Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»

Кафедра маркетинга и сервиса

“УТВЕРЖДАЮ”
ДЕКАН МТФ
к.т.н., доцент В.В. Янпольский
“___”_____ _____г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Маркетинг

Образовательная программа: 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов, профиль: Автомобильный сервис и фирменное обслуживание

Новосибирск 2017

1. **Обобщенная структура фонда оценочных средств учебной дисциплины**

Обобщенная структура фонда оценочных средств по **дисциплине** Маркетинг приведена в Таблице.

Таблица

Формируемые компетенции	**Показатели сформированности компетенций (знания, умения, навыки)**	**Темы**	**Этапы оценки компетенций**	
			Мероприятия текущего контроля (курсовой проект, РГЗ(Р) и др.)	**Промежуточная аттестация (экзамен, зачет)**
ОК.3 способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности	з1. знать основные принципы и функции производственного менеджмента, роли маркетинга в управлении предприятием (фирмой)	Маркетинг как управленческая концепция Эволюция концепции маркетинга Контроль и аудит маркетинговой деятельности Эволюция концепции маркетинга		Зачет, вопросы 1-4,37
ОК.3	з3. знать механизм функционирования и регулирования отраслевых рынков	Маркетинговая среда Маркетинговые исследования Внешняя макросреда организации Маркетинговые исследования Поведение потребителей Поведение потребителей		Зачет, вопросы 5-17
ОК.3	з4. знать основы организации и управления предприятием в условиях рынка	Организация маркетинговой деятельности Планирование в маркетинге Контроль и аудит маркетинговой деятельности Маркетинговые исследования Организация маркетинговой деятельности Поведение потребителей Сегментация рынка и позиционирование Стратегии маркетинга: сущность и основные понятия		Зачет, вопросы 12-14, 35-38
ОК.3	з5. знать принципы процесса разработки, принятия, организации исполнения управленческих решений	Маркетинговая среда Маркетинговые исследования Планирование в маркетинге Товарная политика предприятия Коммуникационная политика в маркетинге Поведение потребителей Распределительная политика предприятия Стратегии маркетинга: сущность и основные понятия Ценовая политика предприятия		Зачет, вопрос 12-14,18-38
ОК.3	у4. уметь применять методы определения потребности (в соответствии с целями предприятия) и стоимостной оценки различных (трудовых, технических и	Товарная политика предприятия Коммуникационная политика в маркетинге Коммуникационная политика в маркетинге Поведение потребителей Распределительная политика предприятия Распределительная политика		Зачет, вопросы 12-34

	материальных) ресурсов предприятия и показатели их использования	предприятия Товарная политика предприятия Ценовая политика предприятия		

2. Методика оценки этапов формирования компетенций в рамках дисциплины.

Промежуточная аттестация по **дисциплине** проводится в 5 семестре - в форме зачета, который направлен на оценку сформированности компетенций ОК.3.

Зачет проводится в устной форме, по билетам. Билет составляется из вопросов, приведенных в паспорте зачета,позволяющих оценить показатели сформированности соответствующих компетенций

Кроме того, сформированность компетенции проверяется при проведении мероприятий текущего контроля, указанных в таблице раздела 1.

Общие правила выставления оценки по дисциплине определяются балльно-рейтинговой системой, приведенной в рабочей программе учебной дисциплины.

На основании приведенных далее критериев можно сделать общий вывод о сформированности компетенции ОК.3, за которые отвечает дисциплина, на разных уровнях.

Общая характеристика уровней освоения компетенций.

Ниже порогового. Уровень выполнения работ не отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, пробелы могут носить существенный характер, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы не достаточно, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнены или выполнены с существенными ошибками.

Пороговый. Уровень выполнения работ отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

Базовый. Уровень выполнения работ отвечает всем основным требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.

Продвинутый. Уровень выполнения работ отвечает всем требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.