

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Набережночелнинский институт (филиал) федерального государственного автономного  
образовательного учреждения высшего образования  
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»  
ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

СОГЛАСОВАНО

Генеральный директор

ООО «Мега-Транс»

(наименование профильной организации)

Т.И. Мирзаянов

(ФИО)



2021г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор инженерно-  
экономического колледжа

А.З. Гумеров

(ФИО)



(подпись)

МП

« 16 » 06 2021г.

Рабочая программа профессионального модуля  
ПМ.04 «Выполнение работ по должности агент коммерческий»

г. Набережные Челны, 2021

Рабочая программа профессионального модуля разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности **38.02.04 «Коммерция (в сфере обслуживания)»** укрупненной группы направлений подготовки и специальностей 38.00.00 «Экономика и управление»

Разработчик:

Иванова О.В., преподаватель Набережночелнинского института (филиала) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет», инженерно-экономический колледж

РАССМОТРЕНО:

Председатель ПЦК «Цикл экономики и управления» \_\_\_\_\_ О.В. Иванова

Протокол заседания ПЦК № \_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2021г.

Учебно-методическая комиссия инженерно-экономического колледжа

Протокол заседания УМК № \_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2021г.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	12

# **1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПМ 04 «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ДОЛЖНОСТИ АГЕНТКОММЕРЧЕСКИЙ»**

## **1.1 Место профессионального модуля в программе подготовки специалистов среднего звена**

Рабочая программа профессионального модуля (далее – программа ПМ) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» укрупненной группы направлений подготовки и специальностей 38.00.00 «Экономика и управление».

## **1.2 Цели и задачи профессионального модуля (требования к результатам освоения профессионального модуля)**

С целью овладения видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения ПМ 04 «Выполнение работ по должности агент коммерческий» должен:

В результате изучения дисциплины студент должен:

уметь:

- работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров;
- оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.

знать:

- правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней;
- идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.

Требования к результатам освоения профессионального модуля:

<b>Индекс</b>	<b>Наименование общих и профессиональных компетенций</b>
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения

ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь
ОК 11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений

**Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля:**

всего – 108 часов, в том числе:

- максимальная учебная нагрузка – 36 часов,

включая:

обязательную аудиторную учебную нагрузку – 24 часов,

самостоятельную работу обучающегося – 12 часов;

- учебная практика – 36 часов,

- производственная практика (по профилю специальности) – 36 часов.

## 2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПМ 01 «КОНТРОЛЬ И МЕТРОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СРЕДСТВ И СИСТЕМ АВТОМАТИЗАЦИИ»

### 2.1 Учебно-тематический план профессионального модуля

Индекс общих и профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля *	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 1 - 12 ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5 - 2.7	МДК.04.01 Организация работ по должности агент коммерческий	36	24	0	-	12	-	-	-
ОК 1 - 12 ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5 - 2.7	УП.04.01 Учебная практика	36	-	-	-	-	-	36	
ОК 1 - 12 ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5 - 2.7	ПП.04.01 Производственная практика (по профилю специальности),	36							36

\*Раздел профессионального модуля – часть примерной программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отлагательного существительного и отражать совокупность овлаживаемых компетенций, умений и знаний.

	часов								
	Всего:	108	24	0		12		36	36

## 2.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)		Объем часов (лек/практ/с/р)	Уровень освоения
1	2		3	4
МДК.04.01 Организация работ по должности агент коммерческий			36 (24/ 0/ 12)	
Тема 1. Правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней	Содержание учебного материала		18 (12/ 0/ 6)	
	1	Правила эксплуатации контрольно-кассовой техники	6	2
	2	Техника безопасности при эксплуатации контрольно-кассовой техники	6	2
	Практические занятия:		0	
	Самостоятельная работа обучающихся:		6	
	1 Конспектирование материала «Правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней»: Жулидов, С. И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2017. — 352 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0560-9. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/905831">https://znanium.com/catalog/product/905831</a> (дата обращения: 16.10.2020). – Режим доступа: по подписке, стр. 168-207		6	3
Тема 2. Идентификация и оценка качества товаров, градация качества, признаки распознавания	Содержание учебного материала		18 (12/ 0/ 6)	
	1	Идентификация и оценка качества товаров, градация качества	6	2
	2	Признаки распознавания дефектов и причины их возникновения	6	2

дефектов и причины их возникновения	Практические занятия	0	
	Самостоятельная работа обучающихся:	6	
	1 Конспектирование материала «Идентификация и оценка качества товаров, градация качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения»: Николаева, М. А. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров: учебник для среднего профессионального образования / М. А. Николаева, Л. В. Карташова - Москва : Норма, ИНФРА-М, 2019. - 320 с.: ил. - (Abovo). - ISBN 978-5-91768-939-5. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1010517">https://znanium.com/catalog/product/1010517</a> (дата обращения: 16.10.2020). – Режим доступа: по подписке, стр. 73-105	6	3
Учебная практика		36	
1.Первичный инструктаж по технике безопасности, охране труда и пожарной безопасности. Ознакомление с внутренним трудовым распорядком организации. Ознакомиться с финансово-хозяйственной деятельностью организации		6	
2.Рассчитать основные микроэкономические показатели (чистая и валовая прибыль, выручка, рентабельность), провести их анализ в динамике (последние 3 года).		6	
3.Ознакомиться с методами, средствами и приемами менеджмента, делового и управленческого общения, применяемыми в организации. Изучить и описать применяемые методы управления (административные, экономические, социально-психологические).		6	
4.Изучить и описать порядок осуществления поиска (привлечения) новых (потенциальных) клиентов. Провести анализ спроса на товары (услуги) организации (рассчитать коэффициент ценовой эластичности).		6	
5.Изучить и описать процедуру продажи товаров и/или услуг в организации с использованием маркетинговых технологий. Принять участие в маркетинговом исследовании потребительского поведения (анализ рынка, конкурентов).		6	
6.Оформление документов по практике: путевки студента-практиканта, дневника, характеристики, аттестационного листа, отчета. Дифференцированный зачет.		6	
Производственная практика (по профилю специальности)		36	
Первичный инструктаж по технике безопасности, охране труда и пожарной безопасности. Ознакомление с внутренним трудовым распорядком организации.		6	
Получить практический опыт по соблюдению правил торговли и услуг розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной и оптовой торговли.		6	
Изучить и описать процедуру продажи товаров и/или услуг в организации с использованием маркетинговых технологий.		6	
Приобретение умений по организации торговли в организациях оптовой и розничной торговли, с основными и дополнительными правилами торговли.		6	



Применение правил охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использования противопожарной техники, изучить причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма, профзаболеваемости, принимаемые меры по при их возникновении	6	
Оформление документов по практике: путевки студента-практиканта, дневника, характеристики, аттестационного листа, отчета. Дифференцированный зачет.	6	

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1 Требования к материально-техническому обеспечению

Наименование дисциплины, междисциплинарного курса, практики	Наименование кабинета, лаборатории
МДК.04.01 Организация работ по должности агент коммерческий	<p>Перечень аудиторий: кабинет организации коммерческой деятельности и логистики. Учебная аудитория – помещение для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.</p> <p><b>Основное оборудование:</b> Комплект учебной мебели Меловая доска</p> <p><b>Помещение для самостоятельной работы.</b></p> <p><b>Основное оборудование:</b> Комплект учебной мебели Компьютеры с доступом в Интернет и ЭИОС КФУ: Компьютер Intel Core i3 530 Компьютер Intel Pentium D Компьютер Intel Celeron 420 Компьютер Intel Pentium 4 Комплект мебели для хранения учебных материалов и оборудования Маркерная доска</p> <p><b>Программное обеспечение:</b> Microsoft Windows 7 Home Microsoft Office - Word, Excel, Power Point Microsoft Open License Авторизационный номер лицензиата 90970904ZZE1409 Adobe Acrobat Reader (свободно распространяемая) Mozilla Firefox (свободно распространяемая) 1С:Предпр.8 Комплект для обучения в высших и средних УЗ Лицензионный договор ПЛ12-0215/2 от 15.02.2012 Консультант-Плюс Договор Ц-18-4006/РДД от 01 сентября 2018 г. (будет новый договор) Альт-Финанс: комплект для ВУЗов, лицензия Рег. номер 21014 от 13.08.2008 Антивирус Касперского Договор №0.1.1.59-02/363/19 от 24.05.2019.</p>
Учебная практика по ПМ 04 «Организация работ по должности агент коммерческий»	<p>Перечень аудиторий: лаборатория информационных технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>Лаборатория, оснащенная специализированным оборудованием.</p> <p><b>Основное оборудование:</b></p>

	<p>Компьютер IntelPentiumE6600  Компьютер Athlon 64x2  Стол компьютерный  Проектор NEC NP07LP  Коммутатор D-LinkDES-1026G  Экран настенный 213x213  Парта аудиторная 2-местная  Стул  Стол учительский (1шт.)  Шкаф 2-створчатый платяной  Скамья аудиторная 2-местная  Стул мягкий  Доска меловая большая</p> <p><b>Программноеобеспечение:</b>  Microsoft Windows 7 Home  Microsoft Office - Word, Excel, Power Point  MicrosoftOpenLicense  Авторизационный номер лицензиата 90970904ZZE1409  1С:Предпр.8 Комплект для обучения в высших и средних УЗ  Лицензионный договор ПЛ12-0215/2 от 15.02.2012  Антивирус Касперского  Договор №0.1.1.59-02/363/19 от 24.05.2019  Компас 3D v13 Договор № 29792/КЗН2073 от 19.12.2011  MozillaFirefox (свободно распространяемая)  7-zip (свободно распространяемая)  DAEMON tools (свободно распространяемая)  Dev-c++ (свободно распространяемая)  GoogleChrome (свободно распространяемая)  Java 8 (свободно распространяемая)  Opera (свободно распространяемая).</p> <p><b>Помещение для самостоятельной работы.</b>  <b>Основное оборудование:</b>  Комплект учебной мебели  Компьютеры с доступом в Интернет и ЭИОС КФУ:  Компьютер Intel Core i3 530  Компьютер Intel Pentium D  Компьютер Intel Celeron 420  Компьютер Intel Pentium 4  Комплект мебели для хранения учебных материалов и оборудования  Маркерная доска</p> <p><b>Программное обеспечение:</b>  MicrosoftWindows 7 Home  Microsoft Office - Word, Excel, Power Point  MicrosoftOpenLicense  Авторизационный номер лицензиата 90970904ZZE1409  AdobeAcrobatReader (свободно распространяемая)  MozillaFirefox (свободно распространяемая)  1С:Предпр.8 Комплект для обучения в высших и средних УЗ</p>
--	--

	<p>Лицензионный договор ПЛ12-0215/2 от 15.02.2012  Консультант-Плюс  Договор Ц-18-4006/РДД от 01 сентября 2018 г. (будет новый договор)  Альт-Финанс: комплект для ВУЗов, лицензия Рег. номер 21014 от 13.08.2008  Антивирус Касперского  Договор №0.1.1.59-02/363/19 от 24.05.2019.</p> <p><b>Перечень долгосрочных договоров с предприятиями:</b>  1. АО «ТАТПРОФ», договор № 183/09-01 от 09.07.2009;  2. ООО Страховая группа «АСКО», договор 163/09-01 от 16.01.2009;  3. ООО «Камский коммерческий банк», договор № 746 от 13.11.2014;  4. ОАО «ПО ЕлаЗ» , договор № 72/14-05-05 от 27.05.2014;  5. ООО «Торговый дом «ДТА-ЦЕНТР», договор № 137/07-01 от 26.03.2007.  6. ООО «Челны-Бройлер» договор № 195/10-01 от 03.02.2010;»  7. АО «Челны-хлеб», договор № 628 от 26.12.2019;  8. ООО «Форд-Соллерс Елабуга», договор № 0.1.53.11-38/13 от 22.02.2013.</p>
<p>Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ 04 «Организация работ подолжностиагент коммерческий»</p>	<p><b>Помещение для самостоятельной работы.</b>  <b>Основное оборудование:</b>  Комплект учебной мебели  Компьютеры с доступом в Интернет и ЭИОС КФУ:  Компьютер Intel Core i3 530  Компьютер Intel Pentium D  Компьютер Intel Celeron 420  Компьютер Intel Pentium 4  Комплект мебели для хранения учебных материалов и оборудования  Маркерная доска</p> <p><b>Программное обеспечение:</b>  MicrosoftWindows 7 Home  Microsoft Office - Word, Excel, Power Point  MicrosoftOpenLicense  Авторизационный номер лицензиата 90970904ZZE1409  AdobeAcrobatReader (свободно распространяемая)  MozillaFirefox (свободно распространяемая)  1С:Предпр.8 Комплект для обучения в высших и средних УЗ  Лицензионный договор ПЛ12-0215/2 от 15.02.2012  Консультант-Плюс  Договор Ц-18-4006/РДД от 01 сентября 2018 г. (будет новый договор)  Альт-Финанс: комплект для ВУЗов, лицензия Рег. номер 21014 от 13.08.2008  Антивирус Касперского  Договор №0.1.1.59-02/363/19 от 24.05.2019.</p> <p><b>Перечень долгосрочных договоров с предприятиями:</b></p>

	АО «ТАТПРОФ», договор № 183/09-01 от 09.07.2009; ООО Страховая группа «АСКО», договор 163/09-01 от 16.01.2009; ООО «Камский коммерческий банк», договор № 746 от 13.11.2014; ОАО « ПО ЕлАЗ» , договор № 72/14-05-05 от 27.05.2014; ООО «Торговый дом «ДТА-ЦЕНТР», договор № 137/07-01 от 26.03.2007. ООО «Челны-Бройлер» договор № 195/10-01 от 03.02.2010;» АО «Челны-хлеб», договор № 628 от 26.12.2019; ООО «Форд-Соллерс Елабуга», договор № 0.1.53.11-38/13 от 22.02.2013.
--	--

### **3.2 Информационное обеспечение обучения (основная дополнительная литература, интернет-ресурсы)**

Учебно-методическая литература для данного профессионального модуля имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "ZNANIUM.COM", доступ к которой предоставлен обучающимся. ЭБС "ZNANIUM.COM" содержит произведения крупнейших российских учёных, руководителей государственных органов, преподавателей ведущих вузов страны, высококвалифицированных специалистов в различных сферах бизнеса. Фонд библиотеки сформирован с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. В настоящее время ЭБС ZNANIUM.COM соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов среднего профессионального образования нового поколения.

Учебно-методическая литература для данного профессионального модуля имеется в наличии в электронно-библиотечной системе Издательства "Лань", доступ к которой предоставлен обучающимся. ЭБС Издательства "Лань" включает в себя электронные версии книг издательства "Лань" и других ведущих издательств учебной литературы, а также электронные версии периодических изданий.

### **Учебно-методическое и информационное обеспечение модуля ПМ.04**

#### **Основная литература:**

1. Жулидов С. И. Организация торговли : учебник / С. И. Жулидов. – Москва: ФОРУМ, 2017. – 352 с. – ISBN 978-5-8199-0560-9. – URL: <http://new.znanium.com/go.php?id=905831> (дата обращения: 15.11.2019). – Текст : электронный.

2. Николаева М. А. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров : учебник для среднего профессионального образования / М. А. Николаева, Л. В. Карташова. – Москва : Норма, ИНФРА-М, 2019. – 320 с.: ил. – (Abovo). – ISBN 978-5-91768-939-5. – URL: <http://new.znanium.com/catalog/product/1010517> (дата обращения: 30.10.2019). – Текст : электронный.

#### **Дополнительная литература:**

1. Бондаренко О. Г. Управление коммерческим риском : учебное пособие для бакалавров / О. Г. Бондаренко. – Москва : Дашков и К, 2018. – 147 с. – ISBN 978-5-394-02935-6. – URL :

<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394029356.html> (дата обращения: 15.01.2020). – Текст : электронный.

2. Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и К, 2018. – 272 с. – (СПО). – ISBN 978-5-394-02186-2. – URL: <http://new.znanium.com/catalog/product/512674> (дата обращения: 07.11.2019). – Текст : электронный.

3. Памбухчиянц О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и К, 2017. – 296 с. – (СПО). – ISBN 978-5-394-02189-3. – URL: <http://new.znanium.com/catalog/product/450796> (дата обращения: 12.11.2019). – Текст : электронный.

4. Памбухчиянц О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и К, 2017. – 284 с. – (СПО). – ISBN 978-5-394-02270-8. – URL: <http://new.znanium.com/catalog/product/450757> (дата обращения: 12.11.2019). – Текст : электронный.

Руководитель библиотеки



Р.Н. Ахметзянова

### **3.3 Общие требования к организации образовательного процесса**

Организация образовательного процесса должна способствовать формированию общих и профессиональных компетенций, освоение которых является результатом обучения по профессиональному модулю.

В образовательном процессе используются активные и интерактивные формы проведения занятий (компьютерные симуляции, деловые и ролевые игры, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии и т.д.) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Теоретические и практические занятия проводятся в лаборатории образовательного учреждения преподавателями данных междисциплинарных курсов.

Организация учебной практики и производственной практики (по профилю специальности) по профессиональному модулю является неотъемлемой составляющей при реализации ППСЗ.

**Учебная практика и производственная практика** (по профилю специальности) направлены на формирование у обучающихся общих компетенций и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта.

Учебная и производственная практика (по профилю специальности) проводятся на профильных предприятиях (организациях) города, оснащённых современной техникой, применяющих новейшие технологии, современные программные продукты и современную организацию труда, располагающих высококвалифицированным персоналом и реальными возможностями предприятия (организации) производственного обучения студентов. Учебная практика может проводиться в лабораториях и мастерских Набережночелнинского института (филиала) ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет» или профильных организациях(предприятиях).

### **3.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам: высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимися профессионального цикла. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже одного раза в три года.

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты освоения основных профессиональных компетенций	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.	МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100 Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике) Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
	уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.	МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100 Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике) Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
	уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	
ОК 3. Принимать решения в	знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники	МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100

стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.	Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
	уметь: работать на контрольно- кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.	МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100 Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
	уметь: работать на контрольно- кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
ОК 5. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.	МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100 Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
	уметь: работать на контрольно- кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством,	знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и	МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100 Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по



потребителями	причины их возникновения.	практике)
	уметь: работать на контрольно- кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.	МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100 Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
	уметь: работать на контрольно- кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
ОК 8. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.	МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100 Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
	уметь: работать на контрольно- кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.	МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100 Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
	уметь: работать на контрольно- кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров,	Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист,

	определять их категории и диагностировать дефекты.	характеристика, дневник по практике)
ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь	знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.	МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100 Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
	уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
ОК 11. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения	знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.	МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100 Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
	уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
ОК 12. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий	знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.	МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100 Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
	уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)

чрезвычайных ситуаций		
ПК.1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	<p>знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.</p> <p>уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.</p>	<p>МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100</p> <p>Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)</p> <p>Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)</p>
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	<p>знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.</p> <p>уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.</p>	<p>МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100</p> <p>Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)</p> <p>Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)</p>
ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	<p>знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.</p> <p>уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.</p>	<p>МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100</p> <p>Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)</p> <p>Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)</p>
ПК 2.5 Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие	<p>знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию</p>	<p>МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100</p> <p>Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный</p>

им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.	зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
	уметь: работать на контрольно- кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
ПК 2.6 Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.	МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100 Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике) Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
	уметь: работать на контрольно- кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	
ПК 2.7 Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.	МДК 04.01 Вопросы теста к зачету 1-100 Вопросы к зачету 1-20 Учебная практика - дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)
	уметь: работать на контрольно- кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Производственная практика (по профилю специальности)- дифференцированный зачет (индивидуальное задание, аттестационный лист, характеристика, дневник по практике)

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Набережночелнинский институт (филиал) федерального государственного автономного  
образовательного учреждения высшего образования  
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»  
ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ



УТВЕРЖДАЮ  
Директор

А.З. Гумеров

«16» 06 2021г.

**Фонд оценочных средств  
по междисциплинарному курсу**

МДК.04.01 «Организация работ по должности агент коммерческий»  
(наименование дисциплины)

38.02.04 «Коммерция (в сфере обслуживания)»  
(код и наименование специальности)

менеджер по продажам  
Квалификация выпускника

Набережные Челны  
2021

**Паспорт  
фонда оценочных средств по  
МДК.04.01 «Выполнение работ по должности агент коммерческий»**

<b>Индекс компетенции</b>	<b>Расшифровка компетенции</b>	<b>Показатель формирования компетенции для данной дисциплины</b>	<b>Оценочные средства</b>
1	2	3	4
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения. Уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Вопросы дифференцированному зачету 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения. Уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Вопросы дифференцированному зачету 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения. Уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Вопросы дифференцированному зачету 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения.	Вопросы дифференцированному зачету 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100

	выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Уметь: работать на контрольно- кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения. Уметь: работать на контрольно- кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Вопросы дифференцированного зачета 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения. Уметь: работать на контрольно- кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Вопросы дифференцированного зачета 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения. Уметь: работать на контрольно- кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Вопросы дифференцированного зачета 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100
ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения. Уметь: работать на контрольно- кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и	Вопросы дифференцированного зачета 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100

		диагностировать дефекты.	
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения. Уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Вопросы дифференцированного зачета 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100
ОК 10	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения. Уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Вопросы дифференцированного зачета 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100
ОК 11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения. Уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Вопросы дифференцированного зачета 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения. Уметь: работать на контрольно-кассовой	Вопросы дифференцированного зачета 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100



	также требования стандартов, технических условий	технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения. Уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Вопросы дифференцированному зачету 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения. Уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Вопросы дифференцированному зачету 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения. Уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Вопросы дифференцированному зачету 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения. Уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и	Вопросы дифференцированному зачету 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100

	стимулировать сбыт товаров.	диагностировать дефекты.	
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения. Уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Вопросы дифференцированному зачету 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	Знать: правила эксплуатации контрольно-кассовой техники и техники безопасности при работе с ней; идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения. Уметь: работать на контрольно-кассовой технике различных типов, сканировать штрих-коды товаров; оценивать качество товаров, определять их категории и диагностировать дефекты.	Вопросы дифференцированному зачету 1-20 Вопросы теста к дифференцированному зачету 1-100

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Набережночелнинский институт (филиал) федерального государственного автономного  
образовательного учреждения высшего образования  
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»  
ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

**Тест**  
**к дифференцированному зачету**  
**по МДК.04.01 «Организация работ по должности агент коммерческий»**

1. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Факторы окружающей внешней макросреды розничного торгового предприятия – это:

- А. покупатели
- Б. конкуренты
- В. закон «О защите прав потребителей»
- Г. контактные аудитории

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

2. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Контактные аудитории - это...:

- А. СМИ
- Б. внутренняя среда предприятия
- В. консалтинговые фирмы
- Г. международное окружение

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.6, ПК 2.7

3. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Торговая площадь гипермаркетов не менее.

- А. 100 м<sup>2</sup>
- Б. 400 м<sup>2</sup>
- В. 650 м<sup>2</sup>
- Г. 5000 м<sup>2</sup>

Ответ: Г

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5

4. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Индивидуальное обслуживание покупателей предполагает -

- А. выкладку запасов товаров на рабочем месте продавца.
- Б. выкладку образцов товаров в торговом зале.
- В. предварительные заказы на товар
- Г. продажу товаров по каталогу

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.7

5. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Товарная функция маркетинг розничного торгового предприятия включает.

- А. закупку товаров
- Б. организацию торговли
- В. анализ внутренней среды предприятия
- Г. исследование рынка

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

6. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Демографические признаки сегментации рынка розничного торгового предприятия - это.

- А. возрастные категории
- Б. уровень доходов
- В. образование
- Г. стиль жизни

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

7. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Социально-экономические признаки сегментации рынка розничного торгового предприятия - это...

- А. тип личности
- Б. уровень доходов
- В. возрастные категории
- Г. классовая принадлежность

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

8. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Товары - «дойные коровы» в соответствии с матрицей БКГ находятся на следующем этапе жизненного цикла:

- А. разработка
- Б. внедрение
- В. рост
- Г. спад

Ответ: Г

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

9. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

«Привлекающие товары» - это товары

- А. имеющие наибольший объем продаж
- Б. повседневного спроса, часто покупаемые без раздумий
- В. являющиеся для покупателя показателем уровня цен в магазине
- Г. пассивного спроса

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

10. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

При формировании торгового ассортимента магазина, ориентированного на дискаунтный формат, необходимо.

- А. подбирать товары с высокой оборачиваемостью
- Б. увеличивать долю товаров группы С
- В. соблюдать приоритет рыночной ценности товара
- Г. уменьшать долю товаров группы А

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

11. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Маркетинговые коммуникации в розничной торговом предприятии включают:

- А. рекламные коммуникации
- Б. разработку нового товара
- В. стимулирование торгового персонала
- Г. оценку конкурентоспособности торгового предприятия

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

12. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

На этапе «убеждение и оценка» теории «шаг за шагом» деятель рынка должен воздействовать на покупателя:

- А. познакомить с товаром
- Б. заставить полюбить товар
- В. привлечь внимание к товару
- Г. убедить купить товар

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

13. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Наиболее удобная зона выбора товаров - это зона полок, расположенных над уровнем пола на высоте:

- А. 80-110 см.
- Б. 110-160 см.
- В. До 80 см.
- Г. Свыше 180 см.

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

14. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

К POS- средствам наружного оформления относятся:

- А. фасадные вывески
- Б. выставочные стенды
- В. вобблеры
- Г. световые конструкции

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

15. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Назначение музыки в торговом зале:

- А. создание благоприятного фона
- Б. привлечение внимание покупателя к исполняемому производству
- В. создание приятной атмосферы
- Г. демонстрация ритмов современной эстрады

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное — 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

16. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Розничное торговое предприятие может устанавливать высокие цены на товары, если.

- А. товар имеет высокий имидж в глазах потребителя
- Б. целевой сегмент не задумывается о цене, и он достаточно велик
- В. оно гарантирует высокий уровень сервиса
- Г. на рынке идет острая конкурентная борьба

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное — 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

17. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Стратегия ценового лидерства, основанная на «зазывном» товаре, направлена на:

- А. привлечение дополнительных покупателей
- Б. установление высоких цен для выделения магазина среди конкурентов
- В. увеличение объема продаж других товаров
- Г. воздействие на покупателей, нечувствительных к цене

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное — 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

18. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Определенный перечень товаров в разрезе групп, подгрупп, видов, разновидностей и других качественных отличительных признаков называется:

- А. широта ассортимента
- Б. ассортимент
- В. товарная номенклатура
- Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное — 0

баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

19. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

К каким факторам формирования товарного ассортимента относятся транспортные условия, техническое оснащение магазина?

- А. общие
- Б. специфические
- В. внутренние
- Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

20. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Рынок покупателя определяет ситуацию, когда на рынке отмечается:

- А. большое число потребителей
- Б. превышение предложения над спросом
- В. превышение спроса над предложением
- Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

21. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Любая фирма может воздействовать на рынок ...

- А. через модель 4Р
- Б. только рекламой
- В. только ценой
- Г. только товаром

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

22. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Стратегия, построенная на предположении, что потребители будут покупать товары (услуги) только наивысшего качества, соответствует маркетинговой концепции.

- А. совершенствования производства



- Б. современного маркетинга
- В. совершенствования товара
- Г. все ответы верны

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

23. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какая концепция утверждает, что желаемого объема продаж нельзя достичь, если отсутствует агрессивная реклама.

- А. совершенствования производства
- Б. совершенствование товара
- В. интенсификации коммерческих усилий
- Г. маркетинга

Ответ: Г

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

24. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

По значению исследования цели могут быть.

- А. кабинетные или полевые
- Б. перспективные или текущие
- В. поисковые, описательные или экспериментальные
- Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

25. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

В случаях, когда необходимо обеспечить стабильность условий проведения исследования, используются такая форма наблюдения, как...

- А. полевая
- Б. лабораторная
- В. с непосредственным участием исследования
- Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

26. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Закрытые вопросы включают в себя.

- А. источники информации
- Б. возможные варианты ответов
- В. вторичную информацию
- Г. первичную информацию

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

27. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Система анализа маркетинговой информации включает в себя:

- А. базы данных
- Б. систему маркетинговой информации
- В. банк методов и моделей
- Г. все ответы верны

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

28. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Позиционирование товара – это:

- А. определение основных потребительских свойств товара и их сравнение с аналогичными свойствами товара-конкурента для уточнения места товара на рынке
- Б. анализ всего комплекса рыночной политики предприятия в отношении товара
- В. определение потенциальных потребителей товара
- Г. все ответы верны

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

29. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Товары повседневного спроса характеризуются:

- А. распространением через сеть специальных магазинов
- Б. приобретением на большую сумму денег
- В. отсутствием необходимости в дополнительных консультациях продавцов

Г. все ответы верны

Ответ: Г

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

30. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Понятие « уровни товара» отражает.

- А. наличие нескольких видов упаковки товара
- Б. позиции, с которых рассматриваются характеристики товара
- В. сорт товара, его качество
- Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции:

31. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Основные задачи витрины как функционального элемента магазина:

- А. участие в формировании торгового ассортимента
- Б. ознакомление с торговым ассортиментом
- В. увеличение торговой зоны
- Г. отражение новых направлений моды

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

32. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

POS- средства - это...

- А. стикеры
- Б. реклама в газете
- В. мобайлы
- Г. оценка работы персонала

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

33. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Представление товаров по цветной гамме целесообразно в магазинах:

- А. торгующих продовольственными товарами
- Б. желающих представить товар в больших количествах
- В. торгующих непродовольственными товарами для обеспеченной категории потребителей
- Г. торгующих хозяйственными товарами

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

34. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Чувствительных к цене покупателей можно стимулировать спомощью.

- А. цены
- Б. имиджа торгового предприятия
- В. бренда продавца
- Г. дисконтный карты

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

35. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Цели мерчандайзинга производителя:

- А. увеличение общей прибыли магазина
- Б. поддержание продаж товаров собственных марок
- В. совершенствование торгового ассортимента магазина
- Г. увеличение доли запасов товаров собственных марок в магазине

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

36. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Импульсивная покупка - это покупка...

- А. являющаяся следствием обдуманного решения
- Б. незапланированная, совершенная под влиянием момента
- В. совершаемая после сбора предварительной информации
- Г. вызванная акцией по стимулированию продаж в торговом залемагазина

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК

37. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Тактические товары - это товары, которые.

- А. дополняют имеющийся ассортимент.
- Б. способствуют утверждению фирменной марки.
- В. привлекают покупателя своей дешевизной.
- Г. нуждаются в модернизации.

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

38. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Преимущества использования товаров privatelabel для розничного торгового предприятия заключаются в следующем:

- А. увеличении расходов поставщика на продвижение товаров
- Б. возможности снижения розничной цены
- В. увеличение розничной цены
- Г. укреплении имиджа торгового предприятия

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

39. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Поведенческие признаки сегментации рынка розничного торгового предприятия - это.

- А. искомые выгоды
- Б. стиль жизни
- В. место и время покупки
- Г. уровень доходов

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

40. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Группировка покупателей по «статусу пользователя» предполагает определение:

- А. основных выгод, которые потребители ждут от приобретения товаров конкретном магазине
- Б. покупателей, приобретающих товар одной и той же марки
- В. покупателей, не пользующихся товаром
- Г. покупателей, ищущих дешевый товар

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

41. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Покупательная способность потребителя - это.

А. выявление покупателей, на которых идет дальнейшая ориентация

Б. диапазон размера покупки в магазине в денежном выражении

В. лояльность покупателя розничному торговому предприятию

Г. средняя стоимость покупки при одном посещении

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

42. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Изменение ассортимента товара путем вариации товара означает:

А. создание комплиментарного(сопутствующего) товара

Б. создание нового продукта с изменением параметрами наряду со старыми вариантами товара

В. создание нового продукта взамен старого варианта товара

Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

43. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Товарная марка предназначена для того, чтобы...

А. компенсировать недостающее товару качество

Б. обосновать перед потребителем более высокую цену на товар

В. дифференцировать товар на рынке среди себе подобных

Г. все ответы верны

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

44. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором,

поставьте крестик в необходимой клеточке).

Спрос можно считать эластичным, если.

- А. при несущественном снижении цены значительно увеличивается спрос
- Б. при существенном снижении цены спрос увеличивается незначительно
- В. при изменении цены спрос не изменяется
- Г. спрос изменяется независимо от цены

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

45. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Чем отличается стратегия ценообразования, направленная на продажу товаров по низким ценам, от распродажи:

- А. длительностью действия
- Б. величиной цены, по которой продается товар
- В. ничем не отличается
- Г. все ответы верны

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

46. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Реклама - это.

- А. неличная коммуникация
- Б. немассовая коммуникация
- В. двухсторонняя коммуникация
- Г. все ответы верны

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

47. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Физическое распределение товара означает:

- А. продажу его через посредников
- Б. транспортировку и хранение
- В. безвозмездную передачу товара клиенту
- Г. все ответы верны

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

48. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Интенсивное распределение товара осуществляется:

- А. поставками в сеть специализированных магазинов
- Б. через большое число торговых точек массового назначения
- В. путем поставки товара непосредственно потребителю
- Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

49. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Канал распределения – это:

- А. способ распространения рекламы
- Б. совокупность организации и или лиц, принадлежащими производителю
- В. с помощью почты
- Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

50. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Принципиальное отличие оптовой торговли от розничной заключается в следующем...

- А. покупателями оптовой торговли не являются частные лица, приобретающие товар для последующей перепродажи
- Б. покупателями оптовой торговли не являются частные лица, приобретающие товар для личного потребления
- В. покупателями оптовой торговли являются только организации
- Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

51. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Внутренняя среда организации объединяет.

- А. человеческие ресурсы



- Б. технические ресурсы
- В. коммерческие и финансовые ресурсы
- Г. все ответы верны.

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

52 . Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какие виды обслуживания применяют в магазине при продаже товаров:

- А. самообслуживание
- Б. через автоматы
- В. все не верно
- Г. а и б верно

Ответ: Г

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

53. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какое из требований не относится к требованиям эргономики услуги торговли.

- А. уровень освещенности
- Б. уровень шума
- В. требования к персоналу
- Г. требования к товарам надлежащего качества

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

54. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

К анализу ассортимента применяется следующий критерий оценки:

- А. срок службы товара
- Б. рентабельность
- В. “проходимость” торговой площади
- Г. количество продавцов

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

55. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Что является объектом обучения.

- А. знания
- Б. навыки
- В. персонал
- Г. поведение

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.7

56. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какая из указанных функций не является функцией предпринимательства:

- А. контрольная функция
- Б. ресурсная функция
- В. общеэкономическая функция
- Г. творческо-поисковая (инновационная) функция

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.7

57. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Что является документом, закрепляющим необходимые условия для реализации коммерческой сделки:

- А. расчет цены товара
- Б. контракт
- В. сертификат о качестве товара
- Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.1, ПК 1.7

58. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какую основную цель ставит перед собой предприниматель:

- А. соблюдение законодательства
- Б. получение прибыли
- В. социальная удовлетворенность работников
- Г. все ответы верны

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.1, ПК 1.7

59. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Человек, профессионально осуществляющий организационно-управленческую деятельность это:

- А. предприниматель
- Б. руководитель
- В. менеджер
- Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.7,

60. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Возвращение товаров, вывезенных за границу и забракованных покупателем - это...

- А. импортная операция
- Б. экспортная операция
- В. реимпортная операция
- Г. реэкспортная операция

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.1, ПК 1.7

61. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Комплекс маркетинга розничного торгового предприятия - это...

- А. решения по подбору торгового персонала
- Б. ассортиментная, марочная и ценовая политика
- В. проведение маркетинговых исследований
- Г. решения по форме торгового обслуживания

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

62. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Информационно-консультационные услуги включают:

- А. проведение презентаций товаров
- Б. реализация товаров в кредит
- В. прием стеклопосуды
- Г. предоставление информации об услугах магазина

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.7

63. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Факторы окружающей внешней среды розничного торгового предприятия - это.

- А. инфляция
- Б. сезонность
- В. конкуренты
- Г. общечеловеческие ценности

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

64. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Форма торгового обслуживания определяется:

- А. методами продажи товаров
- Б. торговой площадью
- В. дополнительными услугами
- Г. ассортиментом предлагаемых товаров

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

65. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Дополнительные услуги розничного торгового предприятия – это:

- А. формирование ассортимента
- Б. упаковка купленных в магазине товаров
- В. предложение товара покупателю
- Г. организация доставки товаров

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

66. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Цели сегментации рынка розничного торгового предприятия:

- А. обслуживание всех категорий населения
- Б. ориентация на конкретного покупателя
- В. обеспечение рациональности и оптимальности затрат предприятия
- Г. уход от конкурентной борьбы в неосвоенный сегмент рынка

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

67. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Затратный метод ценообразования предполагает определениерозничным торговым предприятием цены реализации товара,исходя из...

А. суммы закупочной стоимости и процента, определяемогоготовностью покупателя платить за товар

Б. суммы закупочной стоимости и фиксированного процента к ней

В. представления о готовности покупателя платить за товар

Г. цен конкурентов

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

68. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Предмет анализа цен, ориентированных на покупателя,- это ...

А. наличие эластичности цен

Б. ориентация на конкурентов

В. готовность покупателя платить определенную цену

Г. исследование конъюнктуры рынка

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

69. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Сильные стороны стратегии высоких/низких цен – это:

А. предложение одного и того же товара различным сегментам

Б. возможность ориентации только на один сегмент покупателей

В. возможность создания «возбуждающей» атмосферы распродаж,привлекающей огромное количество покупателей.

Г. ориентация на издержки

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

70. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором,

поставьте крестик в необходимой клеточке).

Правильно оформленные и рационально размещенные ценники должны:

- А. соответствовать размеру товара
- Б. располагаться точно над товаром
- В. поставляться производителям вместе с товаром
- Г. читаться без дополнительной консультации продавца

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

71. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

С помощью средств мерчандайзинга можно:

- А. использовать методы ценового стимулирования
- Б. увеличить оборот по наиболее выгодной категории товара
- В. улучшить качество товаров
- Г. избежать резких перепадов покупательской активности

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

72. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Отметьте правильную последовательность воздействия на покупателя с помощью формулы AIDA:

- А. интерес, внимание, действие, желание
- Б. желание, интерес, действие, внимание
- В. внимание, желание, интерес, действие
- Г. внимание, интерес, желание, действие

Ответ: Г

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

73. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Основные процедуры мерчандайзинга:

- А. оформление места продажи
- Б. реклама в СМИ
- В. представление товаров в торговом зале
- Г. проведение PR-кампании магазина

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

74. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

При планировке магазина с использованием «решетки» линейным продольным размещением оборудования:

- А. стеллажи с товарами располагаются перпендикулярно входящему в зал потоку
- Б. стеллажи с товарами располагаются параллельно входящему покупательскому потоку
- В. применяется разбивка торгового зала на изолированные секции
- Г. предусматривается разнообразие комбинаций линейной и боксовой Планировок

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

75. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Вертикальная выкладка товаров предусматривает:

- А. размещение однородных товаров по всей длине оборудования
- Б. демонстрацию мелких товаров в кассетах
- В. размещение однородных товаров несколькими рядами сверху вниз
- Г. размещение товаров на стенах

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

76. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Метод поиска потенциальных клиентов, сутью которого является процесс установления и использования контактов, называется:

- А. метод слепого поиска
- Б. метод наблюдения
- В. метод бесконечной цепочки
- Г. метод формирования агентской сети

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

77. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Как сторонам бартерного контракта защитить свои интересы, связанные с возможным неисполнением обязательств другой стороной:

А. следует установить в контракте более короткий срок поставки

Б. следует указать в контракте, что встречный поставщик является первым поставщиком

В. следует потребовать от встречного поставщика банковскую гарантию должного исполнения контракта на сумму, которая будет считаться достаточной для компенсации потерь

Г. при недостаточной надежности встречного поставщика следует найти другого партнера по бартерному обмену

Ответ: Г

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.1, ПК 1.7

78. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Базисные условия поставки - это условия:

А. определяющие обязанности сторон по доставке товаров

Б. устанавливающие момент перехода риска случайной гибели товара или его порчи с продавцом на покупателя

В. устанавливающие момент перехода права собственности с продавца на покупателя

Г. все ответы верны

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.1, ПК 1.7

79. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Коммерческий агент по продаже косметических средств обращается к руководителю фитнес-клуба с просьбой о встрече с членами клуба и о возможности презентации товара. Какой метод поиска потенциальных клиентов использует коммерческий агент:

А. метод слепого поиска

Б. метод бесконечной цепочки

В. метод источника влияния

Г. метод наблюдения

Ответ: Г

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

80. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Оговорка в контракте купли-продажи о скидках в цене за поставку товара более низкого качества называется:

А. бонификация

Б. рефакция

В. рекламация

Г. все ответы верны



Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

81. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Комплекс маркетинговых коммуникаций состоит из ...

- А. реклама в газетах, журналах, на радио и телевидении
- Б. реклама в СМИ, директ-маркетинг, сейлз-промоушн, личные продажи, паблик рилейшнз, выставочная и ярмарочная деятельность, сопутствующие материалы, реклама в Интернет
- В. реклама в СМИ, паблик рилейшнз, личные продажи, выставочная деятельность, сопутствующие материалы
- Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

82. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

От чего зависит психологическая эффективность рекламы

- А. от современного дизайна
- Б. от правильно составленного текста
- В. от учета психологических особенностей восприятия информации целевой аудиторией
- Г. все ответы верны

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

83. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Уникальное торговое предложение это...

- А. эксклюзивный товар
- Б. уникальное преимущество товара, используемое в опосредованном рекламном сообщении
- В. престижное место продаж
- Г. все ответы верны

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции:

84. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Что является документом, закрепляющим необходимые условия для реализации коммерческой сделки:

- А. расчет цены товара
- Б. контракт
- В. сертификат о качестве товара
- Г. все ответы верны

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.1, ПК 1.7

85. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Что из ниже перечисленного не является характерной чертой предпринимательской деятельности:

А. самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, действующих в рамках правовых норм

Б. творческий потенциал общества

В. экономическая заинтересованность, преследующая цель получения прибыли

Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.1, ПК 1.7

86. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Самое эффективное планирование затрат на рекламную кампанию:

А. метод «цель - задание»

Б. метод максимальных расходов, которые может себе позволить выделить на рекламу фирма

В. метод фиксированного процента, желательно не более 5%

Г. все ответы верны

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

87. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Место рекламы в комплексе маркетинга:

А. о рекламе говорят на этапе формирования товара либо услуги

Б. понятие рекламы заложено в понятии продвижение

В. реклама - есть составляющая любого элемента комплекса маркетинга

Г. все ответы верны

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

88. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Сделка по купле и продаже реального товара с отсроченным сроком его поставки называется:

- А. опционной
- Б. фьючерсной
- В. форвардной
- Г. все ответы верны

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.1, ПК 1.7

89. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какую основную цель ставит перед собой предприниматель:

- А. соблюдение законодательства
- Б. получение прибыли
- В. социальная удовлетворенность работников
- Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.1, ПК 1.7

90. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Какая из указанных функций не является функцией предпринимательства:

- А. контрольная функция
- Б. ресурсная функция
- В. общеэкономическая функция
- Г. творческо-поисковая (инновационная) функция

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.1, ПК 1.7

91. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Товарная функция маркетинг розничного торгового предприятия включает:

- А. закупку товаров
- Б. организацию торговли
- В. анализ внутренней среды предприятия
- Г. исследование рынка

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

92. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Демографические признаки сегментации рынка розничного торгового предприятия это - :

- А. возрастные категории
- Б. уровень доходов
- В. образование
- Г. стиль жизни

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

93. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

При формировании торгового ассортимента магазина, ориентированного на дискаунтный формат, необходимо:

- А. подбирать товары с высокой оборачиваемостью
- Б. увеличивать долю товаров группы С
- В. соблюдать приоритет рыночной ценности товара
- Г. уменьшать долю товаров группы А

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

94. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Маркетинговые коммуникации в розничной торговом предприятии включают:

- А. рекламные коммуникации
- Б. разработку нового товара
- В. стимулирование торгового персонала
- Г. оценку конкурентоспособности торгового предприятия

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции:

95. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

К каким факторам формирования товарного ассортимента относятся транспортные условия,

техническое оснащение магазина?

- А. общие
- Б. специфические
- В. внутренние
- Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 1.1, ПК 1.7

96. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Рынок покупателя определяет ситуацию, когда на рынке отмечается:

- А. большое число потребителей
- Б. превышение предложения над спросом
- В. превышение спроса над предложением
- Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

97. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

По значению исследования цели могут быть.

- А. кабинетные или полевые
- Б. перспективные или текущие
- В. поисковые, описательные или экспериментальные
- Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

98. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

В случаях, когда необходимо обеспечить стабильность условий проведения исследования, используются такая форма наблюдения, как...

- А. полевая
- Б. лабораторная
- В. с непосредственным участием исследования
- Г. все ответы верны

Ответ: Б

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК

99. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Представление товаров по цветной гамме целесообразно магазинах:

- А. торгующих продовольственными товарами
- Б. желающих представить товар в больших количествах
- В. торгующих непродовольственными товарами для обеспеченной категории потребителей
- Г. торгующих хозяйственными товарами

Ответ: В

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

100. Выберите верный, на Ваш взгляд, ответ и обведите кружком его номер (кликните курсором, поставьте крестик в необходимой клеточке).

Чувствительных к цене покупателей можно стимулировать с помощью:

- А. цены
- Б. имиджа торгового предприятия
- В. бренда продавца
- Г. дисконтный карты

Ответ: А

Оценка: дихотомическая; правильное выполнение задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7

#### Критерии оценки при проведении дифференцированного зачета в форме тестирования

«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»
студент выполнил 91-100% и набрал 91-100 баллов.	студент выполнил 71-90% и набрал 71-90 баллов.	студент выполнил 60-70% и набрал 60-70 баллов.	студент выполнил менее 0-59% и набрал 0 - 59баллов.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Набережночелнинский институт (филиал) федерального государственного автономного  
образовательного учреждения высшего образования  
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»  
ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

**ВОПРОСЫ К ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОМУ ЗАЧЕТУ**

1. Этапы закупочной работы(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
2. Организация работы по формированию заказов потребителей(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
3. Система показателей для анализа предложения на рынке(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
4. Методы изучения рынка товаров, сырья, материалов(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
5. Критерии выбора поставщика(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
6. Анализ закупочной деятельности(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
7. Условия поставки и материальных ресурсов(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
8. Технология закупки товаров и ресурсообеспечение оптовика(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
9. Основные обязанности предприятия-поставщика, покупателя(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
10. Варианты включения транспортных расходов в цену продукции(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
11. Приемка товаров(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
12. Особенности приемки импортных товаров(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
13. Формы расчетов при закупке материальных ресурсов(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
14. Договор поставки и договор купли-продажи(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
15. Штрих-кодирование(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
16. Правила эксплуатации контрольно-кассовой техники(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
17. Техника безопасности при работе с контрольно-кассовой техникой(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
18. Идентификацию и оценку качества товаров(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
19. Градации качества товаров(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).
20. Признаки распознавания дефектов и причины их возникновения(ОК 1-ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.7, ПК 2.3, ПК 2.5-ПК 2.7).

**Критерии оценки на дифференцированном зачете**

«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»
-----------	----------	---------------------	-----------------------

студент полностью раскрывает вопрос билета, уверенно отвечает на дополнительные вопросы	студент раскрывает вопрос билета, на дополнительные вопросы отвечает, допускает неточности в определениях.	студент раскрывает вопрос не в полной мере, допускает неточности в формулировках (1-2 ошибки)	вопрос не раскрыт, на дополнительные вопросы студент не отвечает
---	--	---	--



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ  
Набережночелнинский институт (филиал) федерального государственного автономного  
образовательного учреждения высшего образования  
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»  
ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

СОГЛАСОВАНО

Генеральный директор

ООО «Мега-Транс»

(наименование профильной организации)

Т.И. Мирзаянов

(ФИО)



МП

«16» 06

2021г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор инженерно-  
экономического колледжа

А.З. Гумеров

(подпись)

(ФИО)



МП

«16» 06

2021г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ЭКЗАМЕНА КВАЛИФИКАЦИОННОГО

ПМ.04 «Выполнение работ по должности агент коммерческий»

г. Набережные Челны, 2021

## **1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

Экзамен квалификационный является частью оценки качества освоения программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 «Коммерция (в сфере обслуживания)» и является обязательной процедурой для всех студентов, обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена в инженерно-экономическом колледже Набережночелнинского института (филиала) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет» (далее – колледж).

Программа экзамена квалификационного по программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 «Коммерция (в сфере обслуживания)» (далее – Программа) представляет собой совокупность требований к подготовке и проведению экзамена квалификационного по ПМ.04 «Выполнение работ по должности агент коммерческий».

Программа разработана на основе нормативных актов Российской Федерации и соответствующих положений Министерства образования и науки Российской Федерации:

- Федеральный закон от 29.12.2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (в сфере обслуживания)», утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014г. №539 (зарегистрировано в Минюсте России 25 июня 2014 г. N 32855).

Программа фиксирует основные этапы подготовки и проведения экзамена квалификационного, определенные в Положении от 21 декабря 2016г. № 1.3.1.40-03/89 «Об экзамене (квалификационном) программ подготовки специалистов среднего звена Набережночелнинского института (филиала) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет».

## 2. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ЭКЗАМЕНА КВАЛИФИКАЦИОННОГО

- 2.1. **Специальность среднего профессионального образования**  
38.02.04 «Коммерция (в сфере обслуживания)»
- 2.2. **Наименование квалификации:** менеджер по продажам
- 2.3. **Уровень подготовки:** базовый
- 2.4. **Уровень образования, необходимый для приема на обучение:**  
основное общее образование
- 2.5. **Срок получения среднего профессионального образования по программе подготовки специалистов среднего звена:** 2 года 10 месяцев
- 2.6. **Исходные требования к подготовке и проведению экзамена квалификационного по ПМ.04 «Выполнение работ по должности агент коммерческий»**

<b>Форма проведения экзамена квалификационного</b>	Коллективное решение кейсов, соответствующих видам деятельности ПМ.04 «Выполнение работ по должности агент коммерческий»
<b>Объем времени на подготовку и проведение экзамена квалификационного</b>	Подготовка <u>  1  </u> неделя Проведение <u>  1  </u> день
<b>Сроки проведения экзамена квалификационного</b>	5 семестр

- 2.7. **Образовательные результаты по итогам освоения ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»**

<b>Профессиональные компетенции</b>	
<i>Вид деятельности: Выполнение работ по должности агент коммерческий</i>	
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

### 3. УСЛОВИЯ ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ЭКЗАМЕНА КВАЛИФИКАЦИОННОГО

#### 3.1. Документационное обеспечение подготовки и проведения экзамена квалификационного

№ п/п	Наименование документа
1.	Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (в сфере обслуживания)».
2.	Положение от 21 декабря 2016г. № 1.3.1.40-03/89 «Об экзамене (квалификационном) программ подготовки специалистов среднего звена Набережночелнинского института (филиала) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет».
3.	Документы, подтверждающие освоение обучающимися компетенций при изучении теоретического материала и прохождения практики по каждому из видов профессиональной деятельности (журналы теоретического обучения и практик за весь период обучения, сводная ведомость успеваемости обучающихся, зачетные книжки выпускников, аттестационные листы).
4.	Протокол(ы) заседаний комиссии

#### 3.2. Техническое обеспечение подготовки и проведения экзамена квалификационного

№ п/п	Наименование	Требование
1	Оборудование	персональный компьютер медиапроектор;
2	Рабочие места	стандартный кабинет с посадочными местами для подготовки и защиты
3	Материалы	распечатанные кейсы
4	Аудитория	учебный кабинет

### **3. ФОРМА ПРОВЕДЕНИЯ ЭКЗАМЕНА КВАЛИФИКАЦИОННОГО**

#### **3.1 Групповое решение кейсов, соответствующих видам деятельности ПМ.04 «Выполнение работ по должности агент коммерческий»**

##### **3.1.1. Требования к кейсам**

Кейс 1 – «Оформление коммерческого договора»

Кейс 2 – «Исследование эффективности продвижения товаров (услуг) на предприятиях розничной торговли г. Набережные Челны»

##### **3.1.2. Требования к процедуре проведения экзамена квалификационного**

<b>№ п/п</b>	<b>Этапы экзамена</b>	<b>Содержание</b>
1.	Решение кейсов группой студентов (до 60 минут)	Студенты в группах по 7-12 человек решают предложенные кейсы
2.	Представление результатов и ответы студентов на вопросы комиссии	Представление результатов работы группы и ответы студентов на вопросы членов комиссии, непосредственно связанные с рассматриваемыми вопросами кейсов. При ответах на вопросы студенты имеют право пользоваться своей работой.
3	Принятие решения комиссией по результатам проведения экзамена квалификационного	Решение комиссии об оценке принимаются на закрытом заседании открытым голосованием простым большинством голосов членов комиссии, участвовавших в заседании. При равном числе голосов голос председателя является решающим.
4	Документальное оформление результатов защиты бизнес-плана	Фиксирование решений комиссии в протоколах.

## **4. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ**

### **4.1. Критерии оценки результатов экзамена квалификационного**

#### **Отлично»**

Студенты обнаруживают глубокие знания при решении кейсов. Выводы и рекомендации аргументированы. Материал изложен в определенной логической последовательности, осознанно, литературным языком, с использованием современных научных терминов.

В работе дана оценка текущему состоянию проблемы, точка зрения обоснована убедительно и всесторонне. Основные задания раскрыты полностью и без ошибок. Развернуто аргументируют выдвигаемые положения, приводят убедительные примеры. Обнаруживают аналитический подход при подготовке решения кейсов. Делают содержательные выводы.

При публичном выступлении на защите студенты демонстрируют свободное владение материалом работы, четко и грамотно отвечают на вопросы членов комиссии.

#### **Хорошо»**

Студенты обнаруживают хорошие знания при решении кейсов. Выводы и рекомендации достаточно аргументированы. Материал изложен в логической последовательности, осознанно, литературным языком, с использованием современных научных терминов.

В работе дана оценка текущему состоянию проблемы, точка зрения обоснована. Основные задания в целом раскрыты, имеются незначительные ошибки. Студенты аргументируют выдвигаемые положения, приводят примеры. Обнаруживают аналитический подход при подготовке решения кейсов. Делают содержательные выводы.

При публичном выступлении на защите студенты демонстрируют хорошее владение материалом работы, отвечают на вопросы членов комиссии по существу вопроса.

#### **Удовлетворительно»**

Студенты обнаруживают удовлетворительные знания при решении кейсов. Выводы и рекомендации аргументированы недостаточно. Материал изложен последовательно.

В работе дана оценка текущему состоянию проблемы, точка зрения обоснована недостаточно. Основные задания раскрыты неполностью, имеются значительные ошибки. Студенты не аргументируют выдвигаемые положения, примеры носят общий характер.

При публичном выступлении на защите студенты демонстрируют удовлетворительное владение материалом работы, ответы на вопросы членов комиссии вызывают затруднения.

**Неудовлетворительно»**

Студенты обнаруживают неудовлетворительные знания при решении кейсов. Выводы и рекомендации аргументированы неверно. Материал изложен бессвязно и непоследовательно.

В работе не дана оценка текущему состоянию проблемы, точка зрения не обоснована, либо обоснована неверно. Основные задания не раскрыты, либо раскрыты неверно, имеются критические ошибки. Студенты не аргументируют выдвигаемые положения, примеры отсутствуют.

При публичном выступлении на защите студенты демонстрируют неудовлетворительное владение материалом работы, на вопросы членов комиссии не отвечают, либо отвечают неверно.

# **ДОГОВОР ПОСТАВКИ № 29/18**

29 декабря

2019 года

ООО «Фактор-М» в лице генерального директора Сергеева Николая Михайловича, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем Поставщик, с одной стороны, и ООО «Марис» в лице менеджера по продажам Прокопьева Сергея Викторовича, именуемое в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем.

## **1. Предмет договора**

1.1. Поставщик обязуется передать продукцию – кирпич облицовочный керамический красный М-200 одинарный (далее «Товар») и относящиеся к ней документы в собственность Покупателя, а Покупатель обязуется принять этот Товар и оплатить его на условиях настоящего Договора.

1.2. Количество, ассортимент, цена и срок оплаты согласовываются сторонами в счетах, которые являются неотъемлемой частью настоящего Договора.

1.3. Вне зависимости от объема закупки «Покупатель» получает скидку на Товар в размере 10% от общей суммы счета.

## **2. Сроки и порядок поставки**

2.1. В течение срока действия настоящего Договора Товар поставляется Покупателю партиями согласно счетам, согласованным сторонами.

2.2. Поставка товара производится Поставщиком по заявке Покупателя по указанному Покупателем адресу до конца месяца, в котором произведена оплата счета Покупателем, в количестве и ассортименте, указанном в счете.

2.3. Датой поставки товара считается дата передачи Товара Покупателю (дата составления накладной).

2.4. Приемка товара от Поставщика оформляется подписанием счета и товарно-транспортной накладной на переданный Товар, в которой отражают результат его приемки по количеству, с указанием даты приемки товара представителем Покупателя. Накладная подписывается в таком количестве, чтобы у каждой из сторон, участвующих в сделке по поставке товара, осталось по необходимому числу экземпляров.

## **3. Качество, комплектность, упаковка и гарантия на товар.**

3.1. Товар поставляется в упаковке Поставщика, обеспечивающей его сохранность при надлежащем хранении и транспортировке.

3.2. Качество и комплектность Товара должны соответствовать назначению товара, требованиям, предъявленным к техническим характеристикам Товара в стране производителя, а также действующим в РФ стандартам и техническим условиям.

3.3. В случае поставки товара ненадлежащего качества, Поставщик обязан заменить или принять забракованный товар в сроки, согласованные с Покупателем на основании отбраковочной накладной.

3.4. Срок гарантии на Товар составляет 6 месяцев с даты поставки, если другие сроки не указаны в Гарантийных обязательствах Поставщика, передаваемых Покупателю вместе с Товаром (в виде Гарантийных талонов, записей в накладных и т.п.)



#### **4. Цена товара и порядок расчетов**

4.1. Цены поставляемого товара, включая НДС, стоимость упаковки, маркировки, согласовываются сторонами в накладных, выставляемых Поставщиком. Цены на одни и те же товары в разных партиях товаров могут отличаться, что устанавливается соответствующим счетом.

4.2. Оплата Товара (партии товаров) производится Покупателем денежными средствами, в российских рублях, путём перечисления денежных сумм на расчётный счёт Поставщика не позднее срока, указанного в счёте на поставляемый Товар (партию товаров).

4.3. В документах, подтверждающих оплату в обязательном порядке, указываются дата, номер счёта.

4.4. Датой оплаты считается дата поступления денежных средств на расчётный счёт Поставщика.

4.5. В случае, если Покупатель осуществил выборку Товара на сумму, меньшую той, которую он заранее перечислил на расчётный счёт Поставщика, оставшаяся сумма может быть использована Покупателем при покупке следующей партии Товара.

В случае, если Покупатель осуществил выборку Товара на денежную сумму, превышающую перечисленную им на расчётный счёт Поставщика, то денежная сумма за неоплаченный Товар вносится покупателем на расчётный счёт Поставщика не позднее, чем 10 дней с момента поставки (передачи) данного Товара (партии товаров) Покупателю.

4.6. По соглашению сторон, возможна поставка Товара (партии товаров) с отсрочкой платежа. При отсрочке платежа денежная сумма за неоплаченный Товар (партию товаров), принятый Покупателем от Поставщика, вносится Покупателем на расчётный счёт поставщика не позднее, чем через 10 дней с момента поставки (передачи) данного товара (партии товаров) Покупателю.

4.7. В случае неоплаты стоимости Товара (партии товаров) в сумме и сроки, указываемые в счёте на поставляемый Товар (партию товаров), заявка аннулируется. В этом случае Покупатель при последующей необходимости в приобретении Товара направляет Поставщику новую заявку и оплачивает товар в установленный срок.

4.8. В случае нарушения Поставщиком срока поставки, установленного п. 2.2 договора, Покупатель вправе приостановить выплату платежей пропорционально количеству дней, на которые задерживается поставка Поставщиком. При этом нарушение срока поставки Поставщиком не является основанием для отказа от договора и предъявления требований о возмещении убытков Покупателем.

#### **5. Права и обязанности поставщика**

5.1. Поставщик обязан:

5.1.1. Поставить товар в количестве, ассортименте и сроки, установленные настоящим Договором.

5.1.2. Одновременно с поставкой каждой партии Товара передать Покупателю все относящиеся к нему документы (технический паспорт, сертификат качества, инструкцию по эксплуатации и т.д.)

5.1.3. Нести риск случайной гибели или случайного повреждения Товара до момента его передачи Покупателю или перевозчику.

5.1.4. Поставить товар свободным от прав третьих лиц.

5.1.5. Обеспечить упаковку Товара в тару, обеспечивающую сохранность Товара при транспортировке и хранении.

5.2. Поставщик вправе:

5.2.1. Отказаться от исполнения настоящего Договора в одностороннем порядке в случае неоднократного нарушения Покупателем сроков оплаты Товара.

#### **6. Права и обязанности покупателя**

6.1. Покупатель обязан:

6.1.1. Принять и оплатить на условиях настоящего Договора поставленный Товар.

6.2. Покупатель вправе:

6.2.1. В случае, если Поставщик, получивший платёж за Товар, не исполняет обязанность по передаче Товара в установленный срок, потребовать от Поставщика передачи оплаченного Товара или возврата суммы предварительной оплаты за Товар, не переданный Поставщиком.

## **7. Ответственность сторон**

7.1. За невыполнение или ненадлежащее выполнение своих обязательств по настоящему Договору, Стороны несут ответственность в соответствии с действующим налоговым законодательством и условиями настоящего Договора.

7.2. В случае просрочки погашения образовавшейся в порядке предусмотренном п.4.5 и

4.6 настоящего Договора задолженности. Покупатель уплачивает Поставщику пени в размере 0,1% от просроченной суммы за каждый день просрочки.

7.3. Уплата штрафных санкций не освобождает Стороны от исполнения своих обязательств по настоящему договору.

## **8. Порядок разрешения споров**

8.1. Стороны принимают необходимые меры к тому, чтобы спорные вопросы и разногласия, возникающие при исполнении и расторжении настоящего договора, были урегулированы путём переговоров.

8.2. В случае, если Стороны не достигнут соглашения по спорным вопросам путём переговоров, то спор может быть разрешён в судебном порядке.

Соблюдение претензионного порядка досудебного урегулирования споров является обязательным для Сторон. Претензия направляется в письменном виде и подписывается руководителями Сторон или их уполномоченными заместителями.

Претензия рассматривается в течение 30 дней со дня получения. Ответ на претензию подписывается руководителями Сторон или их уполномоченными заместителями.

## **9. Форс-мажор**

9.1. В случае возникновения обязательств неопределённой силы, к которым относятся: стихийные бедствия, массовые беспорядки, забастовки, революции, военные действия, вступление в силу законодательных актов, правительственных постановлений, распоряжений государственных органов, прямо или косвенно запрещающие указанные в договоре виды деятельности, препятствующие осуществлению сторонами своих функций по Договору, и иных обстоятельств, независимых от волеизъявления сторон, стороны по настоящему Договору освобождаются от ответственности за неисполнение взятых на себя обязательств, если в течение разумно короткого срока с момента наступления таких обстоятельств сторона, пострадавшая от их влияния, доведёт до сведения другой стороны известие о случившемся.

В случае, когда форс-мажорные обстоятельства и их последствия продолжают действовать более трёх месяцев или они и их последствия будут действовать более этого срока, стороны в возможно короткий срок проведут переговоры с целью выявления приемлемых для обеих сторон альтернативных способов исполнения Договора и достижения соответствующей договорённости.

## **10. Срок действия договора**

10.1. Срок действия настоящего Договора устанавливается в один год. Настоящий договор вступает в юридическую силу с момента его подписания Сторонами.

10.2. Если за один месяц до окончания действия договора ни одна из сторон не уведомит другую сторону о расторжении, то договор считается пролонгированным на тех же условиях и на тот же срок.

## **11. Изменение и расторжение договора**

11.1. Изменение условий настоящего Договора, его расторжение и прекращение возможны по соглашению сторон.

Соглашение об изменении условий настоящего Договора и о его расторжении составляется в письменной форме и подписывается уполномоченными представителями Сторон.

11.2. Договор может быть расторгнут в одностороннем порядке в случае предусмотренных настоящим Договором и действующим законодательством.

Сторона, прекращающая договорные отношения в одностороннем порядке, обязана предупредить об этом другую Сторону не менее, чем за 30 дней до момента расторжения договора. При этом стороны обязаны выполнить все ранее принятые на себя по настоящему Договору обязательства.

11.3. Настоящий Договор может быть расторгнут Сторонами в судебном порядке в соответствии с действующим законодательством.

## **12. Прочие условия**

12.1. При изменении юридического адреса или платёжных реквизитов каждая из сторон Договора обязана информировать другую сторону письменно, не позднее, чем в 2-дневный срок со дня возникновения этих изменений.

12.2. Все изменения и дополнения к настоящему Договору действительны лишь в том случае, если они оформлены в письменной форме и надлежащим образом подписаны Сторонами.

12.3. Во всём остальном, что не предусмотрено настоящим Договором Стороны руководствуются действующим законодательством РФ.

12.4. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из сторон.

## **13. Юридические адреса и банковские реквизиты сторон:**

<b>Поставщик: ООО «ФакторМ»</b>	<b>Исполнитель: ООО «Марис»</b>
Юридический адрес: 127000, г. Москва, ул. Достоевского, д. 15 р/с 40702810400280008839 к/с 30101810400000000925 в микрофинансовой организации «Восток» БИК 046577925 ИНН 9807049388 КПП 666864001 _____/ Сергеев Н.О. М.П.	Юридический адрес: 127000, г. Москва, ул. Гоголя, д. 27, кв.269 р/с 40702810400280008839 к/с 30101810400000000617 в ПАО «Сбербанк России» БИК 046577617 ИНН 9807047658 КПП 666865668 _____/ Литвинов Л.М. М.П.