы</p> <p>30. Паблик рилейшнз: цели, задачи, основные мероприятия ПР</p> <p>31. Стимулирование продаж: цели, объекты, основные средства стимулирования</p> <p>32. Прямой маркетинг: понятие, цели, виды, преимущества перед традиционным маркетингом</p> <p>33. Характеристика процесса личной продажи</p> <p>34. Планирование маркетинговой деятельности в компании. Структура плана маркетинга</p> <p>35. Организация службы маркетинга</p> <p>36. Контроль и анализ маркетинговой деятельности</p> |
| |

Образец экзаменационного билета

| | | |
|--|---|---------------------|
| Дальневосточный государственный университет путей сообщения | | |
| Кафедра | Билет № 1 | «Утверждаю» |
| «Организация перевозок и безопасность на транспорте» | по дисциплине | Заведующий кафедрой |
| .. семестр 201../201.. уч.г. | «Управление качеством в пассажирском комплексе» | доцент Каликина ТН. |
| для специальности 23.04.01 «Технологии транспортных процессов» | | |
| 1. Сущность системы управления качеством (ПК-3). | | |
| 2. Стратегии функционирования пассажирских компаний (ПК-3). | | |

3. Темы РГР для очной формы обучения (темы контрольной работы для заочной формы обучения): (ПК-3).

- 1.Современные концепции маркетинга
- 2.Социальная ответственность и этика в маркетинге
- 3.Маркетинг услуг и его особенности
- 4.Маркетинговая среда предприятия
- 5.Маркетинговая информация и маркетинговые исследования
- 6.Оценка рыночного проса в маркетинге
- 7.Анализ конкуренции на рынке и создание конкурентных преимуществ предприятия
- 8.Исследование процесса принятия решения о покупке бизнес-потребителями
- 9.Исследование процесса принятия решения о покупке индивидуальными потребителями.
- 10.Сегментация рынка потребителей.
- 11.Товар как категория маркетинга
- 12.Концепция жизненного цикла товара
- 13.Разработка нового товара продукции
- 14.Упаковка как инструмент маркетинга
- 15.Формирование ассортиментной политики предприятия
- 16.Разработка сервисной стратегии в системе товарной политике предприятия
- 17.Позиционирование товара на рынке в целях достижения конкурентных преимуществ
- 18.Управление качеством товаров в маркетинге
- 19.Роль стандартизации и дифференциации в товарной политике предприятия
- 20.Брэнд-менеджмент в системе товарной политики предприятия
- 21.Маркетинговый подход к разработке ценовой политики предприятия
- 22.Маркетинговый подход к организации сбыта товаров (услуг)
- 23.Франчайзинг как способ распределения товаров (услуг)
- 24.Взаимосвязь маркетинга и логистики в системе организации сбыта товаров (услуг)
- 25.Имидж предприятия и организация PR
- 26.Реклама, как средство продвижения товара
- 27.Директ-маркетинг в системе маркетинговых коммуникаций
- 28.Личные продажи как инструмент маркетинговых коммуникаций
- 29.Мерчандайзинг как инструмент маркетинга.
- 30.Современные методы стимулирования сбыта.
- 31.Разработка плана маркетинга
- 32.Организация и контроль маркетинга на предприятии
- 33.Маркетинг в розничной торговле
- 34.Маркетинг в оптовой торговле
- 35.Маркетинговый подход к управлению персоналом
- 36.Специфика международного маркетинга
- 37.Маркетинг в банковской сфере
- 38.Маркетинг туристских предприятий
- 39.Маркетинг транспортных услуг
- 40.Анализ маркетинговой деятельности предприятия (на примере конкретного предприятия по выбору студента)
- 41.Информационное обеспечение маркетинговой деятельности
- 42.Доверительный маркетинг

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 |
| Качество ответов на дополнительные вопросы | На все дополнительные вопросы преподавателя даны неверные ответы. | Ответы на большую часть дополнительных вопросов преподавателя даны неверно. | 1. Даны неполные ответы на дополнительные вопросы преподавателя. 2. Дан один неверный ответ на дополнительные вопросы преподавателя. | Даны верные ответы на все дополнительные вопросы преподавателя. |

Примечание: итоговая оценка формируется как средняя арифметическая результатов элементов оценивания.