

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

УТВЕРЖДАЮ

Директор/Декан
института экономики, финансов и
управления в АПК
Гунько Юлия Александровна

«__» _____ 20__ г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ (ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ)

**Б2.О.03(П) Практика по профилю профессиональной
деятельности**

38.04.02 Менеджмент

Цифровой маркетинг и управление продажами

магистр

очная

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций ОП ВО и овладение следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-1 Способен разрабатывать, внедрять и совершенствовать системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации	ПК-1.1 Формирует средства и каналы распределения (дистрибуции) для взаимодействия с поставщиками, инвесторами и иными партнерами организации	знает теоретические аспекты формирования средств и каналов распределения (дистрибуции) для взаимодействия с поставщиками, инвесторами и иными партнерами организации
		умеет формировать средства и каналы распределения (дистрибуции) для взаимодействия с поставщиками, инвесторами и иными партнерами организации
		владеет навыками навыками формирования средств и каналов распределения (дистрибуции) для взаимодействия с поставщиками, инвесторами и иными партнерами организации
ПК-1 Способен разрабатывать, внедрять и совершенствовать системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации	ПК-1.2 Разрабатывает и осуществляет совершенствование комплексной системы распределения (дистрибуции) в организации	знает теоретические основы разработки и осуществления совершенствования комплексной системы распределения (дистрибуции) в организации
		умеет разрабатывать и осуществлять совершенствование комплексной системы распределения (дистрибуции) в организации
		владеет навыками навыки разработки и осуществления совершенствования комплексной системы распределения (дистрибуции) в организации
ПК-1 Способен разрабатывать, внедрять и совершенствовать системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации	ПК-1.3 Разрабатывает сбытовую политику организации	знает теоретические основы разработки сбытовой политики организации
		умеет разрабатывать сбытовую политику организации
		владеет навыками навыками разработки сбытовой политики организации
ПК-2 Способен разрабатывать, внедрять и совершенствовать систему маркетинговых коммуникаций в организации	ПК-2.3 Формирует каналы коммуникаций с потребителям и товаров и услуг, разрабатывает	знает теоретические аспекты формирования каналов коммуникаций с потребителями товаров и услуг, разрабатывает и проводит коммуникационные кампании в организации
		умеет формировать каналы коммуникаций с потребителями товаров и услуг, разрабатывать и проводить коммуникационные кампании в организации

		и проводит коммуникационные кампании в организации	владеет навыками навыками формирования каналов коммуникаций с потребителями товаров и услуг, разработки и проведения коммуникационных кампаний в организации
УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	УК-1.1 Анализирует проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними. Вырабатывает стратегию действий		знает методики анализа проблемной ситуации как системы, выявляя ее составляющие и связи между ними для дальнейшей разработки стратегии действий
			умеет анализировать проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними для дальнейшей разработки стратегии действий
			владеет навыками навыками анализа проблемной ситуации как системы, выявляя ее составляющие и связи между ними для дальнейшей разработки стратегии действий
УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	УК-3.1 Вырабатывает стратегию сотрудничества и на ее основе организует работу команды для достижения поставленной цели		знает теоретические основы выработки стратегии сотрудничества и на ее основе организации работы команды для достижения поставленной цели
			умеет вырабатывать стратегию сотрудничества и на ее основе организовывать работы команды для достижения поставленной цели
			владеет навыками навыками выработки стратегии сотрудничества и на ее основе организации работы команды для достижения поставленной цели
УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	УК-3.2 Обладает навыками преодоления возникающих в команде разногласий, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон		знает теоретические аспекты преодоления возникающих в команде разногласий, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон
			умеет преодолевать возникающие в команде разногласия, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон
			владеет навыками навыками практического преодоления возникающих в команде разногласий, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон
УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	УК-6.1 Находит и творчески использует имеющийся опыт в соответствии с задачами саморазвития		знает имеющийся опыт в соответствии с задачами саморазвития
			умеет использовать имеющийся опыт в соответствии с задачами саморазвития
			владеет навыками навыками использования имеющегося опыта в соответствии с задачами саморазвития
УК-6 Способен определять и реализовывать	УК-6.2 Самостоятельно выявляет		знает мотивы и стимулы для саморазвития, определяя реалистические цели профессионального роста

приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	мотивы и стимулы для саморазвития, определяя реалистические цели профессионального роста	умеет самостоятельно выявлять мотивы и стимул для саморазвития, определяя реалистические цели профессионального роста
		владеет навыками навыками самостоятельного выявления мотивов и стимулов для саморазвития, определяя реалистические цели профессионального роста

2. Перечень оценочных средств по дисциплине

№	Наименование раздела/темы	Семестр	Код индикаторов достижения компетенций	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций
1.	1 раздел. Этапы практики (1)			
1.1.	Установочная лекция	4	УК-3.1, УК-3.2, УК-6.1, УК-6.2, УК-1.1, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-2.3	
	Промежуточная аттестация			ЗаО

3. Оценочные средства (оценочные материалы)

Примерный перечень оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде (Оценочные материалы)
	Текущий контроль		
			Для оценки знаний
			Для оценки умений
			Для оценки навыков
	Промежуточная аттестация		

1	Зачет с оценкой	Средство контроля усвоения учебного материала практических и семинарских занятий, успешного прохождения практик и выполнения в процессе этих практик всех учебных поручений в соответствии с утвержденной программой с выставлением оценки в виде «неудовлетворительно», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично».	
---	-----------------	--	--

4. Примерный фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) "Практика по профилю профессиональной деятельности"

Примерные оценочные материалы для текущего контроля успеваемости

По итогам практики выставляется зачет с оценкой. В случае неявки студента на практику рассматривается возможность индивидуального прохождения практики в каникулярное время.

К защите допускаются магистранты, выполнившие программу практики, написавшие отчет и оформившие дневник в соответствии с данным методическим рекомендациями. Защита отчетов по практике проводится в установленные сроки на кафедре руководителем практики. Во время защиты отчета магистрант должен уметь объяснить, как составлены представленные им документы и расчеты, а также обосновать свои выводы и предложения. Если магистрантом совершены грубые нарушения дисциплины во время прохождения практики или при повторной защите отчета получен «незачет», кафедра имеет право ходатайствовать перед деканатом об отчислении магистранта.

Максимальная сумма баллов по практике (учебной, производственной, в том числе преддипломной) устанавливается в 100 баллов.

По завершению каждого этапа практики студенты представляют руководителю практики от кафедры отчет по результатам прохождения практики.

Контроль за выполнением программы практики осуществляется в форме аттестации. Аттестация студента по результатам практики осуществляется при защите отчета на основе оценки степени решения студентом задач практики и отзыва руководителя от базы практики о приобретенных студентом знаниях, умениях и профессиональных навыках.

Обучающийся, не выполнивший программу практики по уважительной причине, проходит практику по индивидуальному плану, в свободное от учебы время.

Неудовлетворительные результаты промежуточной аттестации по практике или нехождение промежуточной аттестации по практике при отсутствии уважительных причин признаются академической задолженностью, которая подлежит ликвидации в установленном университетом порядке.

Академическая задолженность по практикам ликвидируется путем повторного направления на практику обучающегося в свободное от учебных занятий время. По окончании установленного срока, обучающийся, не ликвидировавший академическую задолженность, подлежит отчислению из университета в порядке, предусмотренном законодательством РФ.

Критерии оценки за ведение (оформление) дневника:

- 10 баллов, если соблюдаются все требования по оформлению дневника практики, представлен качественный графический материал (указания единиц измерения, даты и пр.), отсутствуют грамматические, пунктуационные и стилистические ошибки, дневник аккуратно оформлен.

- 5 баллов, если соблюдаются не все требования по оформлению дневника практики, представлен качественный графический материал (указания единиц измерения, даты и пр.), отсутствуют грамматические, пунктуационные, но имеются стилистические ошибки, дневник

аккуратно оформлен.

- 3 балла, если соблюдаются не все требования по оформлению дневника практики, представлен недостаточно качественный графический материал (без указания единиц измерения, некоторых дат и пр.), отсутствуют грамматические, пунктуационные, но имеются стилистические ошибки, дневник оформлен не аккуратно.

Критерии оценки за содержание отчета по практике:

- 40 баллов, если прослеживается полное соответствие отчета заданию, выбрана цель и постановка задачи, имеется сбалансированность разделов отчета, правильность деления объема материала по разделам, имеется наличие элементов научной новизны, практическая ценность работы, высокое качество работы ссылочного аппарата, степень самостоятельности работы не ниже требуемого уровня, понятный и удобный стиль изложения изученного материала.

- 25 баллов, если прослеживается полное соответствие отчета заданию, выбрана цель и постановка задачи, имеется сбалансированность разделов отчета, правильность деления объема материала по разделам, имеется наличие элементов научной новизны, высокое качество работы ссылочного аппарата, степень самостоятельности работы не ниже требуемого уровня, понятный и удобный стиль изложения изученного материала, однако не имеется практической ценности работы.

- 10 баллов, если в отчете нет полного соответствия заданию, не правильно выбрана цель и постановка задачи, не прослеживается сбалансированность разделов отчета, правильность деления объема материала по разделам, имеется наличие элементов научной новизны, высокое качество работы ссылочного аппарата, степень самостоятельности работы не ниже требуемого уровня, не очень понятный и удобный стиль изложения изученного материала, практическая ценность работы не установлена.

Критерии оценки за защиту отчета по практике:

- 30 баллов, если полностью раскрыто содержание отчета; ораторское искусство, оперирование профессиональной терминологией находится на достойном уровне; показано качество использования средств мультимедиа в докладе; получены достойные ответы на вопросы по отчету по производственной практике.

- 20 баллов, если полностью раскрыто содержание отчета; ораторское искусство, оперирование профессиональной терминологией находится на достойном уровне; показано качество использования средств мультимедиа в докладе; однако не получены достойные ответы на вопросы по отчету по производственной практике.

- 10 баллов, если содержание отчета по производственной практике раскрыто не полностью; ораторское искусство, оперирование профессиональной терминологией находится на достойном уровне; не показано умение использования средств мультимедиа в докладе; получены не точные ответы на задаваемые вопросы по отчету по производственной практике.

По результатам защиты отчета по производственной практике выставляется оценка: «удовлетворительно» – 65-76 баллов, «хорошо» – 77-88 баллов, «отлично» - 89-100 баллов.

Оценка по практике по профилю профессиональной деятельности проставляется в зачетную книжку обучающегося и в экзаменационную ведомость.

***Примерные оценочные материалы
для проведения промежуточной аттестации (зачет, экзамен)
по итогам освоения дисциплины (модуля)***

Перечень примерных индивидуальных заданий по практике:

1. Анализ сбытовой системы организации / индивидуального пред-принимателя и разработка предложений по ее оптимизации и развитию на основе цифровых сервисов и технологий.
2. Аудит каналов сбыта организации / индивидуального предпринимателя с точки зрения сбытовой политики и логистики, проведение оценки эффективности каждого канала по ключевым метрикам (конверсия, стоимость привлечения, средний чек) и разработка оптимизации по их функционированию.
3. Исследование влияния действующей системы ценообразования на управление продажами и маржинальность организации / индивидуального предпринимателя и оценка возможности внедрения динамического ценообразования на основе данных о спросе, конкурентах и сезонности.
4. Исследование и оптимизация воронки продаж на основе данных CRM-системы организации / индивидуального предпринимателя, выявление ключевые точки оттока и разработка предложений по внедрению цифровых триггеров (e-mail /SMS-автоматизация, чат-боты) для улучшения управления продажами и повышения конверсии.
5. Формирование аналитического обоснования и разработка цифровой стратегии выхода на международный рынок с планом международной торговли, учитывающим особенности логистики, ценовой политики и маркетинга организации / индивидуального предпринимателя.
6. Изучение и анализ текущей цепочки поставок организации / индивидуального предпринимателя с целью ее оптимизации и развития на основе использования возможностей цифровых логистических платформ
7. Анализ текущих процессов и инструментов отдела продаж организации / индивидуального предпринимателя и разработка предложений по их цифровизации, в том числе AI-ассистентов для формирования сценариев продаж.
8. Анализ присутствия организации / индивидуального предпринимателя на ключевых маркетплейсах и разработка (оптимизация) стратегия использования маркетплейсов с учетом их правил, ценовой политики (конкуренция, комиссии), особенностей логистики (FBO/FBS) и интеграции с внутренними системами.
9. Оценка использования цифровых инструментов и их влияния на лояльность партнеров и логистику организации / индивидуального предпринимателя с целью оптимизации взаимоотношений с партнерами, управления дистрибьюторской сетью, партнерской программой.
10. Анализ клиентской базы организации / индивидуального пред-принимателя с помощью возможностей CRM и внешних данных, проведение ее углубленной сегментации и разработка персонализированных сбытовых и ценовых предложений для ключевых сегментов, проектирование инновационной системы закупки и продажи товаров, торгового обслуживания покупателей.
11. Анализ цифрового пути клиента организации / индивидуального предпринимателя и разработка автоматизированной цепочки онбординга для повышения удовлетворенности, сокращения оттока и стимулирования повторных продаж.
12. Исследование возможностей применения технологий виртуальной (VR) или дополненной (AR) реальности для организации / индивидуального предпринимателя в маркетинге и продажах.
13. Анализ текущей партнерской программы организации / индивидуального предпринимателя или оценка потенциал ее запуска с точки зрения эффективности сбыта и ценовой политики.

Темы письменных работ (эссе, рефераты, курсовые работы и др.)