

Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Специальность: 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Профессиональный модуль: ПМ.02 Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов

МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

1. Перечень компетенций образовательной программы, формирующихся в процессе освоения модуля

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по модулю у обучающихся оцениваются компетенции, формирующиеся в процессе освоения образовательной программы (таблица 1).

Таблица 1 – Перечень компетенций образовательной программы, формирующихся в процессе освоения модуля

ФГОС*
Обучающийся должен обладать следующими компетенциями:
<i>ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;</i>
<i>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;</i>
<i>ПК 2.1. Проводить статистические наблюдения в целях выяснения спроса на страховые продукты.</i>
<i>ПК 2.2. Проводить анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг.</i>
<i>ПК 2.3. Организовывать взаимодействие со страховыми агентами и посредниками.</i>
<i>ПК 2.4. Анализировать показатели продаж страховых продуктов.</i>

*Примечание: Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

2. Описание шкал оценивания.

Показатели оценивания компетенций на различных этапах их формирования определены в соответствии с основной профессиональной образовательной программой.

В таблице 2 приводится шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования с указанием критериев их оценивания. Во втором столбце таблицы приводится шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования в соответствии с обозначенным критерием.

Таблица 2 – Критерии и шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования.

Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой знаний и владеет некоторыми умениями по модулю, способен понимать и интерпретировать освоенную информацию, что позволит ему в дальнейшем развить такие качества умственной деятельности, как глубина, гибкость, критичность, доказательность, эвристичность. Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой теоретических знаний, владеет некоторыми умениями анализа и решения типовых практических задач, что позволит ему в дальнейшем развить практические умения в данном направлении профессиональной деятельности.	Пороговый (обязательный)
Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент продемонстрировал глубокие прочные знания и развитые практические умения и навыки, может сравнивать, оценивать и выбирать методы решения практических задач, работать целенаправленно, используя связанные между собой формы представления информации.	Повышенный
Достигнутый уровень оценки результатов обучения свидетельствует о том, что студент способен обобщать и оценивать информацию, полученную на основе исследования нестандартной ситуации; использовать сведения из различных источников, успешно соотнося их с предложенной ситуацией. Достигнутый уровень оценки результатов обучения свидетельствует о том, что у студента сформированы системные знания в соответствующей области знаний, необходимые для решения конкретных практических задач высокого уровня сложности; практические умения и навыки анализа и интерпретации информации, а также использования полученных сведений для принятия решений.	Продвинутый

3. Оценочные средства для проведения текущего контроля освоения модуля

3.1. Примерные вопросы для подготовки к устному опросу:

Вопросы (по темам МДК.02.01 и МДК.02.02)

1. Содержание процесса продаж в страховой компании
2. Основные проблемы в сфере розничных продаж в страховой компании
3. Ценовая стратегия в области розничных продаж страховой компании
4. Методы разработки плана и бюджета продаж
5. Смешанная организационная структура розничных продаж
6. Каналы розничных продаж в страховании
7. Страховые рынки России и зарубежных стран: анализ рынков
8. Анализ каналов продвижения экспресс-продуктов на рынке страхования в России
9. Анализ эффективности отдельных каналов продаж
10. Методики расчета рентабельности в сфере страхования

3.2. Примерный перечень практических заданий

Задание 1 (по темам 1 – 7 МДК.02.01)

Выберите для целевого анализа страховую компанию. Необходимо:

1. Определить главную продуктовую линейку и продукты-локомотивы. Изучить и описать ее конкурентов.
2. Изучить технологии продаж страховой компании. Дать краткую характеристику каждой технологии.
3. Найти и проанализировать статистическую информацию о спросе и предложении на страховые услуги.
4. Описать функцию отдела маркетинга (охарактеризовать виды страховых продуктов, ценовую стратегию).
5. Сделать выводы и рекомендации на основе проведенного маркетингового анализа страховой компании.

Задание 2 (по теме 3 МДК.02.01)

Примите решение о целесообразности открытия выделенного офиса продаж, основываясь на данных, приведенных в таблице.

Показатель	Единицы измерения	Офис продаж в жилом микрорайоне	Офис продаж в центре	Офис продаж на окраине
Количество менеджеров	человек	1	2	1
Оплата труда по штатному расписанию	тыс. руб.	без изменения	без изменения	без изменения
Общая площадь под офис	м²	12	25	16
Коммунальные платежи	тыс. руб.	2,3	3,8	без изменения
Арендная плата	тыс. руб.	сократится на 30%	вырастет на 50%	без изменения
Стоимость 1 рабочего места	тыс. руб.	8	9	7
Приобретение орг. техники и оборудования	тыс. руб.	32	21	12
Затраты на ремонт	тыс. руб.	65		82
Аренда рекламных мест	тыс. руб.		8	-
Затраты на рекламное оборудование	тыс. руб.	12	17	7
Другие затраты	тыс. руб.	3	5	4

Задание 3 (по теме 6 МДК.02.02)

Необходимо провести маркетинговый анализ работы страховых компаний г. Екатеринбурга. Для этого вам необходимо:

1. Выбрать интернет-источники (сайты страховых компаний) для получения необходимой информации;
2. Собрать информацию о страховых компаниях г. Екатеринбурга.
3. Составить таблицу в соответствии с рейтингом страховых компаний и количества точек /филиалов продаж. В таблице следует указать наименование компании, фактический адрес, контактный телефон, местонахождение центра урегулирования убытков, финансовую устойчивость страховой компании, рейтинг надежности, количество филиалов, представительств, год организации компании, имеет ли компания лицензию на накопительное страхование жизни, указать среднюю стоимость КАСКО и накопительного страхования.

Источник: Методические указания по выполнению практических работ «Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)» / Новокузнецкий техникум строительных технологий и сферы обслуживания [сайт]. — URL: <https://ntstiso.ru/wp-content/uploads/2021/01/МДК01.02-Прямые-продажи-страховых-продуктов.pdf>

3.3. Примерный перечень заданий для творческого проекта:

Задание для подготовки проекта (по темам 1 – 6 МДК.02.02)

Самостоятельно выберите страховую компанию и страховые продукты, по которым будет выполняться творческий проект.

1. Определите ключевые характеристики организации.
2. Определите, какие характеристики и тренды макросреды оказывают наиболее сильное влияние на деятельность организации, и в чем оно заключается.
3. На основе матрицы SWOT-анализа сформулируйте рыночную позицию компании и ее ближайших конкурентов. Обоснуйте рыночную позицию, выбранную организацией.
4. Охарактеризуйте продуктовую и ценовую политику организации.
5. Проанализируйте эффективность различных каналов продаж страховых продуктов.
6. Рассчитайте и оцените показатели эффективности, рентабельность продаж страховых продуктов.
7. Подготовьте выступление с видеопрезентацией для защиты проекта.

3.4. Примерный перечень заданий для подготовки к деловым / сюжетно-ролевым / имитационным играм:

Деловая игра «Конкуренция за клиента» (по темам 6 – 7 МДК.02.01)

Краткое описание игры

Участники работают в трех группах. Первая и вторая группы представляют конкурирующих страховщиков, третья – потенциального страхователя. Студенты самостоятельно выбирают вид личного страхования на базе, которого будет проводиться деловая игра.

Ход игры

Страховщики соревнуются между собой в привлечении страхователя. Для этого они подготавливают мероприятия по продвижению страхового продукта:

- информацию о своем продукте;
- стимулирование продаж страхового продукта за счет улучшения имиджа страховщика;
- стимулирование сбыта за счет системы скидок, конкурсов, лотерей и т.д.

Страхователь преследует свои интересы и отстаивает свои права в выборе страховщика. Группа-страхователь подготавливает вопросы к страховщикам, выдвигает свои требования к страховому продукту.

Страховщики и страхователи выбирают лидеров. Лидеры распределяют обязанности в группе.

Во время общего обсуждения вопросы могут задавать все.

Возможные вопросы.

1. Какой в вашей фирме порядок оплаты страховых взносов?
2. Что относится к страховым случаям при данном виде страхования?
3. Есть ли ограничения для страхователей?
4. Существует ли система скидок к страховому тарифу?
5. Ведете ли вы учет потребностей страхователя при разработке страхового продукта?
6. Как вы совершенствуете страховой продукт в соответствии с требованиями рынка?

Источник: Самсонова И.А.. Страхование: Учебное пособие. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2007. – 148 с.

3.5. Примерный перечень заданий для контрольных работ:

Вариант №1 (по темам 1 – 7 МДК.02.01)

1. Заполните таблицу «Каналы продаж страховой компании»:

№ п/п	Канал продаж	Общая характеристика канала продаж	Преимущества	Недостатки
1.				
2.				
3.				
....				

2. Дайте характеристику, определите преимущества и недостатки видовой организационной структуры розничных продаж.

Вариант №2 (по темам 1 – 7 МДК.02.01)

1. Заполните таблицу «Виды технологий продаж в страховании»:

№ п/п	Технология продаж	Содержание технологии	Преимущества	Недостатки
1.				
2.				
3.				
.....				

2. Дайте характеристику, определите преимущества и недостатки канальной организационной структуры розничных продаж.

3.6. Примерные тестовые вопросы в рамках текущего контроля:

Вопросы (по темам 1 – 7 МДК.02.01 и МДК.02.02)

1. Прибыль страховой фирмы – это:

- a) Главный среди основных финансовый результат ее деятельности
- b) Сумма обязательств страховщика перед страхователями, выполненная им
- c) Превышение доходной части годового финансового отчета страховщика над расходной
- d) Совокупность страховых тарифов

2. Субъекты страхового рынка – это:

- a) Общественные объединения и союзы страховщиков
- b) Живые носители интересов по страховой защите имущества, личности, ответственности перед третьими лицами
- c) Федеральный орган по надзору за страховой деятельностью
- d) Страховые продукты

3. Плата за страхование – это:

- a) Денежное возмещение
- b) Страховые бонусы
- c) Страховой убыток
- d) Страховая премия

4. К критериям оценки финансовой надежности страховщика относят:

- a) Размер собственных средств страховщика
- b) Величину страховых резервов, адекватных сумме взятых страховщиком на себя обязательств
- c) Эффективность размещения страховых резервов
- d) Количество персонала страховой организации

5. Продуктовая политика страховой организации — это комплекс планово-управленческих решений по формированию:

- a) Индивидуальных заказов
- b) Программы партнерства
- c) Агентской сети
- d) Концепции нового страхового продукта

6. Страховой продукт – это:

- a) Специальные условия страхования, предназначенные для заранее определенной группы страхователей
- b) Страховой договор
- c) Страховой полис
- d) Реклама

7. Форма для исчисления расходов на проведение определенного вида страхования называется:

- a) Актуарной калькуляцией
- b) Дисконтированием
- c) Экстраполяцией
- d) Анализом

8. К принципам размещения страховых резервов относят:

- a) Принцип ликвидности
- b) Принцип рискованности вложений
- c) Принцип диверсификации вложений
- d) Принцип использования франшизы

9. Главное назначение страхового маркетинга – это:

- a) Создание философии рыночного участия
- b) Создание доверительных отношений с клиентами
- c) Разработка технологий рекламы страховых продуктов
- d) Формирование системы взаимозависимости с партнерами и клиентами

10. К функциям маркетинга страховой компании относятся:

- a) Разработка стратегии продвижения
- b) Исследование конкурентов
- c) Определение характеристик конкурентоспособной продукции
- d) Юридическое сопровождение споров

4. Задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, практического опыта, характеризующих формирование компетенций в процессе освоения образовательной программы и модуля, в ходе промежуточной аттестации

4.1. Примерные вопросы к экзамену

1. Понятие, цели, задачи продаж в страховании
2. Принципы и нормативная база планирования в сфере продаж
3. Модели розничных продаж в страховании
4. Основные проблемы в сфере розничных продаж в страховой компании
5. Понятие экспресс-анализа рынка продаж страховой компании
6. Методы экспресс-анализа рынка продаж страховой компании
7. Маркетинговая стратегия продаж в страховании
8. Ценовая стратегия в области розничных продаж страховой компании
9. Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж в страховой компании
10. Методы разработки плана и бюджета продаж
11. Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж
12. Автоматизация процесса продажи страховых продуктов
13. Договоры страхования и их виды
14. Каналы розничных продаж в страховании
15. Сравнительный анализ различных каналов продаж на страховых рынках
16. Понятие и виды экспресс-продуктов и каналов продвижения
17. Понятие и классификация показателей эффективности продаж
18. Влияние эффективности каналов продаж на общие финансовые результаты страховой компании
19. Методики расчета рентабельности в сфере страхования
20. Методики рейтинговой оценки страховых компаний

4.2. Примерные вопросы тестовых заданий

Вариант №1

1. Прибыль страховой фирмы – это:

- a) Главный среди основных финансовый результат ее деятельности
- b) Сумма обязательств страховщика перед страхователями, выполненная им
- c) Превышение доходной части годового финансового отчета страховщика над расходной
- d) Совокупность страховых тарифов

2. Страховой маркетинг – это:

- a) Исследование финансовых возможностей страхователей
- b) Изучение конкурентов
- c) Изучение страхового рынка для выбора оптимальной стратегии развития страхового бизнеса
- d) Изучение особенностей климата территории, где работает страховая компания

3. Субъекты страхового рынка – это:

- a) Общественные объединения и союзы страховщиков
- b) Живые носители интересов по страховой защите имущества, личности, ответственности перед третьими лицами
- c) Федеральный орган по надзору за страховой деятельностью
- d) Страховые продукты

4. Монопродажа в страховании – это:

- a) Продажа комплексного продукта, включает в себя несколько видов страхования и может удовлетворять несколько потребностей
- b) Продажа одного вида страхования, фактически удовлетворяет одну потребность
- c) Продажа страхового полиса как дополнение к основному приобретаемому товару
- d) Продажа технологии организации страхового дела

5. Метод продаж через партнеров — нестраховых посредников называется:

- a) Партнерские продажи
- b) Активные продажи
- c) Коробочные продажи
- d) Индивидуальное обслуживание

6. Плата за страхование – это:

- a) Денежное возмещение
- b) Страховые бонусы
- c) Страховой убыток
- d) Страховая премия

7. За счет страховых премий формируются доходы:

- a) От страховой деятельности
- b) От инвестиционной деятельности
- c) От финансовой деятельности
- d) От деятельности по привлечению страховых агентов

8. Расходы, связанные с привлечением новых страхователей, заключением новых договоров страхования называются:

- a) Инкассационными
- b) Аквизиционными
- c) Инвестиционными
- d) Стратегическими

9. К критериям оценки финансовой надежности страховщика относят:

- a) Размер собственных средств страховщика
- b) Величину страховых резервов, адекватных сумме взятых страховщиком на себя обязательств

- c) Эффективность размещения страховых резервов
- d) Количество персонала страховой организации

10. Товарная функция страхового маркетинга, в первую очередь, включает:

- a) Создание новых страховых продуктов
- b) Выработку стратегии
- c) Информационное обеспечение
- d) Конкурентный анализ

11. Продуктовая политика страховой организации — это комплекс планово-управленческих решений по формированию:

- a) Индивидуальных заказов
- b) Программы партнерства
- c) Агентской сети
- d) Концепции нового страхового продукта

12. К функциям маркетинга страховой компании относятся:

- a) Анализ рынка
- b) Разработка сбытовой политики
- c) Формирование конкурентоспособной цены на продукцию
- d) Подбор персонала

13. Соотнесите системы продвижения страхового продукта и их элементы:

Система продвижения	Элемент системы
1. Система бенчмаркинга	a) Анализ качества обслуживания у других компаний
	b) Формирование имиджа компании
2. Система брендинга	c) Деятельность по увеличению доли компании на рынке
	d) Оценка качества менеджмента конкурентов

14. Выберите из предложенного перечня технологии прямых и посреднических продаж:

Канал продаж	Технологии продаж
1. Прямые продажи	a) Продажа страховых услуг банками
	b) Персональные внеофисные продажи
2. Посреднические продажи	c) Брокерские продажи
	d) Интернет-маркетинг

15. Определите обязательные и добровольные страховые продукты (услуги):

Виды продуктов (услуг)	Продукт (услуга)
1. Обязательные	a) Страхование финансовых рисков
	b) Страхование ответственности
2. Добровольные	c) ОСАГО
	d) ОГЛС (для военнослужащих)

Вариант №2

1. Прибыль страховщика – это:

- a) Сальдо баланса
- b) Вся сумма доходов за отчетный период
- c) Сумма полученных страховых премий
- d) Разница между произведенными им расходами и доходами за отчетный период

2. Страховой продукт – это:

а) Специальные условия страхования, предназначенные для заранее определенной группы страхователей

б) Страховой договор

с) Страховой полис

д) Реклама

3. Источниками финансов страховщика являются:

а) Формирование уставного капитала

б) Страховые премии, полученные в результате продажи страховых продуктов

с) Государственные субсидии и трансферты

д) Доход от инвестирования временно свободных средств

4. Мультипродажа в страховании – это:

а) Продажа комплексного продукта, включает в себя несколько видов страхования и может удовлетворять несколько потребностей

б) Продажа одного вида страхования, фактически удовлетворяет одну потребность

с) Продажа страхового полиса как дополнение к основному приобретаемому товару

д) Продажа технологии организации страхового дела

5. К преимуществам партнерских продаж страховых услуг относятся:

а) Возможность снизить расходы страховой компании на агентскую сеть

б) Высокая степень конфиденциальности информации, так как в процессе продажи принимают участие только сотрудники страховой компании

с) Наличие прямого контакта между страховой компанией и конечным потребителем страховых услуг

д) Взаимодействие с клиентами через надежных страховых агентов

6. Форма для исчисления расходов на проведение определенного вида страхования называется:

а) Актуарной калькуляцией

б) Дисконтированием

с) Экстраполяцией

д) Анализом

7. Расходы на обслуживание процесса страхования делятся на:

а) Переменные, постоянные и аннуитетные

б) Аквизиционные, инкассационные и ликвидационные

с) Операционные и финансовые

д) Текущие и стратегические

8. Расходы на изготовление бланков квитанций и ведомостей приема страховых премий относят к расходам:

а) Инкассационным

б) Аквизиционным

с) Ликвидационным

д) Стратегическим

9. К принципам размещения страховых резервов относят:

а) Принцип ликвидности

б) Принцип рискованности вложений

с) Принцип диверсификации вложений

д) Принцип использования франшизы

10. Главное назначение страхового маркетинга – это:

а) Создание философии рыночного участия

б) Создание доверительных отношений с клиентами

- с) Разработка технологий рекламы страховых продуктов
- д) Формирование системы взаимозависимости с партнерами и клиентами

11. Целью продвижения страхового продукта на рынке является:

- а) Ориентация на страховщика
- б) Оценка рыночной среды
- с) Формирование спроса на продукт
- д) Организация PR-кампании страховой фирмы

12. К функциям маркетинга страховой компании относятся:

- а) Разработка стратегии продвижения
- б) Исследование конкурентов
- с) Определение характеристик конкурентоспособной продукции
- д) Юридическое сопровождение споров

13. Соотнесите системы продвижения страхового продукта и их элементы:

Система продвижения	Элемент системы
1. Система бенчмаркинга	а) Оценка достоинств лидера-конкурента
	б) Разработка философии рыночного участия
2. Система брендинга	с) Обоснование выгодного рыночного сегмента
	д) Анализ финансовой устойчивости конкурентов

14. Выберите из предложенного перечня технологии прямых и посреднических продаж:

Канал продаж	Технологии продаж
1. Прямые продажи	а) Продажа полисов на рабочих местах
	б) Персональные офисные продажи
2. Посреднические продажи	с) Электронные рассылки
	д) Агентские продажи

15. Определите обязательные и добровольные страховые продукты (услуги):

Виды продуктов (услуг)	Продукт (услуга)
1. Обязательные	а) Страхование жизни
	б) Страхование имущества
2. Добровольные	с) Зеленая карта
	д) ОМС

4.3. Примерный комплекс практических ситуаций:

Практическая ситуация 1.

Вами было получено задание разработать методические рекомендации для сотрудников точки продаж по работе с клиентами. Разработайте рекомендации и определите, какую цель должны преследовать сотрудники точки продаж при общении с клиентом? Как должны себя вести?

Практическая ситуация 2.

Вы отвечаете за организацию работы точки продаж страховых продуктов. Дайте характеристику продуктам, которые реализуются на точке продаж. Какие отличительные особенности имеют данные продукты?

Ключ для проверки правильности выполнения тестовых заданий. Вариант №1

№ вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ответ	а, с	а, б, с	а, б, с	б	а	д	а	б	а, б, с	а

№ вопроса	11	12	13	14	15
-----------	----	----	----	----	----

Ответ	d	a, b, c	1 – a, d 2 – b, c	1 – b, d 2 – a, c	1 – c, d 2 – a, b
--------------	---	---------	----------------------	----------------------	----------------------

Ключ для проверки правильности выполнения тестовых заданий. Вариант №2

№ вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ответ	d	a	a, b, d	a	a	a	b	a	a, c	a

№ вопроса	11	12	13	14	15
Ответ	c	a, b, c	1 – a, d 2 – b, c	1 – b, c 2 – a, d	1 – c, d 2 – a, b

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения модуля, в ходе промежуточной аттестации

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, разработаны на основе подхода В.П. Беспалько. Задания фонда оценочных средств могут быть представлены в двух взаимосвязанных блоках.

Первый блок – задания на уровне «знать», в которых очевиден способ решения, усвоенный студентом при изучении модуля. Задания этого блока выявляют в основном знаниевый компонент по модулю и оцениваются по бинарной шкале «правильно-неправильно».

Второй блок – задания на уровне «уметь» и «владеть практическим опытом» (если предусмотрено ФГОС, учебным планом и РПД). Данный блок может быть представлен типовыми заданиями, в которых нет явного указания на способ выполнения, и студент для их решения самостоятельно выбирает один из изученных способов или практическими заданиями, содержание которых предполагает использование комплекса умений и навыков, для того чтобы студент мог самостоятельно сконструировать способ решения, комбинируя известные ему способы и привлекая знания из разных дисциплин (выполнение задания требует решения поставленной проблемы в целом и проявления умения анализировать информацию, прослеживать причинно-следственные связи, выделять ключевые проблемы, формировать методы их решения).

Задания данного блока позволяют оценить не только знания по модулю, но и умения пользоваться ими при решении стандартных (типовых) и нестандартных задач. Результаты выполнения этого блока оцениваются с учетом полностью или частично правильно выполненных заданий. Решение студентами нестандартных практико-ориентированных заданий свидетельствует о формировании у студентов определенных общекультурных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС СПО.

Оценивание знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования общих и профессиональных компетенций, осуществляется с помощью следующей модели оценки выполнения типовых заданий и практико-ориентированных задач, которая позволяет установить соответствие между результатом выполнения заданий ФОС обучающимся (студентом) и уровнем обученности по шкале оценивания (таблицы 3.1 – 3.3.).

Таблица 3.1. – Модель оценки выполнения заданий ФОС, ориентированных на проведение устных и письменных опросов (экзамен, контрольные работы, практические задания и т.п.), на оценивание работы обучающихся на семинарских / практических занятиях, на оценивание заданий по поиску, анализу и систематизации информации, на подготовку и публичные выступления с докладами, подготовку и участие в дискуссиях, на работу обучающихся в малых (микро-) группах и т.д.:

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично (зачтено)	студент демонстрирует всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, точно, четко и конкретно отвечает на вопросы, может доказать и проиллюстрировать свои рассуждения практическими примерами, при ответе на вопросы рассуждает, опираясь на знания, полученные как в рамках данного курса, так и при изучении других смежных дисциплин (модулей), умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, в том числе, решает нестандартные задачи, в целом ответы глубокие, обоснованные и законченные;
Хорошо (зачтено)	в своих ответах на вопросы студент четко формулирует определения и может показать взаимосвязь различных частей пройденного в рамках данного учебного курса материала, студент демонстрирует способность к размышлению, при ответе на вопросы рассуждает, опираясь на полученные в рамках данного курса знания, легко решает типовые задачи, способен к самостоятельному пополнению и обновлению знаний и умений в ходе дальнейшей учебной и профессиональной деятельности
Удовлетворительно (зачтено)	студент обнаруживает в целом правильное понимание основных вопросов программного материала, может дать определения основных понятий, пройденных в рамках учебного курса, однако излагает их недостаточно четко и / или не в полном объеме, предусмотренном учебным материалом лекционных и практических занятий, не может вывести закономерности и связать воедино разные части курса; допускает отдельные ошибки в ответе и при выполнении заданий, решение типовых задач может вызывать затруднение, при этом студент обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
Неудовлетворительно (не зачтено)	знания студента обрывочны, не покрывают всего предмета, скорее заучены, чем поняты и, как следствие, студент не может объяснить связей в рамках изложенного материала, дать точных определений понятий, пройденных в рамках курса, дает расплывчатые формулировки, не владеет в должной степени терминологией и приемами решения типовых задач; оценка «неудовлетворительно», как правило, ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании Колледжа без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине (модулю)

Таблица 3.2. – Модель оценки выполнения заданий ФОС, ориентированных на выполнение расчетно-графических заданий, заданий, выполненных по образцу (в том числе, в контрольных работах) и т.п.

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично	Самостоятельное, правильное, полное (исчерпывающее) решение задания: составлен правильный алгоритм решения задачи, в логических

(зачтено)	рассуждениях, в выборе формул и решении нет ошибок, сделаны необходимые математические преобразования и расчеты, приводящие к правильному числовому ответу, задача решена рациональным способом. Наличие полного, грамотного пояснения к расчетным показателям, их адекватная трактовка и логичные выводы, языковая грамотность, точное использование специальной терминологии. Корректное оформление работы (см. требования к оформлению расчетно-графических заданий). В устной беседе (при необходимости) обучающийся демонстрирует правильное понимание процессов или явлений, описанных в условии задачи или связанных с ними.
Хорошо (зачтено)	Самостоятельное, правильное, полное решение задания: составлен правильный алгоритм решения задачи, в логических рассуждениях и решении нет существенных ошибок, правильно выбраны формулы для решения, получен верный ответ, но задача решена нерациональным способом или допущена 1 несущественная ошибка в расчетах. Наличие грамотного, но неполного пояснения к расчетным показателям, их адекватная трактовка и логичные выводы, языковая грамотность, точное использование специальной терминологии. Корректное оформление работы (см. требования к оформлению расчетно-графических заданий). Допускается наличие 1-2 недочетов в оформлении или пояснении к решению. В устной беседе (при необходимости) обучающийся демонстрирует правильное понимание процессов или явлений, описанных в условии задачи.
Удовлетворительно (зачтено)	Представленное решение соответствует одному из следующих случаев: - задание понято правильно, в логическом рассуждении нет существенных ошибок, но допущены существенные ошибки в выборе формул или в математических расчетах, которые привели к неправильному числовому ответу; - задача решена не полностью (отсутствует правильный конечный ответ, но есть верно рассчитанные промежуточные показатели) или в общем виде (в решении приведены только необходимые формулы, без замены букв цифрами или без необходимых математических преобразований и вычислений); - отсутствует одна из исходных формул, необходимая для решения задачи (или утверждение, лежащее в основе решения) / в одной из исходных формул допущена ошибка, но присутствуют логически верные преобразования с имеющимися формулами, направленные на решение задачи. Неполное пояснение к расчетным показателям, языковая безграмотность, недостаточное владение специальной терминологией или ее некорректное использование. Существенные ошибки в оформлении работы, например, отсутствует последовательное изложение решения задачи при наличии правильного конечного ответа (см. требования к оформлению расчетно-графических заданий).

	В устной беседе (при необходимости) обучающийся демонстрирует наличие пробелов в теоретических знаниях, умении анализировать информацию, сопоставлять, делать обобщения и выводы.
Неудовлетворительно (не зачтено)	Отсутствие решения либо неправильное решение задания: - задание понято неправильно, в логических рассуждениях допущены существенные ошибки, которые привели к неправильному числовому ответу; - допущены ошибки в выборе исходных формулы, применение которых необходимо для решения представленной задачи; - не проведены необходимые математические преобразования и расчеты, приводящие к правильному числовому ответу, не представлен правильный конечный ответ. Отсутствие пояснения / ошибочные пояснения к расчетным показателям, их неадекватная трактовка, отсутствие необходимых выводов, языковая безграмотность, отсутствие в пояснении специальной терминологии. Существенные ошибки в оформлении работы, создающие препятствия для понимания логики и последовательности решения задачи. В устной беседе (при необходимости) обучающийся демонстрирует отсутствие каких-либо знаний для ведения диалога о процессах и явлениях, описанных в условии задачи.
Требования к оформлению расчетно-графических заданий, выполнения заданий по образцу (в том числе, в контрольных работах) и т.п.	Выполненное задание должно включать: - наименование задания (например, задача 1); - формула (-ы), которые использованы для решения задачи (подпункта задачи); - последовательное изложение решения задачи; - конечный результат, с указанием единиц измерения, например, «Ответ: А) $P = 120$ руб.; Б) $Q = 250$ шт.». Если условие задачи представлено в виде таблицы, имеющей пустые столбцы и / или строки, то ответом является заполненная таблица.

Таблица 3.3. – Модель оценки выполнения заданий ФОС, ориентированных на выполнение творческих заданий различного уровня сложности, целевого назначения, продуктивности, эвристичности, в том числе, разноуровневые задания (на основе практической ситуации), анализ и решения практических ситуационных заданий (кейсов), задания для разработки творческих проектов, задания для подготовки презентаций / мультимедиа сообщений, задания для подготовки и участия в деловых / сюжетно-ролевых / имитационных играх и т.п.:

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично (зачтено)	Активное участие в анализе и обсуждении проблемной ситуации. Обучающийся демонстрирует навыки поиска релевантной, полной, достоверной информации для анализа, использует нормативные, информационно-аналитические, статистические источники. Умеет определить свои роль и в полной мере выполнить свои функции в рамках командной работы. Соблюдает принципы деловых коммуникаций и правила делового этикета при взаимодействии с другими обучающимися, сформированные навыки презентации результатов собственной работы и работы команды. Демонстрирует всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, точно, четко и конкретно отвечает на вопросы, может доказать и проиллюстрировать свои рассуждения практическими примерами, при

	ответе на вопросы рассуждает, опираясь на знания, полученные как в рамках данного курса, так и при изучении других смежных дисциплин, умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, в том числе, решает нестандартные задачи, в целом ответы глубокие, обоснованные и законченные ответы.
Хорошо (зачтено)	Активное участие в анализе и обсуждении проблемной ситуации. Обучающийся демонстрирует навыки поиска релевантной, полной, достоверной информации для анализа, использует нормативные, информационно-аналитические, статистические источники. Умеет определить свои роль и в полной мере выполнить свои функции в рамках командной работы. Соблюдает принципы деловых коммуникаций и правила делового этикета при взаимодействии с другими обучающимися, сформированные навыки презентации результатов собственной работы. В своих ответах на вопросы четко формулирует определения и может показать взаимосвязь различных частей пройденного в рамках данного учебного курса материала, студент демонстрирует способность к размышлению, при ответе на вопросы рассуждает, опираясь на полученные в рамках данного курса знания, легко решает типовые задачи, способен к самостоятельному пополнению и обновлению знаний и умений в ходе дальнейшей учебной и профессиональной деятельности
Удовлетворительно (зачтено)	Участие в анализе и обсуждении проблемной ситуации. Обучающийся демонстрирует навыки поиска информации для анализа. Умеет выполнить свои основные функции в рамках командной работы. Соблюдает принципы деловых коммуникаций и правила делового этикета при взаимодействии с другими обучающимися. Обнаруживает в целом правильное понимание основных вопросов программного материала, может дать определения основных понятий, пройденных в рамках учебного курса, однако излагает их недостаточно четко и / или не в полном объеме, предусмотренном учебным материалом лекционных и практических занятий, не может вывести закономерности и связать воедино разные части курса; допускает отдельные ошибки в ответе и при выполнении заданий, решение типовых задач может вызывать затруднение, при этом студент обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
Неудовлетворительно (не зачтено)	Обучающийся принимает пассивное участие (или не участвует) в анализе проблемной ситуации и командной работе. Знания обучающегося обрывочны, не покрывают всего предмета, скорее заучены, чем поняты и, как следствие, студент не может объяснить связей в рамках изложенного материала, дать точных определений понятий, пройденных в рамках курса, дает расплывчатые формулировки, не владеет в должной степени терминологией и приемами решения типовых задач; оценка «неудовлетворительно», как правило, ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании Колледжа без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

Данные модели, являясь студентоцентрированными, позволяют сфокусировать внимание на результатах каждого отдельного студента. Предложенные показатели оценки результатов обучения позволяют сделать выводы об уровне обученности каждого отдельного студента и дать ему рекомендации для дальнейшего успешного продвижения в освоении навыков и умений, необходимых в профессиональной деятельности.

Предложенный фонд оценочных средств может быть использован для оценки результатов обучения отдельного студента, а также для выборки студентов по соответствующей специальности.