

Министерство сельского хозяйства российской федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Самарский государственный аграрный университет»

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной работе  
доцент И.Н. Гужин

" 23 " мая 2019 г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ МЕРЧАНДАЙЗИНГ

Направление подготовки: 38.03.07 «Товароведение»

Профиль: «Товароведение и экспертиза товаров в таможенной деятельности»

Название кафедры: Товароведение и торговое дело

Квалификация: бакалавр

Формы обучения: очная, заочная

Кинель 2019

## 1 ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**Цель дисциплины** – формирование у обучающихся системы профессиональных компетенций для совершенствования предложения и воздействия на спрос товаров в местах их продаж с использованием элементов мерчандайзинга.

**Задачи дисциплины:** изучение правил оформления внешнего и внутреннего вида магазина и территории вокруг него; изучение особенностей планировки торгового зала; изучение общих правил выкладки товаров в торговом зале.

## 2 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина ФТД.В.03 «Мерчандайзинг» относится к факультативным дисциплинам, предусмотренных учебным планом.

Дисциплина изучается в 4 семестре на 2 курсе очной формы обучения и в 6 семестре на 3 курсе и в 7 семестре на 4 курсе заочной формы обучения.

## 3 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ / ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ЗАВЕРШЕНИИ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций (в соответствии с ФГОС ВО и требованиям к результатам освоения ОПОП):

Карта формирования компетенций по дисциплине

Код компетенции	Результаты освоения ОПОП <i>Содержание компетенций</i>	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ОПК-5	способностью применять знания естественнонаучных дисциплин для организации торгово-технологических процессов и обеспечения качества и безопасности потребительских товаров	Знать: основы естественнонаучных дисциплин.
		Уметь: планировать свою деятельность по изучению и решению задач дисциплины
ПК-5	способностью применять принципы товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	Знать: концепцию мерчандайзинга, его правила и методы в розничной торговле
		Уметь: создавать конкурентные преимущества магазина
ПК-7	умением анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	Знать: методы изучения потребительского рынка товаров, формирования спроса и стимулирования сбыта
		Уметь: анализировать спрос потребительского рынка и торгового ассортимента
		Владеть: навыками разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товара
ПК-14	способностью осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в ме-	Знать: правила выкладки товаров в местах продажи, согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии
		Уметь: осуществлять контроль за соблюдением требований к маркировке товаров

	стах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь	Владеть: навыками выкладки товаров в местах продажи товаров
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------

## 4 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 4.1 Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 часа  
**для очной формы обучения**

Вид учебной работы		Трудоемкость дисциплины		Семестр (кол-во недель в семестре)
		Всего часов	Объем контактной работы	4 (18)
<b>Аудиторные контактная работа</b>		40	40	40
в том числе:	Лекции	20	20	20
	Практические занятия	20	20	20
<b>Самостоятельная работа обучающихся (СРО) всего, в том числе:</b>		32	2,25	32
СРО в семестре:	- самостоятельное изучение разделов	6	2,0	6
	- проработка и повторение лекционного материала, чтение учебников, дополнительной литературы, работа со справочниками, ознакомление с нормативными и методическими документами)	12		12
	- подготовка к практическим занятиям;	6		6
	Подготовка к зачету	8		8
<b>Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)</b>		зачет	0,25	зачет
<b>Общая трудоемкость, час.</b>		72	42,25	72
<b>Общая трудоемкость, зачетные единицы</b>		2	1,17	2

### для заочной формы обучения

Вид учебной работы		Трудоемкость дисциплины		Семестр (кол-во недель в семестре)	
		Всего часов	Объем контактной работы	6 (19)	7 (20)
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>		8	8	4	4
в том числе:	Лекции	4	4	2	2
	Практические занятия	4	4	2	2
<b>Самостоятельная работа обучающегося (СРО) (всего) в том числе:</b>		68	0,65	32	36
СРО в семестре	- самостоятельное изучение разделов	20	0,4	10	10

	- проработка и повторение лекционного материала, чтение учебников, дополнительной литературы, работа со справочниками, ознакомление с нормативными и методическими документами)	36		18	18
	- подготовка к практическим занятиям;	8		4	4
	Подготовка к зачету	4		-	4
<b>Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)</b>		зачет	0,25	-	зачет
<b>Общая трудоемкость, час</b>		72	8,65	36	36
<b>Общая трудоемкость, зачетные единицы</b>		2	0,24	1	1

#### 4.2 Тематический план лекционных занятий для очной формы обучения

№ п./п.	Тема лекционных занятий	Трудоемкость, ч.
1	Цели и задачи мерчандайзинга	2
2	Управление поведением потребителей	2
3	Внешний вид магазина	2
4	Внутренняя планировка магазина	2
5	Выкладка товаров	2
6	Стимулирование сбыта	2
7	Программа коммуникаций розничной торговли	2
8	Торгово-розничная реклама	2
9	Информационные системы и системы распределения	2
10	Атмосфера магазина и обслуживание покупателей	2
<b>Всего</b>		<b>20</b>

#### для заочной формы обучения

№ п./п.	Тема лекционных занятий	Трудоемкость, ч.
1	Цели и задачи мерчандайзинга	2
2	Управление поведением потребителей	2
<b>Всего</b>		<b>4</b>

#### 4.3 Тематический план практических занятий для очной формы обучения

№ п./п.	Темы практических занятий	Трудоемкость, ч.
1	Основа мерчандайзинга - поведение покупателей в магазине	2
2	Оценка магазина с точки зрения мерчандайзинга	2
3	Концепция мерчандайзинга по 1 уровню (внешний вид магазина и территория вокруг магазина)	2
4	Концепция мерчандайзинга по 2 уровню (планировка торгового зала)	2
5	Концепция мерчандайзинга по 3 уровню (выкладка товара)	2
6	Коммуникационные средства продвижения на местах продаж	2

7	Схемы организации мерчандайзинга	2
8	Анализ запланированных и фактических покупок	2
9	Оформление продовольственных магазинов и супермаркетов	2
10	Оформление непродовольственных магазинов	2
<b>Всего</b>		<b>20</b>

#### для заочной формы обучения

№ п. /п	Темы практических занятий	Трудоемкость, ч.
1	Основа мерчандайзинга - поведение покупателей в магазине	2
2	Оценка магазина с точки зрения мерчандайзинга	2
<b>Всего</b>		<b>4</b>

4.4 Тематический план лабораторных занятий  
*Данный вид работы не предусмотрен учебным планом*

#### 4.5 Самостоятельная работа

##### для очной формы обучения

Номер раздела (темы)	Вид самостоятельной работы	Название (содержание работы)	Объем, акад. часы
	Подготовка к лекциям	Осмысление и закрепление теоретического материала в соответствии с содержанием лекционных занятий	12
	Самостоятельное изучение теоретического материала	Самостоятельное изучение основной и дополнительной литературы, поиск и сбор информации по дисциплине в периодических печатных и интернет-изданиях, на официальных сайтах	6
	Подготовка к лабораторным занятиям	изучение лекционного материала	6
	Подготовка к сдаче зачета	Повторение и закрепление изученного материала	8
<b>ИТОГО</b>			<b>32</b>

##### для заочной формы обучения

Номер раздела (темы)	Вид самостоятельной работы	Название (содержание работы)	Объем, акад. часы
	Подготовка к лекциям	Осмысление и закрепление теоретического материала в соответствии с содержанием лекционных занятий	36
	Самостоятельное изучение теоретического материала	Самостоятельное изучение основной и дополнительной литературы, поиск и сбор информации по дисциплине в периодических печатных и интернет-изданиях, на официальных сайтах	20

	Подготовка к лабораторным занятиям	изучение лекционного материала	8
	Подготовка к сдаче зачета	Повторение и закрепление изученного материала	4
	<b>ИТОГО</b>		<b>68</b>

## **5 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **5.1 Рекомендации по использованию материалов рабочей программы**

Работу с настоящей рабочей программой следует начать с ознакомления, где особое внимание следует обратить на вопросы, вынесенные для самостоятельного изучения.

Специфика изучения дисциплины заключается в том, что наряду с получением знаний по особенностям мерчандайзинга в торговых предприятиях, обучающий должен научиться пользоваться нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.

### **5.2 Пожелания к изучению отдельных тем курса**

При изучении дисциплины следует равномерно распределять время на проработку лекций, самостоятельную работу по выполнению практических работ, самостоятельную работу по подготовке к практическому занятию. Вопросы по теоретическому курсу, вынесенные на самостоятельное изучение, стоит изучить сразу после прочитанной лекции, при этом составляя конспект по вопросу, поместив его в тетради с лекционным материалом.

### **5.3 Рекомендации по работе с литературой**

Правильный подбор учебников рекомендуется преподавателем, читающим лекционный курс. Необходимая литература может быть также указана в методических разработках по данному курсу.

Изучая материал по учебнику, следует переходить к следующему вопросу только после правильного уяснения предыдущего, описывая на бумаге все выкладки и вычисления (в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода).

Особое внимание следует обратить на определение основных понятий курса. Обучающийся должен подробно разбирать примеры, которые поясняют такие определения, и уметь строить аналогичные примеры самостоятельно. Нужно добиваться точного представления о том, что изучаешь. Полезно составлять опорные конспекты.

### **5.4 Советы по подготовке к зачету**

При подготовке к зачету, рекомендуется заблаговременно изучить и законспектировать вопросы, вынесенные на самостоятельную подготовку.

Для того чтобы избежать трудностей при ответах на вопросы рекомендуется при подготовке к зачету более внимательно изучить разделы с использованием основной и дополнительной литературы, конспектов лекций, конспектов практических работ, ресурсов Интернет.

## **6 ОСНОВНАЯ, ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА, ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО- ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ»:**

### 6.1. Основная литература:

6.1.1. Панкратов, Ф.Г. Основы рекламы : учебник / Ю.К. Баженов, В.Г. Шахурин, Ф.Г. Панкратов. - 14-е изд., перераб. и доп. - М. : ИТК "Дашков и К", 2015 .— 538 с. : ил. — ISBN 978-5-394-01804-6 .— Режим доступа: <http://rucont.ru/efd/287032>

6.1.2. Основы маркетинга [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Г.А. Васильев, Н.Д. Эриашвили, Н.А. Нагапетьянц, ред.: Г.А. Васильев .— М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015 .— 544 с. — Авт. указ. на обороте тит. листа. - ISBN 5-238-00841-4 .— ISBN 978-5-238-00841-4 .— Режим доступа: <https://rucont.ru/efd/352401>

### 6.2 Дополнительная литература:

6.2.1. Васюкова, А.Т. Проектирование предприятий общественного питания : практикум / А.Т. Васюкова. - М. : ИТК "Дашков и К", 2014 .— 144 с. — ISBN 978-5-394-00699-9 .— Режим доступа: <http://rucont.ru/efd/287053>

### 6.3 Программное обеспечение:

6.3.1. Microsoft Windows 7 Профессиональная 6.1.7601 Service Pack 1;

6.3.2. Microsoft Windows SL 8.1 RU AE OLP NL;

6.3.3. Microsoft Office Standard 2010;

6.3.4. Microsoft Office стандартный 2013;

6.3.5. Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - стандартный Russian Edition;

6.3.6. WinRAR:3.x: Standard License – educational –EXT;

6.3.7. 7 zip (свободный доступ).

6.4 Перечень информационно-справочных систем и профессиональных баз данных:

1. <http://pravo.gov.ru> – Официальный интернет-портал правовой информации;

2. <http://www.consultant.ru> - Справочная правовая система «Консультант Плюс»;

3. <http://www.garant.ru> - Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации;

## **7 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

№ п./п.	Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнение курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, ауд.517.	Учебная аудитория на 36 посадочных мест оборудована специализированной учебной мебелью: стол преподавателя, стол аудиторный двухместный, стулья аудиторные

№ п./п.	Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
	<i>Самарская область, г. Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Торговая, д.5</i>	
2	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнение курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, ауд.517а. <i>Самарская обл., г.Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Торговая, д.5</i>	Учебная аудитория на 26 посадочных мест, укомплектованная специализированной мебелью (столы, стулья, учебная доска)
3	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнение курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, ауд.518. <i>Самарская обл., г.Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Торговая, д.5</i>	Учебная аудитория на 30 посадочных мест, укомплектованная специализированной мебелью (столы, стулья, учебная доска)
4	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнение курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, ауд.628. <i>Самарская обл., г. Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Торговая, д. 5</i>	Учебная аудитория на 11 посадочных мест, укомплектованная специализированной мебелью (столы, стулья, учебная доска)
5	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнение курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, ауд.519. компьютерный класс <i>Самарская обл., г.Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Торговая, д.5</i>	Учебная аудитория на 30 посадочных мест, укомплектованная специализированной мебелью (столы, стулья, учебная доска) и техническими средствами обучения (компьютеры)
6	Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования, ауд.629. <i>Самарская обл., г. Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Торговая, д. 5</i>	Помещение, укомплектованное специализированной мебелью: стеллажи, шкаф, стулья аудиторные, столы для размещения лабораторного оборудования, ноутбук EmachinesE525 series, ноутбук RoverBook-NutilusZ 500 WH
7	Помещение для самостоятельной работы, ауд.3310а. <i>Самарская область,г. Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Спортивная, д.8 А</i>	Помещение на 6 посадочных мест укомплектованное специализированной мебелью (компьютерные столы, стулья) и оснащенное техническими средствами



№ п./п.	Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
		обучения на 6 посадочных мест: компьютерные столы, 6 рабочих станций, подключенных к сети Интернет и обеспечивающий доступ в электронную информационно-образовательную среду университета

## **8 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

### **8.1 Виды и формы контроля по дисциплине**

Контроль уровня усвоенных знаний, освоенных умений и приобретенных навыков (владений) осуществляется в рамках текущего и промежуточного контроля в соответствии с Положением о текущем контроле и промежуточной аттестации обучающихся.

Текущий контроль освоения компетенций по дисциплине проводится при изучении теоретического материала, выполнении заданий на практических занятиях, выполнении индивидуального задания. Текущему контролю подлежат посещаемость обучающимися аудиторных занятий и работа на занятиях.

Итоговой оценкой освоения дисциплинарных компетенций (результатов обучения по дисциплине является промежуточная аттестация в форме зачета, проводимого с учетом результатов текущего контроля.

### **8.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

**Текущий контроль** успеваемости студентов по дисциплине включает устные опросы на занятиях в виде собеседования.

*Устные опросы на занятиях в виде собеседования* – это одна из форм активной самостоятельной работы обучающихся, требующая навыков и умения кратко, схематично, последовательно и логично фиксировать основные положения, выводы, обобщения, формулировки. Они имеют в основном обзорный характер и нацелены на освещение базовых или наиболее трудных и дискуссионных вопросов, а также призваны способствовать формированию навыков работы с научной литературой.

#### *Методика выполнения*

Преподаватель выдает группе перечень контрольных вопросов после каждой изученной тематики занятий, предусмотренных рабочей программой дисциплины. По заданию преподавателя обучающиеся в устной форме представляют ответы на контрольные вопросы в виде необходимого материала (концепции, принципы, факты, взгляды) – базовые сведения по изучаемой проблеме, а также учебно-

методические материалы, научную литературу, статистические данные, Интернет-ресурсы. Этот шаг осуществляется в форме экспресс-опроса. Преподаватель обращается к обучающимся с вопросом, на который те должны дать краткий ответ. При затруднении одного отвечающего преподаватель спрашивает другого.

Далее следует анализ ответов по существу поставленных вопросов, высказанных позиций, принятие наиболее перспективных, дополнение, взаимообогащение разных точек зрения, расширение представлений, установок, способов поведения, изменение отношения к себе, к другим, к миру.

По окончании работы подводятся итоги работы, высказываются пожелания его участникам и присутствующим.

### **Критерии и шкала оценки при защите практических работ:**

– оценка «**зачтено**» выставляется обучающемуся, если выполнен весь объем работы, ответ обучающегося полный и правильный. Обучающийся способен обобщить материал, сделать собственные выводы, выразить свое мнение, привести примеры. Минимальным уровнем для данной оценки является, выполнение обучающимся 50% работы, ответ правилен в основных моментах

- оценка «**не зачтено**» выставляется обучающемуся, если выполнено менее 50% работы, в ответе существенные ошибки в основных аспектах темы.

### ***Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации***

Зачет по дисциплине проводится по вопросам

#### **Вопросы для подготовки к зачету**

1. Понятие «Мерчандайзинг».
2. Цели и задачи мерчандайзинга.
3. Организация службы мерчандайзинга.
4. Извлечение прибыли из рефлексов.
5. Внимание покупателей.
6. Ощущение и восприятие потребителей.
7. Свойства восприятия товаров в магазине.
8. Иллюзия восприятия товаров в магазине.
9. Использование психоанализа и бессознательных мотивов покупателей.
10. Восприятие магазина целевой группой покупателей.
11. Коммуникационные составляющие внешнего вида магазина.
12. Цветовые решения для оформления магазина.
13. Входная зона и витрины магазина.
14. Организация территории вокруг магазина .
15. Цели внутренней планировки магазина.
16. Сегментация площади торгового зала.
17. Особенности поведения покупателей в торговом зале.
18. Зональное расположение групп товаров.
19. Последовательность размещения отделов и секций в торговом зале.

20. Распределение площади подсобных помещений магазина.
21. Система размещения оборудования в торговом зале.
22. Виды планировки торгового зала.
23. Демонстрация товаров в торговом зале.
24. Принципы выкладки товаров.
25. Основные концепции представления товара.
26. Правила расположения товаров на полках.
27. Влияние места представления товара на объем продаж.
28. Определение оптимального размера выкладки товаров.
29. Выкладка товара на островных, пристенных прилавках и стеллажах.
30. Разработка и построение планограмм.
31. Специальная выкладка товаров.
32. Управление продажами.
33. Прямой маркетинг в торговле.
34. Реклама в местах продаж.
35. Торгово-розничная реклама.
36. Правила создания рекламных материалов.
37. Маркетинговые коммуникации в розничной торговле.
38. Разработка программ коммуникации.
39. Дисконтные и маркетинговые программы розничной торговли.
40. Информационные системы в мерчандайзинге.
41. Выбор программного обеспечения для торговли.
42. Требования к программному обеспечению для торговли.
43. Кассовые программы и системы.
44. Варианты автоматизации розничных торговых сетей.
45. Природа покупательского спроса.
46. Услуги при реализации товаров.
47. Базовый уровень обслуживания.
48. Атмосфера магазина.
49. Влияние факторов атмосферы магазина на адаптивные свойства посетителей.
50. Устранение дискомфорта восприятия товаров в магазине.

### **8.3. Критерии оценивания уровня сформированности компетенций**

Оценка результатов обучения по дисциплине в форме уровня сформированности компонентов знать, уметь, владеть заявленных дисциплинарных компетенций проводится по 2-х балльной шкале оценивания путем выборочного контроля во время зачета.

#### **Шкала оценивания зачета**

Результат зачета	Критерии (дописать критерии в соответствии с компетенциями)
«зачтено»	Ответ обучающегося на вопрос должен быть полным и развернутым, ни в коем случае не зачитываться дословно, содержать четкие формулировки всех определений, касающихся указанного вопроса, подтверждаться фактическими примерами. Такой ответ должен продемонстрировать знание обучающимся

	материала лекций, базового учебника и дополнительной литературы.
«не зачтено»	Ответ обучающегося на вопрос содержит неправильные формулировки основных определений, прямо относящихся к вопросу, или обучающийся вообще не может их дать, как и подтвердить свой ответ фактическими примерами. Такой ответ демонстрирует незнание материала дисциплины.

#### **8.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Оценка знаний, умений, навыков, характеризующая этапы формирования компетенций по дисциплине «Мерчандайзинг» проводится в форме текущей и промежуточной аттестации.

Контроль текущей успеваемости обучающихся – текущая аттестация – проводится в ходе семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний; формирования у них умений и навыков; своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по ее корректировке; совершенствованию методики обучения; организации учебной работы и оказания обучающимся индивидуальной помощи.

К контролю текущей успеваемости относятся проверка знаний, умений и навыков обучающихся:

- на занятиях (опрос);
- по результатам проверки качества конспектов лекций и иных материалов;
- по результатам отчета обучающихся в ходе индивидуальной консультации преподавателя, проводимой в часы самоподготовки, по имеющимся задолженностям.

Контроль за выполнением обучающимися каждого вида работ может осуществляться поэтапно и служит основанием для предварительной аттестации по дисциплине.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится с целью выявления соответствия уровня теоретических знаний, практических умений и навыков по дисциплине требованиям ФГОС по направлению подготовки в форме зачета.

Зачет проводится после завершения изучения дисциплины в объеме рабочей учебной программы. Форма проведения зачета определяется кафедрой (устный – по билетам). Оценка по результатам зачета – «зачтено» и «не зачтено».

Все виды текущего контроля осуществляются на лабораторных занятиях, во время выполнения индивидуальных задач.

Каждая форма контроля по дисциплине включает в себя теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень освоения обучающимися знаний и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и навыков.

Процедура оценивания компетенций, обучающихся основана на следующих стандартах:

1. Периодичность проведения оценки (на каждом занятии).

2. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися группы) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекса мер по устранению недостатков.

3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.

4. Соблюдение последовательности проведения оценки: предусмотрено, что развитие компетенций идет по возрастанию их уровней сложности, а оценочные средства на каждом этапе учитывают это возрастание.

Краткая характеристика процедуры реализации текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине для оценки компетенций обучающихся представлена в таблице:

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика процедуры оценивания компетенций	Представление оценочного средства в фонде
1	Устный опрос	Устный опрос по контрольным вопросам может проводиться в начале/конце лабораторного занятия, либо в течение всего лабораторного занятия по заранее выданной тематике. Выбранный преподавателем обучающийся может отвечать с места либо у доски.	Контрольные вопросы по темам дисциплины
2	Зачет	Проводится в заданный срок, согласно графику учебного процесса. При выставлении оценок учитывается уровень приобретенных компетенций обучающегося. Компонент «знать» оценивается теоретическими вопросами по содержанию дисциплины, компоненты «уметь» и «владеть» - практикоориентированными заданиями.	Комплект вопросов к зачету

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного стандарта высшего образования (ФГОС ВО).

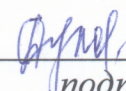
Рабочую программу разработал:

Доцент кафедры «Товароведение и торговое дело», канд. с.-х. наук,  
доцент Троц А.П.

  
\_\_\_\_\_ *подпись*

Рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Товароведение и торговое дело»  
«26» апреля 20 19 г., протокол № 10.

Заведующий кафедрой  
канд. экон.наук, доцент Е.В. Дулова

  
\_\_\_\_\_ *подпись*

СОГЛАСОВАНО:

Председатель методической комиссии факультета  
канд. с.-х. наук, доцент Н.В. Праздничкова

  
\_\_\_\_\_ *подпись*

Руководитель ОПОП ВО  
канд. с.-х. наук, доцент Н.В. Праздничкова

  
\_\_\_\_\_ *подпись*

Начальник УМУ  
канд. техн. наук, доцент С.В. Краснов

  
\_\_\_\_\_ *подпись*