

МИНПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Волгоградский государственный социально-педагогический университет»
Институт технологии, экономики и сервиса
Кафедра технологии, экономики образования и сервиса

*Приложение к программе
учебной дисциплины*

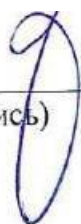
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации студентов
по дисциплине «**Технологии продаж**»

Направление 43.03.02 «Туризм»
Профиль «Организация туристской деятельности»

очная форма обучения

Заведующий кафедрой



(подпись)

Жадаев Ю.А.
(зав. кафедрой)

« 30 » мая 2022 г.

Волгоград
2022

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Процесс освоения дисциплины направлен на овладение следующими компетенциями:

– способен к продвижению и реализации туристского продукта с использованием современных технологий (ПКО-2).

Этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП

Код компетенции	Этап базовой подготовки	Этап расширения и углубления подготовки	Этап профессионально-практической подготовки
ПКО-2		Организация деловых мероприятий, Разработка рекламного продукта, Реклама в туризме, Технологии продаж, технологии производства рекламы в туризме	

1.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Показатели оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения учебной дисциплины

№	Разделы дисциплины	Формируемые компетенции	Показатели сформированности (в терминах «знать», «уметь», «владеть»)
1	Туристский продукт и особенности его продажи	ПКО-2	знать: – особенности продажи туристского продукта;
2	Этапы продажи туристского продукта	ПКО-2	знать: – этапы продажи туристского продукта;
3	Стратегии продаж в туризме	ПКО-2	знать: – стратегии продаж в туризме; уметь: – выбирать и применять эффективные технологии продаж;
4	Управление диалогом с клиентом	ПКО-2	знать: – виды и технику задавания вопросов в работе с клиентом;

			<p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – работать с возражениями клиентов; <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – методами персональных продаж;
5	Презентация как инструмент продажи туристского продукта	ПКО-2	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – виды и структуру презентаций; <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – создавать эффективную презентацию; <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – техникой эффективной презентации;
6	Коммуникации с клиентом	ПКО-2	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – техники коммуникаций; <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – донести информацию до клиента;
7	Продажа туристского продукта	ПКО-2	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – особенности продажи дополнительных услуг; <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – разрешать спорные вопросы; <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками и приемами эффективных продаж туристского продукта;
8	Менеджер по продаже туристского продукта	ПКО-2	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – требования, предъявляемые к менеджеру по продаже туристского продукта; <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – управлять процессом продажи; <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками работы менеджера по продажам;

Критерии оценивания компетенций

Код компетенции	Пороговый (базовый) уровень	Повышенный (продвинутый) уровень	Высокий (превосходный) уровень
ПКО-2	Знает отдельные методы и технологии проектирования деятельности туристского предприятия. Умеет осуществлять по алгоритму оценку эффективности планирования по некоторым	Владеет методами и технологиями проектирования деятельности туристского предприятия. Умеет оценивать эффективность планирования по различным направлениям проекта средней	Целесообразно использует методы и технологии проектирования деятельности туристского предприятия. Оценивает эффективность планирования по различным направлениям проекта. Умеет рассчитывать качественные и количественные показатели, характеризующие эффективность проекта высокой сложности. Самостоятельно

	<p>направлениям проекта. Владеет навыками расчёта определенных качественных и количественных показателей, характеризующих эффективность проекта. Демонстрирует умение формулировать идею проекта низкой сложности, организовывать проектную деятельность по заданному алгоритму.</p>	<p>сложности. Умеет рассчитывать качественные и количественные показатели, характеризующие эффективность проекта средней сложности. Формирует идею проекта, организует проектную деятельность.</p>	<p>формирует идею проекта, эффективно организует проектную деятельность.</p>
--	--	--	--

Оценочные средства и шкала оценивания (схема рейтинговой оценки)

№	Оценочное средство	Баллы	Оцениваемые компетенции	Семестр
1	Тестирование	10	ПКО-2	8
2	Реферат	10	ПКО-2	8
3	Участие в практических занятиях	20	ПКО-2	8
4	Конспект лекций	20	ПКО-2	8
5	Зачёт	40	ПКО-2	8

Итоговая оценка по дисциплине определяется преподавателем на основании суммы баллов, набранных студентом в течение семестра и период промежуточной аттестации.

Студент, набравший в сумме 60 и менее баллов, получает отметку «незачтено». Студент, набравший 61-100 баллов, получает отметку «зачтено».

2. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

Данный раздел содержит типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Описание каждого оценочного средства содержит методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Перечень оценочных средств, материалы которых представлены в данном разделе:

1. Тестирование
2. Реферат
3. Участие в практических занятиях
4. Конспект лекций
5. Зачёт