

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
_____ / Ю. А. Жадаев

« 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 (ПК-2).

Этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП

Код компетенции	Этап базовой подготовки	Этап расширения и углубления подготовки	Этап профессионально-практической подготовки
ПК-2		Организация деловых мероприятий, Разработка рекламного продукта, Реклама в туризме, Технологии продаж, Технологии производства рекламы в туризме	Производственная (Преддипломная) практика, Производственная (Проектно-технологическая) практика, Производственная (Сервисная) практика

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	ПК-2	знать: – особенности продажи туристского продукта;
2	Этапы продажи туристского продукта	ПК-2	знать: – этапы продажи туристского продукта;
3	Стратегии продаж в туризме	ПК-2	знать: – стратегии продаж в туризме; уметь: – выбирать и применять эффективные технологии продаж;
4	Управление диалогом с клиентом	ПК-2	знать: – виды и технику задавания

			вопросов в работе с клиентом; уметь: – работать с возражениями клиентов; владеть: – методами персональных продаж;
5	Презентация как инструмент продажи туристского продукта	ПК-2	знать: – виды и структуру презентаций; уметь: – создавать эффективную презентацию; владеть: – техникой эффективной презентации;
6	Коммуникации с клиентом	ПК-2	знать: – техники коммуникаций; уметь: – донести информацию до клиента;
7	Продажа туристского продукта	ПК-2	знать: – особенности продажи дополнительных услуг; уметь: – разрешать спорные вопросы; владеть: – навыками и приемами эффективных продаж туристского продукта;
8	Менеджер по продаже туристского продукта	ПК-2	знать: – требования, предъявляемые к менеджеру по продаже туристского продукта; уметь: – управлять процессом продажи; владеть: – навыками работы менеджера по продажам;

Критерии оценивания компетенций

Код компетенции	Пороговый (базовый) уровень	Повышенный (продвинутый) уровень	Высокий (превосходный) уровень
ПК-2	Знает отдельные методы и технологии проектирования деятельности туристского предприятия. Умеет осуществлять по алгоритму оценку эффективности планирования по	Владеет методами и технологиями проектирования деятельности туристского предприятия. Умеет оценивать эффективность планирования по различным направлениям	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

	<p>некоторым 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>проекта средней сложности. Умеет рассчитывать качественные и количественные показатели, характеризующие эффективность проекта средней сложности. Формирует идею проекта, организует проектную деятельность.</p>	<p>сложности. Самостоятельно 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	ПК-2	8
2	Реферат	10	ПК-2	8
3	Участие в практических занятиях	20	ПК-2	8
4	Конспект лекций	20	ПК-2	8
5	Зачёт	40	ПК-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