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

Кафедра технологии машиностроения

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

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Технология и организация торговли автомобилями, запасными частями и автопринадлежностями

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

Новосибирск 2018

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

Обобщенная структура фонда оценочных средств по **дисциплине «**Технология и организация торговли автомобилями, запасными частями и автопринадлежностями» 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.1 способность использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции	у3. уметь аргументировано выстраивать доказательства, логику понимания актуальных профессиональных и нравственных проблем	Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.9 Размещение и оборудование помещений на автодилерском предприятии.	РГР, раздел 4.	Зачет, вопросы с №28 по №31
ОК.3 способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности	з3. знать механизм функционирования и регулирования отраслевых рынков	Дидактическая единица:1 Рынок автомобильной техники 1.1 Общая структура рынка автомобильной техники и сети, его обеспечивающей. Дидактическая единица:2 Регулирование спроса населения на автомобили 2.3 Формирование спроса населения на автомобили и запасные части. Тенденция и закономерности в требованиях потенциальных покупателей автомобилей. Основы конкурентоспособности техники. Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.5 Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране.	РГР, разделы 2, 3	Зачет, вопросы с №1 по № 13
ОК.3	з4. знать основы организации и управления предприятием в условиях рынка	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.5 Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране. Дидактическая единица:4 Рынок запасных частей и автопринадлежностей 4.7 Система производства и обеспечения рынка запасными частями. Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.9 Размещение и оборудование помещений на автодилерском предприятии.		Зачет, вопросы с №10 по № 27

ОК.3	з5. знать принципы процесса разработки, принятия, организации исполнения управленческих решений	Дидактическая единица:2 Регулирование спроса населения на автомобили 2.3 Формирование спроса населения на автомобили и запасные части. Тенденция и закономерности в требованиях потенциальных покупателей автомобилей. Основы конкурентоспособности техники. Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.5 Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране. Дидактическая единица:4 Рынок запасных частей и автопринадлежностей 4.7 Закон о защите прав потребителей при торговле запасными частями и принадлежностями Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.9 Размещение и оборудование помещений на автодилерском предприятии.		Зачет, вопросы с №28 по № 48
ОК.3	у1. уметь применять основные модели и методы макро- и микроэкономического анализа в профессиональной деятельности	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.3 Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране. Предпродажная подготовка. Условия приобретения автомобилей в кредит. Лизинговые сделки на автотранспорте.		Зачет, вопросы с №1 по №26, с №46 по № 48
ОК.3	у3. уметь формировать работоспособную команду для реализации профессиональных функций и создавать эффективную коммуникационную систему	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.2 Типовые требования и гарантийная политика. 3.3 Структура и основное содержание Дилерского договора 3.5 Структура и основное содержание договора лизинга Дидактическая единица:4 Рынок запасных частей и автопринадлежностей 4.7 Закон о защите прав потребителей при торговле запасными частями и принадлежностями		Зачет, вопросы №10, № 46, №48
ОК.3	у4. уметь применять методы определения потребности (в соответствии с целями предприятия) и стоимостной оценки различных	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.2 Типовые требования и гарантийная политика. Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.8 Расчет площадей, необходимых для	РГР, разделы 3, 4	

	(трудовых, технических и материальных) ресурсов предприятия и показатели их использования	организации торговли автомобилями		
ОК.3	у5. уметь оценивать деятельность предприятия и его подразделений, ориентируясь на макро- и микроэкономически е показатели	Дидактическая единица:1 Рынок автомобильной техники 1.1 Общая структура рынка автомобильной техники и сети, его обеспечивающей. Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.5 Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране.		Зачет, вопросы с №1 по № 12
ОК.6 способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	з1. знать закономерности формирования и развития коллективов	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.3 Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране. Предпродажная подготовка. Условия приобретения автомобилей в кредит. Лизинговые сделки на автотранспорте.		Зачет, вопросы с №27 по № 46
ОК.6	з2. знать социальные основы партнерских и конфликтных отношений в социально-трудовой сфере и методы управления конфликтом в организации	Дидактическая единица:4 Рынок запасных частей и автопринадлежностей 4.7 Закон о защите прав потребителей при торговле запасными частями и принадлежностями		Зачет, вопросы с №21 по № 23, №48
ОК.6	у2. владеть технологиями переговорного процесса в профессиональной сфере, в том числе в условиях конфликтного взаимодействия	Дидактическая единица:4 Рынок запасных частей и автопринадлежностей 4.7 Закон о защите прав потребителей при торговле запасными частями и принадлежностями		Зачет, вопросы с №21 по № 23, №48
ОК.6	у3. уметь адаптироваться в профессиональном коллективе, выстраивать партнерские отношения в социально-трудовой сфере, работать в команде	Дидактическая единица:4 Рынок запасных частей и автопринадлежностей 4.7 Закон о защите прав потребителей при торговле запасными частями и принадлежностями Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.9 Анализ перспектив развития автодилерского предприятия		Зачет, вопросы с №21 по №48

ОПК.1 способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	у1. уметь пользоваться наиболее распространенными офисными и математическими пакетами прикладных программ	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.3 Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране. Предпродажная подготовка. Условия приобретения автомобилей в кредит. Лизинговые сделки на автотранспорте. Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.9 Размещение и оборудование помещений на автодилерском предприятии.	РГР, раздел 4...	Зачет, вопросы с №28 по №48
ОПК.1	у4. владеть персональным компьютером как средством управления информацией	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.3 Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране. Предпродажная подготовка. Условия приобретения автомобилей в кредит. Лизинговые сделки на автотранспорте.		Зачет, вопросы с №28 по №48
ОПК.1	у5. уметь использовать специализированные программные средства при решении профессиональных задач	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.4 Лизинговые операции в организации торговли автомобилями 3.6 Прогнозирование объема рынка торговли автомобилями Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.8 Расчет площадей, необходимых для организации торговли автомобилями		Зачет, вопросы с №28 по №48
ОПК.1	у8. уметь проводить библиографическую и информационно-поисковую работы, использовать ее результаты при решении профессиональных задач и оформлении научных трудов	Дидактическая единица:1 Рынок автомобильной техники 1.1 Общая структура рынка автомобильной техники и сети, его обеспечивающей. Каналы распределения товаров. Участники канала распределения и их функции. Продуценты (заводы-изготовители, автокомпании). Классификация посредников. Региональный дистрибьютор. Полномочный дилер. Развитие дилерской сети. Зарубежный и отечественный опыт. Функции дистрибьютора и дилера. . Система складов - товаропроводящая сеть. Центральный склад запасных частей. Зональный склад запасных частей. Дидактическая единица:2 Регулирование спроса	РГР, разделы 2, 3,-4	Зачет, вопросы с №1 по №48

		населения на автомобили 2.2 Формирование спроса населения на автомобили и запасные части. Тенденция и закономерности в требованиях потенциальных покупателей автомобилей. Основы конкурентоспособности техники. Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.1 Структура и основное содержание Дистрибьютерского договора 3.2 Типовые требования и гарантийная политика. 3.3 Структура и основное содержание Дилерского договора 3.4 Лизинговые операции в организации торговли автомобилями 3.5 Структура и основное содержание договора лизинга Дидактическая единица:4 Рынок запасных частей и автопринадлежностей 4.4 Система производства и обеспечения рынка запасными частями. Классификация конкурентов-торговцев запасными частями в России и за рубежом. Потребители запасных частей на отечественном рынке. Структура российского рынка автомобилей и запасных частей. Оптовая и розничная торговля запасными частями, комплектующими и аксессуарами. Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.5 Размещение и оборудование помещений. Схемы расположения помещений в дилерских пунктах.		
ОПК.2 владение научными основами технологических процессов в области эксплуатации транспортно-технологических машин и комплексов	у2. уметь работать с системными естественнонаучными моделями объектов профессиональной деятельности	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.6 Прогнозирование объема рынка торговли автомобилями Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.8 Расчет площадей, необходимых для организации торговли автомобилями 5.9 Анализ перспектив развития автодилерского предприятия	РГР, разделы 3-5	
ПК.37/СЭ владение знаниями законодательства в сфере экономики, действующего на предприятиях сервиса и	з1. знать нормативно-правовые документы системы технического регулирования	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.1 Структура и основное содержание Дистрибьютерского договора 3.2 Типовые требования и гарантийная политика. 3.3		Зачет, вопросы с №1 по №12, №46, №48

фирменного обслуживания, их применения в условиях рыночного хозяйства страны		Структура и основное содержание Дилерского договора 3.5 Структура и основное содержание договора лизинга Дидактическая единица:4 Рынок запасных частей и автопринадлежностей 4.7 Закон о защите прав потребителей при торговле запасными частями и принадлежностями		
ПК.38/СЭ способность организовать технический осмотр и текущий ремонт техники, приемку и освоение вводимого технологического оборудования, составлять заявки на оборудование и запасные части, готовить техническую документацию и инструкции по эксплуатации и ремонту оборудования	з3. знать методы организации производств	Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.2 Типовые требования и гарантийная политика. Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.8 Расчет площадей, необходимых для организации торговли автомобилями 5.9 Анализ перспектив развития автодилерского предприятия	РГР, разделы 3-5	
ПК.38/СЭ	з29. знать организацию управления запасами, компьютерных технологий поиска и заказа запасных частей	Дидактическая единица:1 Рынок автомобильной техники 1.1 Общая структура рынка автомобильной техники и сети, его обеспечивающей. Дидактическая единица:3 Организация торговли автомобилями 3.5 Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране.		Зачет, вопросы с №1 по №12
ПК.43/СЭ владение знаниями нормативов выбора и расстановки технологического оборудования	з8. знать вопросы общей планировки предприятий	Дидактическая единица:5 Организация работы дилерского центра 5.9 Размещение и оборудование помещений на автодилерском предприятии.	РГР, раздел 3,4	

2. Методика оценки этапов формирования компетенций в рамках дисциплины.

Промежуточная аттестация по **дисциплине** проводится в 7 семестре - в форме зачета, который направлен на оценку сформированности компетенций ОК.1, ОК.3, ОК.6, ОПК.1, ОПК.2, ПК.37/СЭ, ПК.38/СЭ, ПК.43/СЭ.

Зачет проводится в письменной форме, по билетам, включающим два вопроса и задачу.

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

В 7 семестре обязательным этапом текущей аттестации является расчетно-графическая работа (РГР). Требования к выполнению РГР, состав и правила оценки сформулированы в паспорте РГР.

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 компетенций ОК.1, ОК.3, ОК.6, ОПК.1, ОПК.2, ПК.37/СЭ, ПК.38/СЭ, ПК.43/СЭ, 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.