

Приложение к рабочей программе
дисциплины
«Налогообложение в гостиничной деятельности»

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

Фонд оценочных средств

«Налогообложение в гостиничной деятельности»

(наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки 43.03.03 Гостиничное дело

(шифр, наименование)

Направленность (профиль): Гостиничная деятельность

(направленность (профиль) подготовки)

Форма обучения: очная

(очная/заочная)

Автор (ы) ФОС: Пережогина Ольга Николаевна, к.э.н, доцент

(ФИО, ученая степень и должность преподавателей)

ФОС рассмотрен и утвержден на заседании кафедры «14» марта 2019 года
Протокол № 9.

Казань - 2019

1. ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ В ХОДЕ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Компетенция	Трудовые функции (при наличии)	Индикаторы достижения
ПК УВ-7	<i>ПС 33.007, В/01.6 Управление ресурсами департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса</i>	<i>ПК УВ-7.1. Осуществляет сбор и анализ данных о затратах организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений ПК УВ-7.2. Участвует в разработке планов доходов и расходов организаций сферы гостеприимства</i>

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи экзамена/зачета.

Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины

Контролируемые разделы	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	Уровни сформированности компетенции	
МОДУЛЬ 1.	ПК УВ-7	Тестирование	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5 – 6 7 – 8 9 – 10
	ПК УВ-7	Практическая работа	не аттестован низкий средний	4 и менее 5 – 6 7 – 8 9 – 10

			ВЫСОКИЙ	
макс:				20
МОДУЛЬ 2.	ПК УВ-7	Презентация	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5 – 6 7 – 8 9 – 10
	ПК УВ-7	Устный опрос	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5 – 6 7 – 8 9 – 10
макс:				20
ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				40
За посещаемость, начисляется в рамках БРС по электронному журналу:				10
ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				50

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Код контролируемой компетенции	Форма оценивания	Уровни сформированности компетенции	
ПК УВ-7	Тестирование	– не аттестован – низкий – средний – высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
макс: 50 баллов			

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Этапы оценивания уровня сформированности компетенций	Уровни сформированности компетенций	
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины	Не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации	Не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Итоговая оценка сформированности компетенций	Не аттестован Низкий Средний Высокий	50 и менее 51 – 65 66 – 84 85 – 100

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

Рейтинговая оценка	Традиционная оценка	Уровень сформированности компетенции
50 и менее	Неудовлетворительно	Не аттестован
51 – 65	Удовлетворительно	Низкий уровень
66 – 84	Хорошо	Средний уровень
85 – 100	Отлично	Высокий уровень

2.ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Образцы

Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для собеседования (устного опроса)
-------------------------	-----------------------	--

ПК УВ-7	<p>ПК УВ-7.1. Осуществляет сбор и анализ данных о затратах организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений</p> <p>ПК УВ-7.2. Участвует в разработке планов доходов и расходов организаций сферы гостеприимства</p>	<p>1. Какие режимы налогообложения могут применяться для ведения гостиничной деятельности в РФ юридическим лицом?</p> <p>2. Какие режимы налогообложения могут применяться для ведения гостиничной деятельности в РФ индивидуальным предпринимателем?</p> <p>3. Назовите налоги, уплачиваемые гостиничной организацией на общем режиме налогообложения.</p> <p>4. Какова ставка единого налога на УСН?</p> <p>5. Какие налоги уплачиваются при ведении деятельности с применением налогового режима «Налог на профессиональный доход»?</p>
---------	---	--

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Собеседование	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Тестовые задания

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Тестовые вопросы
<i>ПК УВ-7</i>	<p>ПК УВ-7.1. Осуществляет сбор и анализ данных о затратах организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений</p> <p>ПК УВ-7.2. Участствует в разработке планов доходов и расходов организаций сферы гостеприимства</p>	<p>1. Применение УСН не освобождает организации от уплаты:</p> <p>а.налога на имущество организаций (за исключением уплачиваемого по кадастровой стоимости имущества)</p> <p>б.НДС (за исключением случаев ввоза товаров на таможенную территорию РФ и при осуществлении операций в соответствии с договором простого товарищества (договором о совместной деятельности) или договором доверительного управления имуществом на территории РФ);</p> <p>с.налога на прибыль организаций;</p> <p>д.налога на доходы физических лиц (как налоговый агент)</p> <p>2. Не вправе применять патентную систему налогообложения:</p> <p>а.ИП, имеющие наемных работников численностью не более 15 чел по видам патентной деятельности</p> <p>б.ИП, у которых остаточная стоимость амортизируемого имущества составляет более 15 млн.руб.</p> <p>с.Организации, имеющие годовой доход менее 60 млн руб</p> <p>3.Предмет, подлежащий налогообложению - это</p> <p>а.налоговая льгота</p> <p>б.субъект налога</p> <p>с.объект налога</p> <p>д.налоговая ставка</p> <p>е.налоговая база</p>

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Тестирование	<ul style="list-style-type: none"> – не аттестован – низкий – средний – высокий 	<p>50% и менее</p> <p>51% – 65 %</p> <p>66 % – 84%</p> <p>85% – 100%</p>

Практические работы

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Практические работы
ПК УВ-7	<p>ПК УВ-7.1. Осуществляет сбор и анализ данных о затратах организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений</p> <p>ПК УВ-7.2. Участствует в разработке планов доходов и расходов организаций сферы гостеприимства</p>	<p>ООО «Гостиница» ведет деятельность по предоставлению услуг в г. Казани и применяет общую систему налогообложения. Определите перечень и сумму налогов, которые организация должна уплатить в бюджет в 1 квартале, если за этот период ООО совершило следующие операции:</p> <ul style="list-style-type: none"> • реализовало услуги автосервиса на 360 млн. рублей (в т.ч. НДС 20%); • использовало для производства материалов и комплектующих, а также услуг сторонних организаций на 120 млн. рублей (в т.ч. НДС 20%); • выплатило зарплату сотрудникам в сумме 140 млн. рублей (при этом сумма начисленной зарплаты ни одного из сотрудников не превысила предельной величины); • начислило амортизацию оборудования в сумме 1,5 млн. рублей; • заплатило проценты по кредиту в размере 6 млн. рублей; • оплатило судебные издержки в сумме 0,5 млн.руб.; • получило доход от сдачи в аренду имущества в сумме 3 млн.руб. <p>ООО имеет в собственности недвижимое имущество, средняя стоимость которого за 1 кв. составила 80 млн.руб., а также 3 автомобиля марки «Шкода» мощностью 155 л.с. каждый. Автомобили приобретены за 1,5 млн.руб. каждый, зарегистрированы в г. Казань, возраст автомобилей – 5 лет.</p>

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
------------------	-------------------	---------------------

Практические работы	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время.

Темы рефератов и презентаций

1. История налогообложения в России: Древняя Русь
 2. История налогообложения в России: конец 15 – середина 17 в.в. (Иван III – Алексей Михайлович)
 3. История налогообложения в России: эпоха Петра I
 4. История налогообложения в России: эпоха Екатерины II (18 век)
 5. История налогообложения в России: 19 – начало 20 века (до революции)
 6. История налогообложения в России: 20 век (с 1917 г.)
 7. История налогообложения: древний мир
 8. История налогообложения: средневековье
 9. История налогообложения: 18-19 век
 10. История налогообложения: 20-21 век
 11. Самые необычные налоги мира
 12. Налогообложение стран мира.
- Требования к оформлению рефератов и презентаций:
- краткость (не более 15 слайдов)

- емкость (максимум информации в каждом слайде)
- наглядность (информация должна быть преимущественно представлена в виде графиков, блок схем, диаграмм, рисунков и пр.).
- привлекательность и техничность (красочный, яркий, необычный дизайн, или использование продвинутого инструментария, видеоконтента и т.п.)
- актуальность информации, представленной в презентации, а также ее соответствие выбранной теме.

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Реферат / Презентация	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Темы курсовых работ

Курсовые работы по дисциплине отсутствуют.

3. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для промежуточной аттестации
ПК УВ-7	ПК УВ-7.1.	1. Чистая прибыль – это финансовые

	<p>Осуществляет сбор и анализ данных о затратах организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений</p> <p>ПК УВ-7.2.</p> <p>Участвует в разработке планов доходов и расходов организаций сферы гостеприимства</p>	<p>результат деятельности организации за вычетом налога на прибыль</p> <p>a.Верно b.Неверно</p> <p>2. К вмененным налогам с доходов относятся:</p> <p>a.упрощенная система налогообложения на основе патента b.налог на прибыль организаций c.НДФЛ</p> <p>3. что из перечисленного ниже не является ограничением для налогоплательщиков, желающих применять упрощенную систему налогообложения:</p> <p>a.сумма дохода за девять месяцев года, предшествующего году перехода на УСН b.остаточная стоимость основных средств, подлежащих амортизации c.сумма начисленных взносов на обязательное пенсионное страхование работников по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает уведомление о переходе на УСН d.сумма расходов, принимаемых для целей налогообложения, за девять месяцев года, предшествующего году перехода на УСН e.наличие наемных работников</p>
--	---	--

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Устный опрос	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.

	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Приложение

Приложение к рабочей программе
дисциплины / практики

Технологии продвижения и продаж в сфере гостеприимства

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

Фонд оценочных средств

Технологии продвижения и продаж в сфере гостеприимства

(наименование дисциплины / практики в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки: 43.03.03 Гостиничное дело

(шифр, наименование)

Направленность (профиль): Гостиничная деятельность

(направленность (профиль) подготовки)

Форма обучения: очная

(очная/заочная)

Автор (ы) ФОС: Сморчков В.Ю. ст. преп

(ФИО, ученая степень и должность преподавателей)

ФОС рассмотрен и утвержден на заседании кафедры «14» марта 2019 года
Протокол № 9.

Казань-2019

1. ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ В ХОДЕ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Компетенция	Трудовые функции (при наличии)	Индикаторы достижения
ПК УВ-3 Способен применять технологии обслуживания с учетом технологических новаций в гостиничной деятельности	ПС 33.007 Руководитель/управляющий гостиничного комплекса/сети гостиниц (В/02.6 <i>ТФ Взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами</i>)	ПК УВ-3.1. Формирует спецификацию услуг организаций сферы гостеприимства на основе современных технологий
ПК УВ-8 Способен применять современные технологии ценовой и сбытовой политики организаций сферы гостеприимства	ПС 33.007 Руководитель/управляющий гостиничного комплекса/сети гостиниц (В/03.6 <i>ТФ Контроль и оценка эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса.</i>	ПК УВ-8.4. Проводит выбор систем автоматизации предприятий сферы гостеприимства, анализирует основные показатели деятельности предприятия
ПК УВ-9 Способен к интернет-продвижению услуг организаций сферы гостеприимства.	ПС 33.007 Руководитель/управляющий гостиничного комплекса/сети гостиниц (В/03.6 <i>ТФ Контроль и оценка эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса.</i>	ПК УВ-9.1. Умеет анализировать факторы, оказывающие влияние на продвижение услуг организаций сферы гостеприимства

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной

аттестации на этапе сдачи экзамена/зачета.

**Структура оценки сформированности компетенций на этапе
текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины**

Контролируемые разделы	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	Уровни сформированности компетенции	
МОДУЛЬ 1.	ПК УВ-3, ПК УВ-8, ПК УВ-9	Практическая работа	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5 – 6 7 – 8 9 – 10
	ПК УВ-3, ПК УВ-8, ПК УВ-9	Доклад на заданную тему	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5 – 6 7 – 8 9 – 10
макс:				20
МОДУЛЬ 2.	ПК УВ-3, ПК УВ-8, ПК УВ-9	Практическая работа	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5 – 6 7 – 8 9 – 10
	ПК УВ-3, ПК УВ-8, ПК УВ-9	Тестирование	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5 – 6 7 – 8 9 – 10
макс:				20
ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				40
За посещаемость, начисляется в рамках БРС по электронному журналу:				10
ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				50

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Код контролируемой компетенции	Форма оценивания	Уровни сформированности компетенции	
ПК УВ -3, ПК УВ -8, ПК УВ -9	ответ на вопрос к экзамену	– не аттестован	0 – 24
		– низкий	25 – 32
			33 – 42

		– средний – высокий	43 – 50
макс: 50 баллов			

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Этапы оценивания уровня сформированности компетенций	Уровни сформированности компетенций	
	Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины	Не аттестован Низкий Средний Высокий
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации	Не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Итоговая оценка сформированности компетенций	Не аттестован Низкий Средний Высокий	50 и менее 51 – 65 66 – 84 85 – 100

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

Рейтинговая оценка	Традиционная оценка	Уровень сформированности компетенции
50 и менее	Неудовлетворительно	Не аттестован
51 – 65	Удовлетворительно	Низкий уровень
66 – 84	Хорошо	Средний уровень
85 – 100	Отлично	Высокий уровень

2.ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Образцы

Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для собеседования (устного опроса)
<i>ПК УВ-3</i>	ПК УВ-3.1. Формирует спецификацию услуг организаций сферы гостеприимства на основе современных технологий	<ol style="list-style-type: none">1. Продажа услуг как многофакторный процесс.2. Особенности работы менеджеров по продажам в сфере гостеприимства.3. Принципы эффективной коммуникации и обслуживания гостей.4. Отличие продажи услуги от продажи товара.5. Определение ключевых стадий взаимодействия с клиентами.6. Постановка целей и задач для каждой стадии продаж гостиничных услуг
<i>ПК УВ-8</i>	ПК УВ-8.4. Проводит выбор систем автоматизации предприятий сферы гостеприимства, анализирует основные показатели деятельности предприятия	<ol style="list-style-type: none">1. Эффективность продаж. Выбор эффективных технологий продаж.2. Расчет эффективности продаж.3. Составление отчета по результатам аудиторской проверки.4. Аудит и «клиентская база» компании.5. 10 основных этапов проведения процесса аудита «КБ».
<i>ПК УВ-9</i>	ПК УВ-9 Способен к интернет-продвижению услуг организаций сферы гостеприимства.	<ol style="list-style-type: none">1. Посадочные страницы: сущность, характеристика и типология.2. Роль сайтов в интернет-маркетинге. Основные виды сайтов.3. Этапы создания сайта. Базовые принципы эффективной работы сайта.4. Платные каналы продвижения в интернет-маркетинге: сущность, характеристика и типология.5. Таргетинговая реклама: сущность и особенности.6. Этапы создания таргетинговой

		<p>рекламы.</p> <p>7. Цели и модели оплаты в таргетинговой рекламе.</p> <p>8. Контекстная реклама: сущность и особенности.</p> <p>9. Форматы и условия показа объявлений в контекстной рекламе.</p> <p>10. Сбор семантического ядра как базовый этап в подготовки к запуску контекстной рекламы.</p> <p>Этапы создания сайта. Базовые принципы эффективной работы сайта.</p>
--	--	--

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Собеседование	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Тестовые задания

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Тестовые вопросы
<i>ПК УВ-3</i>	ПК УВ-3.1. Формирует спецификацию услуг организаций сферы гостеприимства на основе современных технологий	<p>1. Категорийность гостиницы, в которой планирует разместиться турист, указывается:</p> <p>А. На бланке туристской путевки (туристский ваучер). В. В памятке туриста. С. В особом документе.</p> <p>2. Основные функции службы общественного питания:</p> <p>А. Оказание услуг связи. Б. Оказание бытовых услуг. В. Организация и обслуживание банкетов. Г. Анализ состояния гостиничного рынка. Д. Обслуживание туристов в номерах. Е. Контроль за работой системы кондиционирования.</p> <p>3. К службе питания и напитков не относится:</p> <p>А. Кухня. Б. Обслуживания номерного фонда. В. Рестораны. Г. Бары. Д. Отдел стюардинга. Е. Все ответы верны.</p> <p>4. Основные функции инженерно-технической службы:</p> <p>А. Услуги парикмахерской Б. Создание условий для функционирования электротехнических устройств В. Услуги портного Г. Торговые киоски Е. Контроль за соблюдением норм и правил экологической безопасности</p>
<i>ПК УВ-8</i>	ПК УВ-8.4. Проводит выбор систем автоматизации предприятий сферы	<p>1. У кого из российских разработчиков есть собственный Chanel Manager A.TravellLine</p> <p>Б. Bnovo В. Libra Hospitality</p> <p>2. Что даст интеграция АСУ гостиницы с системой управления рестораном</p>

	<p>гостеприимства, анализирует основные показатели деятельности предприятия</p>	<p>А. Закрытие счета по питанию на комнату Б. Отслеживание тех карт блюд В. Учет остатков на складе 3. Поселение гостя происходит в системе А. Rate Shopper Б. Chanel Manager В. АСУ Г. CRM</p>
<p><i>ПК УВ-9</i></p>	<p>ПК УВ-9 Способен к интернет-продвижению услуг организаций сферы гостеприимства.</p>	<p>1. В рекламе услуг гостиницы «Европа» делается акцент на использовании энергосберегающих технологий, какой признак положен в основу классификации? А. Характер рекламы Б. Направленность В. Объект рекламирования Г. Способ воздействия на целевую аудиторию</p> <p>2. Гостиница «Москва» ежегодно принимает участие в специализированной выставке ЕхроНоReС (крупнейшая отраслевая выставка Северо-Запада РФ), какой признак положен в основу классификации? А. Характер рекламы Б. Особенности рекламного обращения В. Объект рекламирования Г. Способ воздействия на целевую аудиторию</p> <p>3. Гостиница «Москва» ежегодно принимает участие в специализированной выставке ЕхроНоReСа (крупнейшая отраслевая выставка Северо-Запада РФ), как называется такая реклама? А. Информативная Б. Убеждающая В. Напоминающая Г. Разубеждающая</p> <p>4. Ежегодная свадебная выставка для профессионалов свадебной индустрии проводится в гостинице «Коринтия отель Санкт-Петербург», как называется такая</p>

		<p>реклама?</p> <p>А. Событийный маркетинг Б. Прямой маркетинг В. Product Placement Г. Стимулирование сбыта</p> <p>5. Гость, держатель карты программы лояльности AZIMUT Hotels, накапливает баллы на счете и получает дополнительные привилегии и возможности, разработанные специально для постоянных Гостей, как называется такая реклама?</p> <p>А. Событийный маркетинг Б. Прямой маркетинг В. Product Placement Г. Стимулирование сбыта</p>
--	--	---

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Тестирование	<ul style="list-style-type: none"> – не аттестован – низкий – средний – высокий 	<p>50% и менее</p> <p>51% – 65 %</p> <p>66 % – 84%</p> <p>85% – 100%</p>

Практические работы

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Практические работы
<i>ПК УВ-3</i>	ПК УВ-3.1. Формирует спецификацию услуг организаций сферы гостеприимства на основе современных технологий	Практическая работа к теме 1. Сделать анализ представленной конфликтной ситуации между сотрудником и гостем; перечислить ошибки, допущенные сотрудником. Оформить результаты проведенного анализа в текстовом формате в электронном виде.
<i>ПК УВ-8</i>	ПК УВ-8.4. Проводит выбор систем автоматизации предприятий	Практическая работа к теме 4. Разработать содержание мероприятия по обучению персонала правилам поведения в конфликтных ситуациях; предложить форму проведения

	сферы гостеприимства, анализирует основные показатели деятельности предприятия	мероприятия. Оформить результаты проведенного анализа в текстовом формате в электронном виде.
<i>ПК УВ-9</i>	ПК УВ-9 Способен к интернет-продвижению услуг организаций сферы гостеприимства.	Практическая работа к теме 2. 1. Ответьте на телефонный звонок и проведите бронирование гостиничных услуг по телефону, с заполнением служебной формы 2. Разработайте план организации выполнения требований VIP гостя

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Практические работы	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике;

		практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время.
--	--	--

Темы рефератов и презентаций

1. Оценка конкурентоспособности сервисного продукта.
2. Планирование продаж. Цикл продаж.
3. Особенности личной продажи сервисного продукта.
4. Установление контакта с клиентами. СПИН-технологии.
5. Профессиональное телефонное общение с клиентом.
6. Работа с «трудными» клиентами.
7. Работа с сопротивлениями и возражениями клиента.;

Требования к оформлению рефератов и презентаций.

Важной составляющей частью работы над выбранной темой реферата являются консультации со своим научным руководителем. Это поможет правильно сформулировать цели, задачи, содержание реферата.

- Объем реферата: 20-24 страниц. По согласованию с преподавателем, объём может быть меньше
- Бумага: формат - А4
- Поля: верхнее, нижнее – 2 см.; левое – 3 см.; правое – 1,5 см.
- Текст: - шрифт – Times New Roman, размер – 14 пт., цвет – чёрный (авто) - интервал - 1,5 в редакторе Word - интервалы между абзацами не допускаются - каждый абзац начинается с красной строки, т.е. делается абзацный отступ.

Структура реферата: Титульный лист, оглавление, введение (2-3 стр.). Основная часть (до 20 стр.) включает в себя главы (с параграфами) или разделы. В тексте реферата слово «основная часть» не пишется. Заключение (до 2 стр.). Список использованных источников и литературы. Приложения (если есть). Введение, Заключение, Список использованных источников и литературы, Приложения – не нумеруются. Нумерация страниц начинается с 3-й страницы (Введение), нумерация начинается с цифры «3».

Введение

Во введении необходимо аргументировать актуальность выбранной темы, т.е. показать её современность и значимость (в том числе, возможно, и для автора). Рекомендуются дать краткий обзор использованных источников и литературы. Далее необходимо сформулировать цель работы и определить задачи для её достижения.

Основная часть

Она может быть представлена в виде разделов или глав. В последнем случае глава состоит из нескольких параграфов. Рекомендуемое количество глав (разделов) – 2-3, параграфов в главах – 2-3. Каждый раздел (глава) начинается с нового листа. Названия глав или разделов не должны дублировать название темы, а названия параграфов – названия глав. Каждая глава или раздел должны раскрывать определённую часть темы реферата, а в

совокупности – всю тему целиком. Следует помнить, что реферат оценивается, в первую очередь, в зависимости от степени раскрытия темы.

Заключение

Важнейшая составная часть реферата. В нем кратко подводятся основные выводы и результаты исследования, возможны рекомендации для дальнейшего исследования.

Список использованных источников и литературы

В него входит название тех источников и литературы, которые вы изучали при написании реферата. Он составляется в алфавитном порядке и нумеруется. Список должен включать в себя, в том числе, современную литературу по выбранной теме. В списке должна быть указана научная литература (не менее 5 наименований). Учебная литература может быть использована, но она не может быть основой для подготовки реферата.

Приложения

В виде Приложений даётся иллюстрированный материал, таблицы или текст вспомогательного характера. Приложения оформляют как продолжение реферата на последующих листах, в общий объём реферата они не включаются.

Важнейшим элементом правильного оформления реферата являются ссылки/сноски. Рекомендуется их делать внизу каждой страницы (подстрочно) или в квадратных скобках по тексту.

Электронная презентация – электронный документ, представляющий собой набор слайдов, предназначенных для демонстрации проделанной работы. Целью презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия.

Схема презентации:

1. титульный слайд (соответствует титульному листу работы);
2. цели и задачи работы;
3. общая часть;
4. основная часть;
5. выводы.

Средний расчет времени, необходимого на презентацию ведется исходя из количества слайдов. Обычно на один слайд необходимо не более двух-трех минут. Дизайн должен быть простым и лаконичным. Каждый слайд должен иметь заголовок. Завершать презентацию следует кратким резюме, содержащим ее основные положения, важные данные, прозвучавшие в докладе, и т.д. Логика предъявления информации на слайдах в презентации должна соответствовать логике ее изложения.

Для оформления презентации следует использовать стандартные, широко распространенные шрифты, такие как Arial, Tahoma, Verdana, Times New Roman, Calibri и др. Размер шрифта для информационного текста — 18-22 пункта. Шрифт менее 16 пунктов плохо читается при проекции на экран, но и чрезмерно крупный размер шрифта затрудняет процесс беглого чтения.

Следует использовать минимум текста. Текст не является визуальным средством. Рекомендуется помещать на слайд только один тезис.

Рекомендуется не использовать текст на слайде, лучше поместить туда важные тезисы, акцентируя на них внимание в процессе речи. Не рекомендуется переписывать в презентацию доклад. Демонстрация презентации на экране – вспомогательный инструмент, иллюстрирующий речь.

Если возможно, лучше использовать структурные слайды вместо текстовых. Иллюстрации и таблицы должны иметь заголовки. Иллюстрации рекомендуется сопровождать пояснительным текстом. Иллюстрации, таблицы, формулы, позаимствованные из работ, не принадлежащих автору, должны иметь ссылки.

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Реферат / Презентация	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Курсовая работа по дисциплине не предусмотрена

3. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для промежуточной аттестации
-------------------------	-----------------------	--------------------------------------

<p><i>ПК УВ-3</i></p>	<p>ПК УВ-3.1. Формирует спецификацию услуг организаций сферы гостеприимства на основе современных технологий</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие «продажа». Особенности продажи услуг предприятия гостеприимства и общественного питания. Субъекты и объекты процесса продаж. 2. Базовые модели продаж: продажа, ориентированная на продукт; продажа, ориентированная на клиента. 3. Организация процесса продаж услуг предприятия гостеприимства и общественного питания. 4. Особенности организации продаж для частных и корпоративных клиентов. 5. Управление процессом продажи услуг. 6. Планирование объемов продаж услуг предприятия гостеприимства и общественного питания: разработка плана работы с текущими клиентами; плана привлечения новых клиентов. 7. Содержание понятия «стратегия продаж». 8. Основные этапы формирования и реализации стратегии продаж. 9. Формирование и реализация стратегии продаж предприятия питания. Виды стратегий продаж, их характеристики. 10. Определения эффективности продаж в гостиничном и ресторанном бизнесе.
<p><i>ПК УВ-8</i></p>	<p>ПК УВ-8.4. Проводит выбор систем автоматизации предприятий сферы гостеприимства, анализирует основные показатели деятельности предприятия</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Построение воронок продаж для разных типов бизнеса. 2. Личная продажа услуг в гостиничной индустрии. 3. Определение потенциальных клиентов гостиничных предприятий. 4. Подготовка торговой презентации. 5. Проведение торговой презентации: открытие презентации, вовлечение клиента в процесс презентации, презентация гостиничных услуг, преодоление возражений клиента, закрытие презентации и последующая работа с клиентами. 6. Организация телефонной продажи

		услуг в гостиничной индустрии Исходящие телефонные звонки: определение потенциальных клиентов гостиничных предприятий, назначение деловых встреч, продажа гостиничных услуг, продвижение гостиничных услуг, установление обратной связи с клиентом.
<i>ПК УВ-9</i>	ПК УВ-9 Способен к интернет-продвижению услуг организаций сферы гостеприимства.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Организация телефонной продажи услуг в гостиничной индустрии. Входящие телефонные звонки: бронирование гостиничных номеров, отклики на рекламу, поиск справочной информации. 2. Upsell как инструмент повышения эффективности продаж. 3. Особенности продаж от стойки приема и размещения. 4. Коммуникативная природа процесса продаж. 5. Особенности коммуникативного процесса предприятия питания. 6. Вербальные и невербальные средства коммуникаций. 7. Факторы, влияющие на выбор гостя. 8. Психотипы личностей по Карлу Юнгу. 9. Применение пирамиды потребностей Маслоу в обслуживании. 10. Типы «трудных клиентов» и методика работы с ними.

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Устный опрос	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и

		уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Приложение

Приложение к рабочей программе
дисциплины / практики

Интернет-маркетинг в гостиничной деятельности

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

Фонд оценочных средств

Интернет-маркетинг в гостиничной деятельности

(наименование дисциплины / практики в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки: 43.03.03 Гостиничное дело

(шифр, наименование)

Направленность (профиль): Гостиничная деятельность

(направленность (профиль) подготовки)

Форма обучения: очная

(очная/заочная)

Автор (ы) ФОС: Сморчков В.Ю. ст. преп

(ФИО, ученая степень и должность преподавателей)

ФОС рассмотрен и утвержден на заседании кафедры «14» марта 2019 года
Протокол № 9.

Казань-2019

1. ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ В ХОДЕ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Компетенция	Трудовые функции (при наличии)	Индикаторы достижения
<i>ПК УВ-3</i>	ПС 33.007 Руководитель/ управляющий гостиничного комплекса/ сети гостиниц (В/02.6 ТФ <i>Взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами</i>)	ПК УВ-3.2. Применяет современные технологии оказания услуг в организациях сферы гостеприимства, отвечающих требованиям потребителей по срокам, цене и уровню качества обслуживания, а также требованиям безопасности
<i>ПК УВ-8</i>	ПС 33.007 Руководитель/ управляющий гостиничного комплекса/ сети гостиниц (В/02.6 ТФ <i>Взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами</i>)	ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства.
<i>ПК УВ-9</i>	ПС 33.007 Руководитель/ управляющий гостиничного комплекса/ сети гостиниц (В/03.6 ТФ <i>Контроль и оценка эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса.</i>	ПК УВ-9.2. Разрабатывает программу продвижения услуг организаций сферы гостеприимства в среде интернет. ПК УВ-9.3. Проводит оценку эффективности программ интернет-продвижения услуг организаций сферы гостеприимства

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля

успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи экзамена/зачета.

**Структура оценки сформированности компетенций на этапе
текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины**

Контролируемые разделы	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	Уровни сформированности компетенции	
МОДУЛЬ 1.	ПК УВ-3	Контрольная работа № 1 (тестирование)	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5–6 7–8 9–10
	ПК УВ-8	Доклад на заданную тему	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5–6 7–8 9–10
макс:				20
МОДУЛЬ 2.	ПК УВ-9	Практическая работа	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5–6 7–8 9–10
	ПК УВ-3, ПК УВ-9	Контрольная работа № 2 (устный опрос)	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5–6 7–8 9–10
макс:				20
ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				40
За посещаемость, начисляется в рамках БРС по электронному журналу:				10
ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				50

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Код контролируемой компетенции	Форма оценивания	Уровни сформированности компетенции
---------------------------------------	-------------------------	--

ПК УВ -3, ПК УВ -8, ПК УВ -9	ответ на вопрос к экзамену	– не аттестован	0 – 24
		– низкий	25 – 32
		– средний	33 – 42
		– высокий	43 – 50
			макс: 50 баллов

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Этапы оценивания уровня сформированности компетенций	Уровни сформированности компетенций	
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины	Не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации	Не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Итоговая оценка сформированности компетенций	Не аттестован Низкий Средний Высокий	50 и менее 51 – 65 66 – 84 85 – 100

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

Рейтинговая оценка	Традиционная оценка	Уровень сформированности компетенции
50 и менее	Неудовлетворительно	Не аттестован
51 – 65	Удовлетворительно	Низкий уровень
66 – 84	Хорошо	Средний уровень
85 – 100	Отлично	Высокий уровень

2.ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Образцы

Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для собеседования (устного опроса)
<i>ПК УВ-3</i>	ПК УВ-3.2. Применяет современные технологии оказания услуг в организациях сферы гостеприимства, отвечающих требованиям потребителей по срокам, цене и уровню качества обслуживания, а также требованиям безопасности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность лэндинга. Виды и методы создания. 2. Электронная коммерция бизнес-клиент (B2C). 3. Электронная коммерция бизнес-бизнес (B2B). Преимущества и недостатки. 4. Модели поведения посетителей сайтов. 5. Технология работы с платежными системами Webmoney, PayCash (Работа в Интернет с электронным кошельком: получение на кошелек, расчеты с помощью кошелька). 6. Службы Интернет и их характеристика
<i>ПК УВ-9</i>	ПК УВ-9.2. Разрабатывает программу продвижения услуг организаций сферы гостеприимства в среде интернет.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка SEO -friendly сайта. 2. Виды интернет-рекламы. 3. Сервисы контекстной рекламы. 4. SMM. Методы и стратегии. 5. Сравнительная характеристика социальных сетей в Рунете. 6. Особенности продвижения в социальных сетях. 7. PR в интернет.
<i>ПК УВ-9</i>	ПК УВ-9.3. Проводит оценку эффективности программ интернет-продвижения услуг организаций сферы гостеприимства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ эффективности контекстной рекламы. 2. Оценка эффективности рекламной кампании. 3. Модели электронного бизнеса и их характеристика. 4. E-mail маркетинг. Технология осуществления рассылки. Результат автоматизированных серий писем. 5. Стратегия сегментации в E-mail маркетинге. Экономическая эффективность массовых рассылок

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Собеседование	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Тестовые задания

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Тестовые вопросы
<i>ПК УВ-3</i>	ПК УВ-3.2. Применяет современные технологии оказания услуг в организациях сферы гостеприимства, отвечающих требованиям потребителей по срокам, цене и	1. Объектом маркетинговой деятельности на электронном рынке является: Выберите один правильный ответ а) целенаправленное регулирование деятельности фирмы с использованием системы методов анализа и обработки цифровой информации электронного рынка для достижения поставленных целей б) информационно-аналитическая и экспертно-исследовательская деятельность компании с использованием сетевых

	<p>уровню качества обслуживания, а также требованиям безопасности</p>	<p>информационных систем и технологий</p> <p>с) совокупность операций и процедур, выполняемых работниками маркетинговых служб компаний в определенной последовательности</p> <p>d) все вышеперечисленное</p> <p>2. Что из перечисленного не относится к основным направлениям интернет-маркетинга? Выберите один правильный ответ</p> <p>a) маркетинговые исследования с позиции производителя/продавца продукции</p> <p>b) организация торговли через Интернет</p> <p>c) проведение кампании по продвижению товара</p> <p>d) все вышеперечисленное входит в направления маркетинга</p> <p>3. К фундаментальным проблемам в сфере интернет-маркетинга в России относятся следующие: Выберите все правильные ответы (один или несколько)</p> <p>a) недостаточно высокий уровень развития информационных технологий</p> <p>b) недостаточное финансирование</p> <p>c) нехватка технических специалистов</p> <p>d) нехватка квалифицированных интернет-маркетологов</p> <p>e) недостаточно проработанная законодательная база в сфере электронной коммерции</p>
--	---	---

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Тестирование	<ul style="list-style-type: none"> – не аттестован – низкий – средний – высокий 	<ul style="list-style-type: none"> 50% и менее 51% – 65 % 66 % – 84% 85% – 100%

Практические работы

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Практические работы
<i>ПК УВ-9</i>	ПК УВ-9.2. Разрабатывает программу продвижения услуг организаций сферы гостеприимства в среде интернет.	Задание 1.1 Разработать программу продвижения гостиничного предприятия на выбор в интернет среде. Обязательно разработать вопросы продвижения в социальных сетях, рассмотреть варианты платного продвижения гостиничного предприятия (таргетинговая и контекстная реклама). Результаты представить в виде презентации.
<i>ПК УВ-9</i>	ПК УВ-9.3. Проводит оценку эффективности программ интернет-продвижения услуг организаций сферы гостеприимства	Задание 1.2. Рассчитать показатели эффективности предложенных мероприятий продвижения в интернете для гостиничного предприятия: 1. Обосновать KPI (основные показатели эффективности) рекламы; 2. Определить продолжительность рекламной кампании; 3. Рассчитать бюджет. Результаты представить в виде презентации.

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Практические работы	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве

		выполненной работы.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время.

Темы рефератов и презентаций

1. Стимулирование сбыта в Интернет.
2. Методы стимулирования сбыта. Личные продажи в Интернет.
3. Использование электронной почты как инструмента маркетинга по стимулированию сбыта в Интернете.
4. Состояние и тенденции развития интернет-маркетинга в России.
5. Поведение потребителей: цифровая трансформация потребительского опыта.
6. Особенности проведения маркетинговых исследований и сбор информации о потребителях в цифровом маркетинге.
7. Инструменты интернет-маркетинга.
8. Контент-маркетинг. Интегрированные онлайн коммуникации.
9. Разработка и реализация стратегии контент-маркетинга.
10. Онлайн коммуникации в маркетинге.

Требования к оформлению рефератов и презентаций.

Важной составляющей частью работы над выбранной темой реферата являются консультации со своим научным руководителем. Это поможет правильно сформулировать цели, задачи, содержание реферата.

• Объем реферата: 20-24 страниц. По согласованию с преподавателем, объём может быть меньше • Бумага: формат - А4 • Поля: верхнее, нижнее – 2 см.; левое – 3 см.; правое – 1,5 см. • Текст: - шрифт – Times New Roman, размер – 14 пт., цвет – чёрный (авто) - интервал - 1,5 в редакторе Word -

интервалы между абзацами не допускаются - каждый абзац начинается с красной строки, т.е. делается абзацный отступ.

Структура реферата: Титульный лист, оглавление, введение (2-3 стр.). Основная часть (до 20 стр.) включает в себя главы (с параграфами) или разделы. В тексте реферата слово «основная часть» не пишется. Заключение (до 2 стр.). Список использованных источников и литературы. Приложения (если есть). Введение, Заключение, Список использованных источников и литературы, Приложения – не нумеруются. Нумерация страниц начинается с 3-й страницы (Введение), нумерация начинается с цифры «3».

Введение

Во введении необходимо аргументировать актуальность выбранной темы, т.е. показать её современность и значимость (в том числе, возможно, и для автора). Рекомендуются дать краткий обзор использованных источников и литературы. Далее необходимо сформулировать цель работы и определить задачи для её достижения.

Основная часть

Она может быть представлена в виде разделов или глав. В последнем случае глава состоит из нескольких параграфов. Рекомендованное количество глав (разделов) – 2-3, параграфов в главах – 2-3. Каждый раздел (глава) начинается с нового листа. Названия глав или разделов не должны дублировать название темы, а названия параграфов – названия глав. Каждая глава или раздел должны раскрывать определённую часть темы реферата, а в совокупности – всю тему целиком. Следует помнить, что реферат оценивается, в первую очередь, в зависимости от степени раскрытия темы.

Заключение

Важнейшая составная часть реферата. В нем кратко подводятся основные выводы и результаты исследования, возможны рекомендации для дальнейшего исследования.

Список использованных источников и литературы

В него входит название тех источников и литературы, которые вы изучали при написании реферата. Он составляется в алфавитном порядке и нумеруется. Список должен включать в себя, в том числе, современную литературу по выбранной теме. В списке должна быть указана научная литература (не менее 5 наименований). Учебная литература может быть использована, но она не может быть основой для подготовки реферата.

Приложения

В виде Приложений даётся иллюстрированный материал, таблицы или текст вспомогательного характера. Приложения оформляют как продолжение реферата на последующих листах, в общий объём реферата они не включаются.

Важнейшим элементом правильного оформления реферата являются ссылки/сноски. Рекомендуются их делать внизу каждой страницы (подстрочно) или в квадратных скобках по тексту.

Электронная презентация – электронный документ, представляющий собой набор слайдов, предназначенных для демонстрации проделанной

работы. Целью презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия.

Схема презентации:

1. титульный слайд (соответствует титульному листу работы);
2. цели и задачи работы;
3. общая часть;
4. основная часть;
5. выводы.

Средний расчет времени, необходимого на презентацию ведется исходя из количества слайдов. Обычно на один слайд необходимо не более двух-трех минут. Дизайн должен быть простым и лаконичным. Каждый слайд должен иметь заголовок. Завершать презентацию следует кратким резюме, содержащим ее основные положения, важные данные, прозвучавшие в докладе, и т.д. Логика предъявления информации на слайдах в презентации должна соответствовать логике ее изложения.

Для оформления презентации следует использовать стандартные, широко распространенные шрифты, такие как Arial, Tahoma, Verdana, Times New Roman, Calibri и др. Размер шрифта для информационного текста — 18-22 пункта. Шрифт менее 16 пунктов плохо читается при проекции на экран, но и чрезмерно крупный размер шрифта затрудняет процесс беглого чтения.

Следует использовать минимум текста. Текст не является визуальным средством. Рекомендуется помещать на слайд только один тезис. Рекомендуется не использовать текст на слайде, лучше поместить туда важные тезисы, акцентируя на них внимание в процессе речи. Не рекомендуется переписывать в презентацию доклад. Демонстрация презентации на экране – вспомогательный инструмент, иллюстрирующий речь.

Если возможно, лучше использовать структурные слайды вместо текстовых. Иллюстрации и таблицы должны иметь заголовок. Иллюстрации рекомендуется сопровождать пояснительным текстом. Иллюстрации, таблицы, формулы, позаимствованные из работ, не принадлежащих автору, должны иметь ссылки.

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Реферат / Презентация	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы

		отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Курсовая работа по дисциплине не предусмотрена

3. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для промежуточной аттестации
<i>ПК УВ-3</i>	ПК УВ-3.2. Применяет современные технологии оказания услуг в организациях сферы гостеприимства, отвечающих требованиям потребителей по срокам, цене и уровню качества обслуживания, а также требованиям безопасности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие интернет-маркетинга. 2. Создание рекламной кампании в сети Интернет. 3. Специфика мероприятий интернет-маркетинга в России. 4. Средства интернет-коммуникации. 5. PR -кампания в Интернете.
<i>ПК УВ-8</i>	ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Интерактивный интернет-маркетинг: приложения и игры, ролики. 2. Понятие контекстной рекламы. 3. Стратегии ведения контекстной рекламной кампании. 4. Расчет эффективности контекстной рекламной кампании.

	гостеприимства.	5. Понятие поискового продвижения сайта.
<i>ПК УВ-9</i>	<p>ПК УВ-9.2. Разрабатывает программу продвижения услуг организаций сферы гостеприимства в среде интернет.</p> <p>ПК УВ-9.3. Проводит оценку эффективности программ интернет-продвижения услуг организаций сферы гостеприимства</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поисковая оптимизация. 2. Понятие и сущность социальной сети. 3. Интеграция сайта с социальными сетями. 4. Разработка маркетинговой стратегии в сети Интернет. 5. Стратегическое планирование кампании и оценка трафика. 6. Составление прогноза бюджета мероприятий интернет-маркетинга. 7. Понятие эффективности мероприятий интернет-маркетинга. 8. Пост-клик-анализ рекламной кампании. 9. Особенности оценки эффективности контекстной рекламы. 10. Особенности оценки эффективности поисковой оптимизации сайтов.

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Устный опрос	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий	Студент глубоко изучил учебный

	(Отлично)	материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.
--	-----------	--

Приложение к рабочей программе
дисциплины
«Франчайзинг в гостиничной деятельности»

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

Фонд оценочных средств

«Франчайзинг в гостиничной деятельности»

(наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки 43.03.03 Гостиничное дело

(шифр, наименование)

Направленность (профиль): Гостиничная деятельность

(направленность (профиль) подготовки)

Форма обучения: очная

(очная/заочная)

Автор (ы) ФОС: Сморчков Валерий Юрьевич, ст.преп.

(ФИО, ученая степень и должность преподавателей)

ФОС рассмотрен и утвержден на заседании кафедры «14» 3 2019 года
Протокол № 9.

Казань - 2019

1. ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ В ХОДЕ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Компетенция	Трудовые функции (при наличии)	Индикаторы достижения
<i>ПК УВ-8</i>	ТФ В/01.6 Управление ресурсами департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса (Формирование системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов гостиничного комплекса)	ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства .
<i>ПК УВ-9</i>	ТФ В/01.6 Управление ресурсами департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса (Формирование системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов гостиничного комплекса)	ПК УВ-9.1. Умеет анализировать факторы, оказывающие влияние на продвижение услуг организаций сферы гостеприимства

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи зачёта по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи зачета.

Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины

Контролируемые разделы	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	Уровни сформированности компетенции	
			не	2
МОДУЛЬ 1.				
	ПК УВ -8	Доклад на	не	2

	ПК УВ-9	заданную тему	аттестован низкий средний высокий	3 4 5
	ПК УВ-9	Кейс-задача №1	не аттестован низкий средний высокий	2 3 4 5
	ПК УВ -8	Практическая работа № 1	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5– 6 7 – 8 9 – 10
макс:				20
МОДУЛЬ 2.	ПК УВ-9	Практическая работа № 2	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5– 6 7 – 8 9 – 10
	ПК УВ -8	Кейс-задача № 2	не аттестован низкий средний высокий	2 3 4 5
	ПК УВ -8 ПК УВ-9	Доклад на заданную тему	не аттестован низкий средний высокий	2 3 4 5
макс:				20
ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				40
За посещаемость, начисляется в рамках БРС по электронному журналу:				10
ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				50

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Код контролируемой компетенции	Форма оценивания	Уровни сформированности компетенции	
ПК УВ -8 ПК УВ-9	Ответ на вопрос к зачёту	— не аттестован — низкий — средний — высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
макс: 50 баллов			

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Этапы оценивания уровня сформированности компетенций	Уровни сформированности компетенций	
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины	Не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации	Не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Итоговая оценка сформированности компетенций	Не аттестован Низкий Средний Высокий	50 и менее 51 – 65 66 – 84 85 – 100

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

Рейтинговая оценка	Традиционная оценка	Уровень сформированности компетенции
50 и менее	Неудовлетворительно	Не аттестован

51 – 65	Удовлетворительно	Низкий уровень
66 – 84	Хорошо	Средний уровень
85 – 100	Отлично	Высокий уровень

2.ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Образцы

Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для собеседования (устного опроса)
<i>ПК УВ -8</i>	ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства .	<ol style="list-style-type: none"> 1. Каковы основные характеристики сервисного франчайзинга? 2. Чем характеризуется франчайзинг как бизнес-формат? 3. Каковы преимущества франчайзера на рынке услуг? 4. Каковы преимущества франчайзи на рынке услуг? 5. Как регулируется франчайзинг в правовом поле? 6. Что включает характеристика франчайзинга? 7. Каковы мировые тенденции развития франчайзинга? 8. Какие основные виды франчайзинга в России нашли наиболее широкое применение? 9. В чем сущность производственного франчайзинга?

<p>ПК УВ -9</p>	<p>ПК УВ-9.1. Умеет анализировать факторы, оказывающие влияние на продвижение услуг организаций сферы гостеприимства</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Каковы основные факторы невысокой рентабельности предприятий, оказывающих бытовые услуги? 2. Какие виды бытовых услуг можно отнести к социально значимым? 3. В чем проявляется диверсификация бизнеса при оказании бытовых услуг? 4. Как осуществляется организация коммерческой деятельности при оказании услуг в жилищно-коммунальном хозяйстве? 5. Какие основные особенности выделяются в коммерческой деятельности предоставления услуг здравоохранения? 6. Каковы общие черты в коммерческой деятельности при оказании медицинских услуг? 7. Какие сведения относятся к коммерческой информации? 8. Какие виды информации в коммерческой деятельности вы можете назвать? 9. Что понимается под коммерческой тайной? 10. Какие сведения не могут составлять коммерческую тайну? 11. Кто является обладателем информации, составляющей коммерческую тайну? 12. Что необходимо предпринять работодателю в целях охраны конфиденциальности информации, составляющей коммерческую тайну? 13. Какая информация предприятия может представлять интерес для конкурентов? 8. Что понимается под коммерческим риском? 14. При каких ситуациях может возникнуть коммерческий риск?
-----------------	--	---

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Собеседование	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Кейсовые задания

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Кейс-задача
ПК УВ -8	ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства	Кейс-задача 1. Проблемой гостиницы «Отелика», как неоднократно замечалось консультантами, является невысокая загрузка. Не до конца используется как номерной фонд, так и ресторан и дополнительные сервисы отеля. Одним из направлений повышения эффективности в индустрии гостеприимства является вхождение в гостиничные сети на условиях франшизы. В настоящее время, гостиничный франчайзинг становится все более востребованным на территории России и стран СНГ. Франчайзинг предполагает, что одна фирма (франчайзер) продает за определенную плату другой компании (франчайзи) права на использование своего товарного знака и своего доброго имени,

		<p>отработанных технологий и стандартов обслуживания. Кроме того, франчайзи будет иметь право использовать объединенную систему бронирования номеров и систему маркетинга, организованных франчайзером. Обычно, чтобы воспользоваться франшизой, гостиницы платят вступительный взнос и каждый месяц отчисляют франчайзеру процент, установленный в договоре, от своего оборота. Система франчайзинга широко распространена в мире, так во Франции это "Аркад", "Ибис" (двухзвездные гостиничные сети) и "Балладан", "Формула 1" (однозвездные цепи). В США же такой системой воспользовались именитые гостиничные цепи "Холидей Инн Уордвайд" и "Редиссон Отеле". Предприниматель рассматривает франшизу как средство повышения узнаваемости на рынке и, как следствие, увеличения загрузки номерного фонда гостиницы. Отдел маркетинга провел мониторинг рынка и на рассмотрение предложил три варианта: ОАО «Мастер Отель Инвест» – это группа компаний, представляющих сеть гостиниц России, которая успешно действует и динамично развивается. В связи с выходом на всероссийский и зарубежный рынки «Мастер Отель» предлагает инвестировать в уже готовые отели, либо находящиеся в высокой стадии готовности и в ресторанный бизнес. Доходность проекта составляет от 60% до 120% годовых. 52 Вступительный взнос - 1'000'000 руб. Франчайзер осуществляет поиск, подбор помещения и ввод гостиницы в эксплуатацию, подбор и обучение персонала, эффективное управление гостиничным предприятием, консультации и помощь на всем цикле организации и в течение всего периода пользования франшизой. Осуществляется общая реклама бренда, но каждый франчайзи при консультационной поддержке проводит собственную рекламную кампанию с учетом территориальных особенностей. Необходимая площадь – 300-3000 кв.м (площадь нашего отеля соответствует требованиям). Инвестиции – 9'000'000 руб. (ремонт и приобретение оборудования в соответствии с фирменным стилем). Срок окупаемости: 2 года. Роялти – 17.500 руб. ежемесячно, не включая рекламные</p>
--	--	--

		<p>отчисления Рекламные отчисления – нет. Прирост загрузки отеля – на 8% BearHostels — крупнейшая сеть экономичных гостиниц и хостелов. BearHostels — одна из наиболее динамично развивающихся компаний в сфере гостиничного бизнеса, нацеленная на создание крупнейшей в России сети бюджетных отелей. Bearhostels основан в 2008 году в Москве известным предпринимателем Даниилом Мишиным. Основным преимуществом является использование автоматизированной системы администрирования отеля, причем администраторы не принимают деньги от гостей, что снижает риск воровства. Кроме того, предоставляется система обучения для франчайзи и сотрудников франчайзингового отеля. Вступительный взнос 350'000 руб, который гарантирует получение успешной бизнес-модели, бренд-бука, первоначального маркетинга, автоматизированной системы управления отелем, контракты с всероссийскими туристическими операторами, список проверенных поставщиков, работа со специалистами в формате «вопрос-ответ», продвижение сайта (SEO), продвижение в социальных сетях (SMM), презентация на российских и международных выставках, Event-центр, доступ к общесетевой аналитике, ежегодный съезд франчайзи, юридическая поддержка. Инвестиции 1'300'000 руб. Окупаемость 24 месяца. Роялти: 1000 рублей с койко-места в регионах РФ, 1300 рублей — в Москве и Санкт-Петербурге. Прирост загрузки отеля – на 17%. Франшиза «ЮТЕЛЬ» – рассчитана на управление курортными и загородными отелями и внедрения отечественных гостиничных стандартов обслуживания с использованием мирового опыта. 53 Франшиза бренда «ЮТЕЛЬ», это: высокодоходная и эффективная бизнес-модель гостиницы уровня 3-4*; поддержка собственников гостиниц в вопросах операционного управления, маркетинга и продвижения бизнеса; техническое сопровождение; разработанные и адаптированные стандарты обслуживания с учетом особенностей местных условий, а также тенденций и последних событий на рынке курортных и загородных отелей; подключение к работающим и налаженным</p>
--	--	---

		<p>каналам продаж (это существенно повышает загрузку гостиницы и приводит к росту прибыли). Концепция франшизы бренда ЮТЕЛЬ – высокодоходная и эффективная бизнес-модель гостиницы уровня 3-4*.</p> <p>Первоначальный / паушальный взнос: 3500 рублей за номер. Необходимый начальный капитал: 200000 руб. В сумму инвестиций входит: вступительный взнос. Рекламный пай: 1,5 % от оборота в месяц. Роялти: 4% от оборота в месяц. Срок окупаемости: 2 года.</p> <p>Целевые регионы: Россия, СНГ. Требования к оператору/франчайзи: Наличие объекта или помещения под франчайзинговую гостиницу с определенным номерным фондом. Объект должен размещаться в курортной или туристической зоне. Номерной фонд - от 50 номеров. Прирост загрузки отеля – на 14%. Выберите наилучший вариант франшизы для гостиницы.</p>
<p><i>ПК УВ -9</i></p>	<p>ПК УВ-9.1. Умеет анализировать факторы, оказывающие влияние на продвижение услуг организаций сферы гостеприимства</p>	<p>Кейс-задача 2. «Воронка»: работа с продвижение интернет-сайта. Сегодня одним из самых популярных инструментов для оценки работы сайта является «Воронка продаж». «Воронкой продаж» называют процесс продажи товара клиентам, который разбит на определённые этапы. На каждом из этапов часть клиентов отсеивается.</p> <p>Специалисты маркетингового отдела отеля произвели замеры показателей эффективности корпоративного сайта. Они сделали ряд предложений, как оптимизировать сайт, чтоб его посещали больше клиентов. Данные анализа за месяц приведены в табл. 2.1. Таблица 2.1 Данные анализа за месяц «Воронка» до оптимизации сайта в месяц</p> <p>Посетителей сайта 1200 «Заинтересовался» 620 «Принял решение» (заполнил веб-форму заказа номера, или позвонил по указанному номеру телефона) 109 «Купил услугу» (оплатил бронь он-лайн) 10</p> <p>Маркетолог-консультант подготовил ряд предложений по улучшению структуры, содержания (контента) и дизайна корпоративного сайта отеля. Несколько ценных советов по интернет-маркетингу он получил от агентства Will Digital Agency, которое осуществляет техническую поддержку сайта. Агентство бесплатно внедрило новую, более удобную форму бронирования. Размещение контекста</p>

		<p>проводилось на бесплатном тарифе Яндекс.Директа. Конечно, не забыт и SEO. В какой-то момент команда маркетологов решила использовать Call.Touch для оценки эффективности рекламы: подключились, стоимость подключения 5000 рублей в месяц. В итоге, было улучшено содержание (контент) наиболее посещаемых разделов, добавлены фото и 42 тексты в разделах о специальных предложениях, добавили сервис «интернет купон», меню ресторана выложили в формате видео-презентации. Добавили опцию «Заказать звонок» - для усиления обратной связи. После улучшений на сайте, были собраны следующие статистические показатели. Количество посетителей выросло на 53%. На 18% поднялся интерес к сайту, почти в два раза выросло среднее время, проводимое на сайте, и количество прочитанных страниц. Показатели видимости сайта выросли по сравнению с периодом до оптимизации примерно на 50%. Существенно выросла конверсия – с 0,83 % до 4,8%. Определите на сколько выросло в месяц число заказов с сайта в новых условиях.</p>
--	--	--

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Кейс-задача	– не аттестован	50% и менее
	– низкий	51% – 65 %
	– средний	66 % – 84%
	– высокий	85% – 100%

Практические работы

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Практические работы
ПК УВ -8	ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства	<p>1. Практическая работа «Современное состояние индустрии гостеприимства» Задача:</p> <ul style="list-style-type: none"> - используя профессиональные источники и общедоступные поисковые системы изучить последние новости в индустрии туризма, в т.ч. на иностранном языке. - Выделите 5-6 основных

		<p>тенденций на рынке, письменно обоснуйте ссылаясь на материалы с ранее изученных источников.</p> <p>- Опишите действия маркетологов туристских предприятий в сложившейся ситуации. Как изменилась система мер комплексного маркетинга (4 р) (Продуктовые стратегии туристских предприятий, ценовая политика, система мер по продвижению). Обоснуйте свои точки зрения.</p>
<i>ПК УВ -9</i>	ПК УВ-9.1. Умеет анализировать факторы, оказывающие влияние на продвижение услуг организаций сферы гостеприимства	<p>2. Практическая работа «Карта потребностей основных целевых аудиторий посещающих гостиничные цепи Республику Татарстан».</p> <p>Задача:</p> <p>- Определить 2 основные целевые аудитории посещающие Республику Татарстан с туристскими целями в течение данного года и описать их.</p> <p>- Выбрать одного из туроператоров внутреннего туризма в Республики Татарстан. Изучить перечень имеющихся предложений.</p> <p>- Составить карту потребностей для 2 целевых аудиторий на основе продукции выбранного туроператора.</p>

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Практические работы	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы.

	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время.

Темы рефератов и презентаций

1. Задание выполняется в малых группах по 2-3 чел.
 1. Современное состояние франчайзинга в области гостиничной деятельности.
 2. В чем заключается «Экономическое чудо» франчайзинга в Сингапуре.
 3. Насколько развит франчайзинг в Японии и Южной Корее
 4. Какие возможности для российских предпринимателей сферы общественного питания открывает Европа.
 5. Основные пути развития франчайзинговой сети в Китае.
 6. Характерные черты американского франчайзинга.
 7. Использование франчайзинговой системы ведения бизнеса в России.

Требования к оформлению рефератов и презентаций:

- краткость (не более 15 слайдов)
- емкость (максимум информации в каждом слайде)
- наглядность (информация должна быть преимущественно представлена в виде графиков, блок схем, диаграмм, рисунков и пр.).
- привлекательность и техничность (красочный, яркий, необычный дизайн, или использование продвинутого инструментария, видеоконтента и т.п.)
- актуальность информации, представленной в презентации, а также ее соответствие выбранной теме.

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Реферат / Презентация	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Темы курсовых работ

Курсовые работы по дисциплине отсутствуют.

3. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для промежуточной аттестации
ПК УВ -8	ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Что понимается под франчайзингом. 2. В чем заключаются особенности франчайзинга. 3. В чем заключаются преимущества и недостатки франчайзинга. 4. Дать понятие франшизы. 5. Зачем предпринимателю покупать франшизу. 6. В чем заключаются функции

		<p>франчайзи.</p> <p>7. В чем заключаются функции франчайзера.</p> <p>8. Назовите виды франчайзинга.</p> <p>9. Какие виды франчайзинга применяются в практической деятельности предприятия общественного питания.</p> <p>10. Что представляет собой франчайзинг товара</p>
<i>ПК УВ -9</i>	<p>ПК УВ-9.1. Умеет анализировать факторы, оказывающие влияние на продвижение услуг организаций сферы гостеприимства</p>	<p>1. Что представляет собой производственный франчайзинг</p> <p>2. Что представляет собой сервисный франчайзинг.</p> <p>3. Дать сравнительную характеристику развития франчайзинга в США, Европе и Азии.</p> <p>4. Развитие франчайзинга в России.</p> <p>5. Какие методы франчайзинга знаете.</p> <p>6. Какие правовые акты регулируют франчайзинг в России.</p> <p>7. Обязанности сторон во франчайзинговых отношениях.</p> <p>8. Какие основные разделы франчайзингового договора.</p> <p>9. Назовите критерии определения экономической эффективности франчайзинга.</p> <p>10. Повышение эффективности франчайзинга в России.</p>

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Устный опрос	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и

		уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Приложение к рабочей программе
дисциплины
«Брендинг в гостиничной деятельности»

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

Фонд оценочных средств

«Брендинг в гостиничной деятельности»

(наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки 43.03.03 Гостиничное дело

(шифр, наименование)

Направленность (профиль): Гостиничная деятельность

(направленность (профиль) подготовки)

Форма обучения: очная

(очная/заочная)

Автор (ы) ФОС: Сморчков Валерий Юрьевич, ст.преп.

(ФИО, ученая степень и должность преподавателей)

ФОС рассмотрен и утвержден на заседании кафедры «19» марта 2019 года
Протокол № 9.

Казань - 2019

1. ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ В ХОДЕ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Компетенция	Трудовые функции (при наличии)	Индикаторы достижения
<i>ПК УВ-8</i>	ТФ В/01.6 Управление ресурсами департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса (Формирование системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов гостиничного комплекса)	ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства
<i>ПК УВ-9</i>	ТФ В/01.6 Управление ресурсами департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса (Формирование системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов гостиничного комплекса)	ПК УВ-9.1. Умеет анализировать факторы, оказывающие влияние на продвижение услуг организаций сферы гостеприимства

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи зачёта по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи зачета.

Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины

Контролируемые разделы	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	Уровни сформированности компетенции	
МОДУЛЬ 1.				
	ПК УВ -8	Доклад на	не аттестован	2

	ПК УВ-9	заданную тему	низкий средний высокий	3 4 5
	ПК УВ-9	Кейс-задача №1	не аттестован низкий средний высокий	2 3 4 5
	ПК УВ -8	Практическая работа № 1	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5– 6 7 – 8 9 – 10
макс:				20
МОДУЛЬ 2.	ПК УВ-9	Практическая работа № 2	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5– 6 7 – 8 9 – 10
	ПК УВ -8	Кейс-задача № 2	не аттестован низкий средний высокий	2 3 4 5
	ПК УВ -8 ПК УВ-9	Доклад на заданную тему	не аттестован низкий средний высокий	2 3 4 5
макс:				20
ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				40
За посещаемость, начисляется в рамках БРС по электронному журналу:				10
ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				50

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной Аттестации

Код контролируемой компетенции	Форма оценивания	Уровни сформированности компетенции	
ПК УВ -8 ПК УВ-9	Ответ на вопрос к зачёту	– не аттестован	0 – 14
		– низкий	15 – 32
		– средний	33 – 42
		– высокий	43 – 50

макс: 50 баллов

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Этапы оценивания уровня сформированности компетенций	Уровни сформированности компетенций	
	Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины	Не аттестован Низкий Средний Высокий
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации	Не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Итоговая оценка сформированности компетенций	Не аттестован Низкий Средний Высокий	50 и менее 51 – 65 66 – 84 85 – 100

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

Рейтинговая оценка	Традиционная оценка	Уровень сформированности компетенции
50 и менее	Неудовлетворительно	Не аттестован
51 – 65	Удовлетворительно	Низкий уровень
66 – 84	Хорошо	Средний уровень
85 – 100	Отлично	Высокий уровень

2.ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Образцы

Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для собеседования (устного опроса)
-------------------------	-----------------------	--

ПК УВ-8	<p>ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства</p>	<p>1. Что такое бренд в контексте предпринимательской деятельности? Что общего между современным значением термина «бренд» и его первоначальным значением? Каковы различия этих значений?</p> <p>1. Изучите дополнительную литературу (учебники по брендингу, книги по бренд-менеджменту, статьи в тематических журналах, информацию в открытых источниках, основную и дополнительную литературу по главе) и соберите коллекцию определений бренда. Проанализируйте, что общего в этих определениях.</p> <p>2. Разделите эти определения на 2—7 классов. Предложите название для каждого класса определений. Выберите свое любимое определение, наиболее полно и точно соответствующее вашим представлениям о бренде. К какому классу относится это определение?</p> <p>3. Для чего бренды необходимы потребителям? Предложите не менее трех причин актуальности брендов для потребителей, не указанных в гл. 1. Обоснуйте свои предложения. Приведите примеры.</p> <p>4. Для чего бренды необходимы производителям? Предложите не менее трех причин актуальности брендов для производителей, не указанных в гл. 1. Также обоснуйте свои предложения. Приведите примеры.</p>
ПК УВ – 9	<p>ПК УВ-9.1. Умеет анализировать факторы, оказывающие влияние на продвижение услуг организаций сферы гостеприимства</p>	<p>1. Выберите крупную российскую компанию, соберите данные в открытых источниках и проанализируйте ее портфель брендов. Считаете ли вы этот портфель оптимальным с точки зрения влияния на потребителей и охвата всех потребительских сегментов? Считаете ли вы этот портфель оптимальным с точки зрения простоты и экономии на управлении марочным портфелем? Дайте обоснованные рекомендации по</p>

		<p>дальнейшей оптимизации портфеля брендов.</p> <p>2. В открытых источниках изучите наиболее распространенную архитектуру брендов в фармацевтической отрасли. Как вы объясните, почему в фармацевтике доминирует именно этот тип архитектуры? Какие преимущества дает такой тип архитектуры?</p> <p>3. В открытых источниках изучите наиболее распространенную архитектуру брендов в автомобильной отрасли. Как вы объясните, почему в автомобильной отрасли доминирует именно этот тип архитектуры? Какие преимущества дает такой тип архитектуры?</p> <p>4. В открытых источниках изучите наиболее распространенную архитектуру брендов компании Mars. Как вы объясните, почему в этой компании доминирует именно этот тип архитектуры? Какие преимущества дает такой тип архитектуры?</p> <p>5. В открытых источниках изучите наиболее распространенную архитектуру брендов компании Yamaha. Как вы объясните, почему в этой компании доминирует именно этот тип архитектуры? Какие преимущества дает такой тип архитектуры?</p>
--	--	---

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Собеседование	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и

		уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Кейс задания

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Кейсы
<i>ПК УВ – 9</i>	ПК УВ-9.1. Умеет анализировать факторы, оказывающие влияние на продвижение услуг организаций сферы гостеприимства	Кейс-задача №1 1. Опишите причины успеха бренда Marriott 2. Разработайте модель «Колесо бренда» для компании Marriott на современном этапе развития. 3. Проанализируйте каким образом развивался компания Marriott и проведите основные параллели с компанией Hilton.
<i>ПК УВ-8</i>	ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства	Кейс-задача №2 1. Назовите маркетинговые ходы, которые были придуманы основателем бренда Ибис. 2. Разработайте сенсограмму бренда Ибис - по многомерной модели восприятия бренда Линдстрема. 3. Опишите основные направления развития брендов отелей делового сегмента в близлежащей перспективе.

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Тестирование	– не аттестован	50% и менее
	– низкий	51% – 65 %
	– средний	66 % – 84%

	– высокий	85% – 100%
--	-----------	------------

Практические работы

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Практические работы
ПК УВ – 8	ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства	<p>Практическая работа № 1.</p> <p>1. Выберите крупную российскую компанию, соберите данные в открытых источниках и проанализируйте ее портфель брендов. Считаете ли вы этот портфель оптимальным с точки зрения влияния на потребителей и охвата всех потребительских сегментов? Считаете ли вы этот портфель оптимальным с точки зрения простоты и экономии на управлении марочным портфелем? Дайте обоснованные рекомендации по дальнейшей оптимизации портфеля брендов.</p> <p>2. В открытых источниках изучите наиболее распространенную архитектуру брендов в фармацевтической отрасли. Как вы объясните, почему в фармацевтике доминирует именно этот тип архитектуры? Какие преимущества дает такой тип архитектуры?</p> <p>3. В открытых источниках изучите наиболее распространенную архитектуру брендов в автомобильной отрасли. Как вы объясните, почему в автомобильной отрасли доминирует именно этот тип архитектуры? Какие преимущества дает такой тип архитектуры?</p> <p>4. В открытых источниках изучите наиболее распространенную архитектуру брендов компании Mars. Как вы объясните, почему в этой компании доминирует именно этот тип архитектуры? Какие преимущества дает такой тип архитектуры?</p>

		5. В открытых источниках изучите наиболее распространенную архитектуру брендов компании Yamaha. Как вы объясните, почему в этой компании доминирует именно этот тип архитектуры? Какие преимущества дает такой тип архитектуры?
<i>ПК УВ-9</i>	ПК УВ-9.1. Умеет анализировать факторы, оказывающие влияние на продвижение услуг организаций сферы гостеприимства	Практическая работа № 2. Основные функции и выгоды бренда для потребителей. Задача: 1. Выбрать гостиницу с известным брендом в России. 2. Определить 2 основные целевые аудитории в 20__ году и описать их. 3. Составить карту потребностей для 2 ЦА на основе продукции выбранной гостиницы.

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Практические работы	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет

		правильно, без ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время.

Темы рефератов и презентаций

1. Задание выполняется в малых группах по 2-3 чел.
Роль бренда в современном экономическом развитии РФ.
2. Позиционирования товаров и фирм.
3. Зонтичные бренды.
4. Способы и методы достижения конкурентных преимуществ фирмы в рыночных условиях
5. Проблема защиты от подделок и имитаций брендов.
6. Формирование бренда в торговле. Взаимосвязь товарных и торговых брендов.
7. Правовые основы охраны бренда.
9. Этические аспекты брендинга.
10. Корпоративный брендинг, его специфика.
11. Сущность товарного брендинга.
12. Национальные особенности брендинга.
13. Глобализация брендов: современное состояние и перспективы.
14. Кросс-культурный анализ и его возможности для брендинга.
15. Коллективная система ценностей, матрица «Семи S» Питерса и Уотермана.
16. История использования товарных знаков в США и Европе в XIX-XX в.в

Требования к оформлению рефератов и презентаций:

- краткость (не более 15 слайдов)
- емкость (максимум информации в каждом слайде)
- наглядность (информация должна быть преимущественно представлена в виде графиков, блок схем, диаграмм, рисунков и пр.).
- привлекательность и техничность (красочный, яркий, необычный дизайн, или использование продвинутого инструментария, видеоконтента и т.п.)
- актуальность информации, представленной в презентации, а также ее соответствие выбранной теме.

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Реферат / Презентация	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Темы курсовых работ

Курсовые работы по дисциплине отсутствуют.

3. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для промежуточной аттестации
ПК УВ – 8	ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства	1. Понятие товарного и корпоративного брендинга. 2. Структура бренда. Формальные признаки бренда. 3. Бренд как маркетинговое понятие. 4. Рациональные, ассоциативные, эмоциональные и поведенческие элементы в структуре бренда.

		<p>5. Сущность бренда на различных логических уровнях.</p> <p>6. Содержательные характеристики бренда.</p> <p>7. Функциональные, индивидуальные, социальные и коммуникативные качества бренда.</p> <p>8. Индивидуальность бренда.</p> <p>9. Объективированные признаки бренда (атрибуты).</p> <p>10. Содержание бренда как коммуникационный процесс.</p> <p>11. Коммуникативные барьеры в отношениях между товаром и потребителем.</p> <p>12. Бренд в контексте семиотики. 13. Бренд как социальный миф о товаре.</p> <p>14. Социально-психологические аспекты брендинга.</p> <p>15. Отношения потребителя и бренда как межличностные отношения.</p> <p>16. Брендинг как практика разработки, реализации и развития бренда.</p> <p>17. Философия бренда.</p> <p>18. Анализ рыночной ситуации и создание пространственной модели бренда.</p> <p>19. Конкурентный анализ и сегментирование потребителей.</p> <p>20. Разработка концепции позиционирования бренда и фокусирование маркетинговых коммуникаций.</p>
<p><i>ПК УВ-9</i></p>	<p>ПК УВ-9.1. Умеет анализировать факторы, оказывающие влияние на продвижение услуг организаций сферы гостеприимства</p>	<p>21. Разработка идентичности бренда (имиджа, позиции, внешней перспективы...).</p> <p>22. Проективные методики разработки индивидуальности, ценностей, ассоциаций, мифологии бренда.</p> <p>23. Психологические методы при разработке идентичности бренда.</p> <p>24. Модели разработки бренда</p> <p>25. Разработка атрибутов бренда. Формальные и содержательные</p>

		<p>требования к имени бренда.</p> <p>26. Способы образования и этапы создания имени бренда.</p> <p>27. Создание семантического поля для имени бренда.</p> <p>28. Фоносемантический, морфологический, лексический анализ и экспертное тестирование бренда.</p> <p>29. Упаковка как важнейший атрибут бренда, ее информативная и коммуникативная функции.</p> <p>30. Фирменная символика и другие атрибуты в системе брендинга.</p> <p>31. Способы анализа лояльности бренду.</p> <p>32. Программа формирования лояльности к компании.</p> <p>33. Мероприятия брендинга для усиления рыночных позиций бренда.</p> <p>34. Понятие бренд-менеджмента как управление качеством бренда и маркетинговыми коммуникациями.</p> <p>35. Стратегические задачи управления брендом.</p> <p>36. Способы изучения и параметры оценки текущего имиджа бренда</p> <p>37. Марочный контракт и аудит бренда.</p> <p>38. Методики измерения силы бренда и потенциала его развития.</p> <p>39. Методики измерения восприятия потребителями отличий бренда.</p> <p>40. Характеристики бренда в зависимости от значений отличия, актуальности, уважения и понимания.</p>
--	--	---

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Устный опрос	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает

		грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Приложение к рабочей программе
дисциплины
«Ценообразование в гостиничной деятельности»

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

Фонд оценочных средств

«Ценообразование в гостиничной деятельности»

(наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки 43.03.03 Гостиничное дело

(шифр, наименование)

Направленность (профиль): Гостиничная деятельность

(направленность (профиль) подготовки)

Форма обучения: очная

(очная/заочная)

Автор (ы) ФОС: Никонова Т.В. к.э.н., доцент

(ФИО, ученая степень и должность преподавателей)

ФОС рассмотрен и утвержден на заседании кафедры «14» марта 2019 года
Протокол № 9.

Казань - 2019

1. ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ В ХОДЕ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Компетенция	Трудовые функции (при наличии)	Индикаторы достижения
ПК-УВ - 8 СПОСОБЕН ПРИМЕНЯТЬ СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЦЕНОВОЙ И СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ ГОСТЕПРИИМСТВА	<p style="text-align: center;"><i>ПС 33.007</i> <i>Руководитель/управляющий</i> <i>гостиничного комплекса/сети</i> <i>гостиниц</i></p> <p style="text-align: center;"><i>ТФ В/01.6</i> <i>Управление ресурсами</i> <i>департаментов (служб,</i> <i>отделов) гостиничного</i> <i>комплекса (Планирование</i> <i>текущей деятельности</i> <i>департаментов (служб,</i> <i>отделов)</i> <i>гостиничного комплекса)</i></p>	<p>ПК УВ-8.1. Проводит анализ системы ценообразования и тарифной политики организаций сферы</p> <p>ПК УВ-8.2. Принимает участие в разработке ценовой и сбытовой политики организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений.</p> <p>ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства</p>

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи экзамена/зачета.

Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины

Контролируемые разделы	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	Уровни сформированности компетенции	
МОДУЛЬ 1.				
	ПК УВ-8	Практическая работа	не аттестован	4 и менее 5– 6

			низкий средний высокий	7 – 8 9 – 10
	ПК УВ-8	Доклад на заданную тему	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5– 6 7 – 8 9 – 10
макс:				макс:
МОДУЛЬ 2.	ПК УВ-8	Практическая работа	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5– 6 7 – 8 9 – 10
	ПК УВ-8	Доклад на заданную тему	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5– 6 7 – 8 9 – 10
макс:				20
ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				40
За посещаемость, начисляется в рамках БРС по электронному журналу:				10
ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				50

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Код контролируемой компетенции	Форма оценивания	Уровни сформированности компетенции	
ПК УВ-8	Ответ на вопрос к экзамену	– не аттестован	0 – 14
		– низкий	15 – 32
		– средний	33 – 42
		– высокий	43 – 50
		макс: 50 баллов	

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Этапы оценивания уровня сформированности	Уровни
--	--------

компетенций	сформированности компетенций	
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины	Не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации	Не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Итоговая оценка сформированности компетенций	Не аттестован Низкий Средний Высокий	50 и менее 51 – 65 66 – 84 85 – 100

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

Рейтинговая оценка	Традиционная оценка	Уровень сформированности компетенции
50 и менее	Неудовлетворительно	Не аттестован
51 – 65	Удовлетворительно	Низкий уровень
66 – 84	Хорошо	Средний уровень
85 – 100	Отлично	Высокий уровень

2.ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Образцы

Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для собеседования (устного опроса)
ПК УВ-8	ПК УВ-8.1. Проводит анализ системы ценообразования и тарифной политики организаций сферы ПК УВ-8.2. Принимает участие в разработке ценовой и	1. Сущность стратегии ценообразования, факторы выбора для предприятия гостеприимства. 2. Стратегия проникновения на рынок, стратегия снятия сливок, стратегия престижных цен, ориентации на лидера, стратегия льготных цен,

	<p>сбытовой политики организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений.</p> <p>ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства</p>	<p>дифференцированных цен.</p> <p>3. Применимость отдельных стратегий в гостеприимстве.</p> <p>4. Понятие ценовой политики, ее роль на предприятии гостеприимства.</p> <p>5. Классификация ценовой политики гостиниц. Факторы выбора. Этапы формирования.</p> <p>6. Проблемы формирования ценовой политики гостиницы.</p> <p>7. Опыт крупнейших гостиниц в формировании ценовой политики.</p> <p>8. Прямые и непрямые продажи. Традиционные и новые каналы.</p> <p>9. Затраты на канал распределения. Мощность канала как возможность для повышения доходности.</p> <p>10. Разработка специальных пакетов для каналов распределения. Промо-акции. Скрытые скидки.</p> <p>11. Сегментирование тарифов.</p> <p>12. Стратегии успешного онлайн маркетинга гостиничного предприятия.</p> <p>13. Туроператоры, онлайн-порталы, онлайн-агентства, глобальные системы бронирования, собственный веб-сайт. Важность эффекта «последней минуты».</p>
--	--	---

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Собеседование	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих

		вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Тестовые задания

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Тестовые вопросы
ПК УВ-8	<p>ПК УВ-8.1. Проводит анализ системы ценообразования и тарифной политики организаций сферы</p> <p>ПК УВ-8.2. Принимает участие в разработке ценовой и сбытовой политики организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений.</p> <p>ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства</p>	<p>1. Верхняя граница цены определяется: а) затратами и максимальной прибылью; б) спросом; в) суммой внешних и внутренних затрат; д) суммой постоянных и переменных затрат.</p> <p>2. Государство устанавливает нижний лимит цен для: а) обеспечения необходимой прибыли организациям; б) решения социальных вопросов; в) стимулирования инновационной деятельности; д) фискальных целей.</p> <p>3. Зависимость свободной розничной цены от косвенных налогов: а) зависимость равна 1; б) обратно пропорциональная; в) прямо пропорциональная; д) такой зависимости не прослеживается.</p> <p>4. Затратный подход к ценообразованию основан на учёте: а) всех фактических затрат на производство и сбыт товаров; б) зависит от спроса населения на товар; в) постоянных затрат на производство товара; д) прямых затрат на производство товара.</p> <p>5. Недостатки методов затратного ценообразования: а) игнорирование информации о поведении конкурентов; б) игнорирование информации о поведении покупателей; в) недостоверность исходных данных; д) сложность сбора информации.</p> <p>6. Определите переменные издержки</p>

		<p>единицы продукции (руб.), при условии, что точка безубыточности равна 500 ед., годовая сумма постоянных издержек составляет 70000 руб., цена продукции – 200 руб.: а) 140; б) 2,5; с) 350; d) 60.</p> <p>7. Определите точку безубыточности (шт.), если известно, что годовая сумма постоянных издержек составляет 56000 руб./мес., цена продукции – 300 руб., переменные издержки – 100 руб./ед.: а) 140; б) 187; с) 280; d) 560.</p> <p>8. Определить оптовую цену предприятия при условии, что полная себестоимость изделия составляет 350 руб., а норма прибыли 30%, НДС 20%: а) 455; б) 500; с) 546; d) 590.</p> <p>9. Основной метод установления цен: а) «снятия сливок»; б) захват потребительского излишка; с) максимум прибыли; d) обеспечение безубыточности; е) средние затраты плюс прибыль.</p> <p>10. Разность между выручкой от продаж продукции и переменными затратами: а) валовая прибыль; б) маржинальная прибыль; с) чистая прибыль; d) чистый доход.</p>
--	--	---

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Тестирование	<ul style="list-style-type: none"> – не аттестован – низкий – средний – высокий 	<ul style="list-style-type: none"> 50% и менее 51% – 65 % 66 % – 84% 85% – 100%

Практические работы

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Практические работы
ПК УВ-8	ПК УВ-8.1. Проводит анализ системы ценообразования и тарифной политики	Практическая работа 1. Проанализируйте современные рыночные условия и факторы формирования спроса и

	<p>организаций сферы ПК УВ-8.2. Принимает участие в разработке ценовой и сбытовой политики организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений.ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства</p>	<p>ценообразования в сегменте люкс. Проанализируйте мнения экспертов, приведенные в тексте ниже. Сформулируйте свой вывод: какие ведущие факторы формируются сегодня спрос и влияют на цену товаров в категории люкс?</p>
--	---	---

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Практические работы	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет

		правильно, без ошибок, в установленное нормативом время.
--	--	--

Темы рефератов и презентаций

1. Сущность стратегии ценообразования, факторы выбора для предприятия гостеприимства.
2. Стратегия проникновения на рынок
3. Стратегия снятия сливок
4. Стратегия престижных цен, ориентации на лидера
5. Стратегия льготных цен
6. Стратегия дифференцированных цен.
7. Понятие ценовой политики, ее роль на предприятии гостеприимства.
8. Классификация ценовой политики гостиниц. Факторы выбора.
9. Проблемы и этапы формирования ценовой политики гостиницы.
10. Опыт крупнейших гостиниц в формировании ценовой политики.

Требования к оформлению рефератов и презентаций:

- краткость (не более 18 слайдов)
- емкость (максимум информации в каждом слайде)
- наглядность (информация должна быть преимущественно представлена в виде графиков, блок схем, диаграмм, рисунков и пр.).
- привлекательность и техничность (красочный, яркий, необычный дизайн, или использование продвинутого инструментария, видеоконтента и т.п.)
- актуальность информации, представленной в презентации, а также ее соответствие выбранной теме.

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Реферат / Презентация	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.

	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.
--	----------------------	---

Темы курсовых работ

Курсовые работы по дисциплине не предусмотрены.

3. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для промежуточной аттестации
ПК УВ-8	<p>ПК УВ-8.1. Проводит анализ системы ценообразования и тарифной политики организаций сферы</p> <p>ПК УВ-8.2. Принимает участие в разработке ценовой и сбытовой политики организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений</p> <p>ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Виды цен и их классификация. 2. Состав и структура цен. 3. Система цен и признаки лежащие в ее основе. 4. Многообразие тарифов в гостиничной практике ценообразования. 5. Группы тарифов по критериям: статичности, наполнению, каналу бронирования, ограничениям, длительности проживания, типу размещения, гарантированности 6. Затратный метод 7. Агрегатный метод. 8. Статистический метод. 9. Метод текущих цен. 10. Метод ощущаемой ценности услуги 11. Параметрический метод. 12. Метод экспертных оценок. 13. Особенности формирования цены на гостиничный номер.

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
------------------	-------------------	---------------------

Устный опрос	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Приложение
Приложение к рабочей программе
дисциплины / практики

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

Кафедра сервиса и туризма
(наименование)

Фонд оценочных средств

Стимулирование сбыта в гостиничной деятельности
(наименование дисциплины / практики в соответствии с учебным планом)
Направление подготовки: 43.03.03 Гостиничное дело
(шифр, наименование)

Направленность (профиль): Гостиничная деятельность
(направленность (профиль) подготовки)

Форма обучения: очная
(очная/заочная)

Автор (ы) ФОС: Мустафина А.А., доцент
(ФИО, ученая степень и должность преподавателей)

ФОС рассмотрен и утвержден на заседании кафедры «14» марта 2019 года
Протокол № 9.

1. ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ В ХОДЕ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Компетенция	Трудовые функции (при наличии)	Индикаторы достижения
ПК УВ-8	<i>ТФ В/01.6 Управление ресурсами департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса (Планирование текущей деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса)</i>	ПК УВ-8.2. Принимает участие в разработке ценовой и сбытовой политики организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений. ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи экзамена/зачета.

Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины

5 семестр

Этапы формирования компетенций	Контролируемые разделы	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	Уровни сформированности компетенции	
1 этап	МОДУЛЬ 1.	ПК УВ-8	Доклад на заданную тему	не аттестован	2
				низкий	3
				средний	4
				высокий	5

		ПК УВ-8	Кейс-задача №1	не аттестован низкий средний высокий	2 3 4 5
		ПК УВ-8	Практическая работа № 1	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5– 6 7– 8 9– 10
		макс:			20
2 этап	МОДУЛЬ 2.	ПК УВ-8	Практическая работа № 2	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5– 6 7– 8 9– 10
		ПК УВ-8	Кейс-задача № 2	не аттестован низкий средний высокий	2 3 4 5
		ПК УВ-8	Доклад на заданную тему	не аттестован низкий средний высокий	2 3 4 5
		макс:			20
		ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:			40
		За посещаемость, начисляется в рамках БРС по электронному журналу:			10
		ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:			50

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Код контролируемой компетенции	Форма оценивания	Уровни сформированности компетенции	
		ПК УВ-8	Ответ на вопрос к экзамену
макс: 50 баллов			

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации

Этапы оценивания уровня сформированности компетенций	Уровни сформированности компетенций

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины	не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации	не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Итоговая оценка сформированности компетенций	не аттестован Низкий Средний Высокий	50 и менее 51 – 65 66 – 84 85 – 100

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

Рейтинговая оценка	Традиционная оценка	Уровень сформированности компетенции
50 и менее	Неудовлетворительно	Не аттестован
51 – 65	Удовлетворительно	Низкий уровень
66 – 84	Хорошо	Средний уровень
85 – 100	Отлично	Высокий уровень

2.ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Образцы

Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для собеседования (устного опроса)
-------------------------	-----------------------	--

ПК УВ-8	ПК УВ-8.2. Принимает участие в разработке ценовой и сбытовой политики организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Правовое обеспечение стимулирования сбыта 2. Сущность стимулирования сбыта при работе с посредниками 3. Маркетинговые стратегии при работе с посредниками: их сущность 4. Виды стимулирования сбыта: их основная характеристика
ПК УВ-8	ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Роль торгового персонала в стимулировании сбыта 2. Материальная мотивация персонала 3. Нематериальная мотивация персонала 4. Прямое снижение цен, как инструмент стимулирования сбыта 5. Купоны: сущность и виды

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Собеседование	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Тестовые задания

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Тестовые вопросы
-------------------------	-----------------------	------------------

<p>ПК УВ-8</p>	<p>ПК УВ-8.2. Принимает участие в разработке ценовой и сбытовой политики организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений.</p>	<p>1. К прямой относится реклама; А. Директ майл. Б. Отпечатанный проспект. В. Реклама на транспорте. Г. Реклама на месте продаж. Д. Реклама в газетах и журналах. 2. Печатная реклама, содержащая перечень товаров и цен на них, не содержит следующих иллюстраций: А. Пресс-релиз. Б. Прайс-лист. В. Рекламная страничка. Г. WEB-страничка. Д. Все ответы правильные. 3. Сегментирование рынка представляет собой: А. Обеспечение товара, который не вызывает сомнений, четко отличного от других, желательного места на рынке и в сознании целевых потребителей. Б. Процесс разбивки потребителей на группы, на основе расхождений в потребностях, характеристиках и/или обращении. В. Привлекательное направление маркетинговых услуг, на котором конкретная фирма может добиться конкретного преимущества. Г. Совокупность потребителей, которые одинаково реагируют на один и тот же набор побудительных стимулов маркетинга. Д. Все ответы верны.</p>
<p>ПК УВ-8</p>	<p>ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства</p>	<p>1. Затраты на удержание постоянного клиента составляют ... от того, что пришлось бы затратить на привлечение нового: а) 70% б) 50% в) 20% 2. Отношения с посредниками строятся на договорной основе, так ли это: а) нет б) да в) отчасти 3. Наименьшая доля рекламы гостиничного продукта приходится на: а) почтовую рассылку б) журналы</p>

		<p>в) наружную рекламу</p> <p>4. Задача системы дистрибьюции (распределения) в сфере туризма – это обеспечение возможных потребителей туруслуг ..., которая повлияет на их правильный выбор, а затем на необходимые заказы, имеющие отношение к их путешествиям:</p> <p>а) информацией б) рекламой в) оба варианта верны г) нет верного ответа</p> <p>5. Характерной чертой интегрированных гостиничных цепей является:</p> <p>а) неустойчивость и нестабильность б) размещение в малых городах и курортных поселках в) высокие стандарты обслуживания</p>
--	--	---

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Тестирование	<ul style="list-style-type: none"> – не аттестован – низкий – средний – высокий 	<p>50% и менее</p> <p>51% – 65 %</p> <p>66 % – 84%</p> <p>85% – 100%</p>

Практические работы

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Практические работы
ПК УВ-8	ПК УВ-8.2. Принимает участие в разработке ценовой и сбытовой политики организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений.	<p>Практическое задание к Лекции 3 Сделать фото любого билборда в городе, сделать оценку эффективности билборда по заданным критериям.</p> <p>Кейс по теме 3 Кейс 1. Принятый на работу в туристическую фирму «Атлант» менеджером по маркетингу Николай Сташевский установил, что в офис фирмы непрерывно звонят потенциальные клиенты и задают примерно одни и те же вопросы. Ответами на эти вопросы занимается значительное число работников фирмы. Николаю Сташевскому пришла идея сократить число</p>

		указанных работников благодаря использованию современных информационных технологий. Естественно, считал он, не должны быть ущемлены интересы, как фирмы, так и клиентов. Более того, эти отношения должны получить дальнейшее развитие. Что вы посоветуете Николаю Сташевскому?
ПК УВ-8	ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства	Кейс 2. Проанализируйте цветное решение образцов рекламы и определите его коммуникационную эффективность. Проанализируйте композиционное и иллюстративное решения рекламных обращений, предоставленных преподавателем и определите их коммуникационную эффективность. Сделайте подборку рекламных обращений различных форматов одного рекламодателя и проанализируйте как используются элементы фирменного стиля на различных носителях

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Практические работы	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок;

		умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время.

Темы рефератов и презентаций

1. Организация кампании по стимулированию сбыта гостиничного предприятия.
2. Потяните маркетинга, сущность, определения
3. Комплекс маркетинга: 4Р и 7Р
4. Элементы продвижения услуг в гостиничном предприятии: реклама, связи с общественностью, личные продажи, стимулирование сбыта
5. Стимулирование сбыта в структуре продвижения
6. Стимулирование сбыта: исторический аспект
7. Стратегии стимулирования сбыта
8. Жизненный цикл товара и стимулирование сбыта на разных этапах
9. План стимулирования сбыта и план маркетинга
10. Персонал в сфере стимулирования сбыта

Требования к оформлению рефератов и презентаций.

Важной составляющей частью работы над выбранной темой реферата являются консультации со своим научным руководителем. Это поможет правильно сформулировать цели, задачи, содержание реферата.

- Объем реферата: 20-24 страниц. По согласованию с преподавателем, объём может быть меньше
- Бумага: формат - А4
- Поля: верхнее, нижнее – 2 см.; левое – 3 см.; правое – 1,5 см.
- Текст: - шрифт – Times New Roman, размер – 14 пт., цвет – чёрный (авто) - интервал - 1,5 в редакторе Word - интервалы между абзацами не допускаются - каждый абзац начинается с красной строки, т.е. делается абзацный отступ.

Структура реферата: Титульный лист, оглавление, введение (2-3 стр.). Основная часть (до 20 стр.) включает в себя главы (с параграфами) или разделы. В тексте реферата слово «основная часть» не пишется. Заключение (до 2 стр.). Список использованных источников и литературы. Приложения (если есть). Введение, Заключение, Список использованных источников и литературы, Приложения – не нумеруются. Нумерация страниц начинается с 3-й страницы (Введение), нумерация начинается с цифры «3».

Введение

Во введении необходимо аргументировать актуальность выбранной темы, т.е. показать её современность и значимость (в том числе, возможно, и для автора). Рекомендуется дать краткий обзор использованных источников

и литературы. Далее необходимо сформулировать цель работы и определить задачи для её достижения.

Основная часть

Она может быть представлена в виде разделов или глав. В последнем случае глава состоит из нескольких параграфов. Рекомендуемое количество глав (разделов) – 2-3, параграфов в главах – 2-3. Каждый раздел (глава) начинается с нового листа. Названия глав или разделов не должны дублировать название темы, а названия параграфов – названия глав. Каждая глава или раздел должны раскрывать определённую часть темы реферата, а в совокупности – всю тему целиком. Следует помнить, что реферат оценивается, в первую очередь, в зависимости от степени раскрытия темы.

Заключение

Важнейшая составная часть реферата. В нем кратко подводятся основные выводы и результаты исследования, возможны рекомендации для дальнейшего исследования.

Список использованных источников и литературы

В него входит название тех источников и литературы, которые вы изучали при написании реферата. Он составляется в алфавитном порядке и нумеруется. Список должен включать в себя, в том числе, современную литературу по выбранной теме. В списке должна быть указана научная литература (не менее 5 наименований). Учебная литература может быть использована, но она не может быть основой для подготовки реферата.

Приложения

В виде Приложений даётся иллюстрированный материал, таблицы или текст вспомогательного характера. Приложения оформляют как продолжение реферата на последующих листах, в общий объём реферата они не включаются.

Важнейшим элементом правильного оформления реферата являются ссылки/сноски. Рекомендуется их делать внизу каждой страницы (подстрочно) или в квадратных скобках по тексту.

Электронная презентация – электронный документ, представляющий собой набор слайдов, предназначенных для демонстрации проделанной работы. Целью презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия.

Схема презентации:

1. титульный слайд (соответствует титульному листу работы);
2. цели и задачи работы;
3. общая часть;
4. основная часть;
5. выводы.

Средний расчет времени, необходимого на презентацию ведется исходя из количества слайдов. Обычно на один слайд необходимо не более двух-трех минут. Дизайн должен быть простым и лаконичным. Каждый слайд должен иметь заголовок. Завершать презентацию следует кратким резюме, содержащим ее основные положения, важные данные, прозвучавшие в

докладе, и т.д. Логика предъявления информации на слайдах в презентации должна соответствовать логике ее изложения.

Для оформления презентации следует использовать стандартные, широко распространенные шрифты, такие как Arial, Tahoma, Verdana, Times New Roman, Calibri и др. Размер шрифта для информационного текста — 18-22 пункта. Шрифт менее 16 пунктов плохо читается при проекции на экран, но и чрезмерно крупный размер шрифта затрудняет процесс беглого чтения.

Следует использовать минимум текста. Текст не является визуальным средством. Рекомендуется помещать на слайд только один тезис. Рекомендуется не использовать текст на слайде, лучше поместить туда важные тезисы, акцентируя на них внимание в процессе речи. Не рекомендуется переписывать в презентацию доклад. Демонстрация презентации на экране – вспомогательный инструмент, иллюстрирующий речь.

Если возможно, лучше использовать структурные слайды вместо текстовых. Иллюстрации и таблицы должны иметь заголовки. Иллюстрации рекомендуется сопровождать пояснительным текстом. Иллюстрации, таблицы, формулы, позаимствованные из работ, не принадлежащих автору, должны иметь ссылки.

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Реферат / Презентация	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Темы курсовых работ

Курсовые работы по дисциплине отсутствуют.

3. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для промежуточной аттестации
ПК УВ-8	ПК УВ-8.2. Принимает участие в разработке ценовой и сбытовой политики организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Принципы использования методов стимулирования сбыта 2. Практическая реализация стимулирования сбыта: на примере успешных компаний 3. Как осуществлять стимулирование сбыта 3.3. Анализ выбранного метода стимулирования сбыта 4. Исследование и оценка промо-кампании 5. Контроль эффективности мероприятий по стимулированию: контролирующие органы 6. Оценка эффективности стимулирования сбыта: методы оценки
ПК УВ-8	ПК УВ-8.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стратегия «снятия сливок» (высоких цен) 2. Стратегия «проникновения на рынок» 3. Стратегия «престижных цен» 4. Стратегия «следования за лидером» 5. Стратегия «скользящей падающей цены» 6. Стратегия «преимущественной цены» 7. Стратегия «цены сегмента рынка». 8. Стратегия «ценовых манипуляций»

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Устный опрос	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает

		грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

Кафедра иностранных языков и языкознания

Фонд оценочных средств
Татарский язык в профессиональной деятельности

(наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки: 43.03.03 Гостиничное дело

(шифр, наименование)

Направленность (профиль): Гостиничная деятельность

(направленность (профиль) подготовки)

Форма обучения: заочная

(очная/заочная)

Автор (ы) ФОС: Галавова Г.В., к.п.н., доцен., Мотигуллина А.Р.
(ФИО, ученая степень и должность преподавателей)

ФОС рассмотрен и утвержден на заседании кафедры «7»марта 2019 года
Протокол № 8

1. ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ В ХОДЕ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Компетенция	Трудовые функции (при наличии)	Индикаторы достижения
УК-4		УК 4.1 Выбирает стиль общения на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) в зависимости от цели и условий партнерства, адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия, ведет деловую переписку на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем.

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи зачета.

Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины

Контролируемые разделы	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	Уровни сформированности компетенции	
			не аттестован	4 и менее
МОДУЛЬ 1. <i>Основные направления профессиональной лексики. Изучение личностных качеств, характер специалиста работающего в сфере туризма.</i>	УК-4	Практическая работа	низкий средний высокий	5 – 6 7 – 8 9 – 10
	УК-4	Контрольная работа № 1	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5 – 6 7 – 8 9 – 10
макс:				20
МОДУЛЬ 2. Модуль 2. Профессиональный стиль	УК-4	Деловая игра	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5 – 6 7 – 8 9 – 10

«Руководителя работающего в сфере туризма»	УК-4	Контрольная работа № 2	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5 – 6 7 – 8 9 – 10
макс:				20
ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				40
За посещаемость, начисляется в рамках БРС по электронному журналу:				10
ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				50

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Код контролируемой компетенции	Форма оценивания	Уровни сформированности компетенции	
		Уровни сформированности компетенции	Уровни сформированности компетенции
УК-4	Ответ на вопрос к зачету	не аттестован	0 – 14
		низкий	15 – 32
		средний	33 – 42
		высокий	43 – 50
макс: 50 баллов			

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации

Этапы оценивания уровня сформированности компетенций	Уровни сформированности компетенций	
	Уровни сформированности компетенций	Уровни сформированности компетенций
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины	Не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации	Не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Итоговая оценка сформированности компетенций	Не аттестован Низкий Средний Высокий	50 и менее 51 – 65 66 – 84 85 – 100

При промежуточной аттестации **на зачете** оценки из 100-балльной системы переводятся в традиционную согласно таблице перевода.

Рейтинговая оценка	Традиционная оценка
50 и менее	Не зачтено
51 – 100	Зачтено

2. ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Практические работы

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Практические работы
УК-4	<p>УК 4.1 Выбирает стиль общения на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) в зависимости от цели и условий партнерства, адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия, ведет деловую переписку на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем.</p>	<p>Задание 1.</p> <p>1. На основе прочитанного текста составьте диалог.</p> <p>Казан - Татарстанның башкаласы Казан - борынғы шәһәр. Ул Иделнең буенда урнашкан. Казанның мәйданы - ике йөз сиксән сигез кв. км. Анда бер миллионнан артык кеше яши. Шәһәр жиде районга бүленгән: Вахитов, Совет, Киров, Мәскәү, Идел буе, Яңа Савин һәм Авиатөзелеш районнары.</p> <p>Казанның үзәгендә тарихи һәйкәл - Кремль балкып тора. Биредә Президент Сарае, Сөембикә манарасы, Благовещение соборы һәм Кол Шәриф мәчете урнашкан. Кремль каршындагы мәйданда герой-шагыйрь Муса Жәлил һәм аның көрәштәшләренә һәйкәл куелган.</p> <p>Казанның Кремль урамында, иң матур биналарның берсендә Татарстан Республикасының Милли китапханәсе урнашкан. Аның каршында - бер мең сигез йөз дүртенче елда төзелгән мәшһүр Казан университеты. Биредә бөек ачышлар ясалган, атаклы галимнәр эшләгән. Университет - Татарстанның, Казанның горурлыгы. Башкалабызда берсеннән-берсе матур биналар, урамнар, истәлекле һәм тарихи урыннар шактый күп. Алар арасында Милли музей, Сынлы сәнгать музейе, Казан шәһәре хакимияте бинасы, Муса Жәлил исемендәге Татар дәүләт опера һәм балет театры һәм башкалар.</p> <p>Казан - эре сәнәгый үзәк. Биредә самолетлар, вертолетлар, медицина жиһазлары, магнитлы тасмалар, мех һәм тегү әйберләре, дарулар һәм башка югары сыйфатлы товарлар житештерелә. Казанда эшләнгән әйберләр төрле республикаларга, чит илләргә чыгарыла.</p> <p>Казан - фән үзәге. Биредә Россия Фәннәр академиясенең Казан филиалы, Татарстан Фәннәр академиясе, күпсанлы фәнни-тикшеренү институтлары урнашкан. Казан федераль университеты, техник һәм технологик, педагогика, энергетика һәм медицина университетлары, авыл хужалыгы академиясе, архитектура һәм төзелеш академиясе, финанс - экономика һәм коммерция институты һәм башка югары уку йортларында меңнәрчә студент белем ала. Әлеге югары уку йортларында утыз биш меңгә чамасы студент укый.</p> <p>Казан - танылган мәдәни үзәк. Шәһәрдә алты театр эшли: М.Жәлил исемендәге опера һәм балет театры, Г.Камал исемендәге татар дәүләт академия театры, В.Качалов исемендәге Зур рус драма театры, К.Тинчурин исемендәге татар драма һәм комедия театры, Яшь тамашачы театры, Курчак театры. Биредә С.Сәйдәшев исемендәге Зур концерт залы, Г.Тукай исемендәге татар дәүләт филармониясе, «Казан» милли-мәдәни үзәге, күпсанлы мәдәният сарайлары, китапханәләр бар.</p> <p>Бүгенге Казан зур, матур, мөһабәт. Ике мең бишенче елда башкала тантаналы төстә меңьеллыгын бәйрәм итте.</p> <p style="text-align: center;">(Ф.С.Сафиуллинадан)</p>

Изафетная связь (словосочетания существительных)

		<p>В татарском языке между связью существительных образуется изафетная связь. Существует несколько правил изафетных связей, которые следует учитывать:</p> <p>1. При переводе с русского языка словосочетаний сущ. + сущ. на татарский язык следует поменять местами компоненты, присоединив аффиксы категории принадлежности - ы / - е (после согл.); - сы / - се (после глас.) ко второму существительному. Например, <i>Деревня Универсиады - Универсиада авылы; Дворец спорта - Спорт сарае.</i></p> <p>2. Перевод с русского языка словосочетаний прилаг. + сущ. остается без изменений, лишь прилагательное нужно сократить до основы, присоединив аффиксы категории принадлежности - ы / - е (после согл.); - сы / - се (после глас.) ко второму компоненту. Например, <i>Спортивный комплекс – Спорт комплексы, Студенческий корпус - студент корпусы.</i></p> <p>2. <i>Выпишите словосочетания из упражнения 1 согласно правилу написания изафетная связь.</i></p> <p>3. <i>Добавьте в предложения необходимые слова.</i></p> <p>Казан.....урнашкан. 2. Ул.....районга бүленгән. 3. Казанда танылган мәдәни..... 4. Казан эре үзәге. 5. Андажитештерелә. 6. Казандаһәм башка югары уку йортларында меңнәрчә студент белем ала. 7. Андатеатрлары эшли.</p> <p>4. <i>Переведите на татарский язык и составьте предложения.</i> Республика Татарстан; туристическое агентство; Всемирная туристская организация; Европейские страны; Клуб путешественников; национальные парки; виды туризма; Государственный комитет Республики Татарстан по туризму; Круизный маршрут.</p> <p>5. <i>Составьте диалоги из 10 реплик по ниже представленным ситуациям.</i></p> <p>1) Сөзгә башка шәһәрден туганыгыз (я дуслыгыз) килде. Аны Казанның кайсы урыннары белән таныштырыр идегез? 2) Экскурсовод ролендә туристларны тимер юл вокзалынан Кремльгә алып барырга кирәк.</p>
		<p>1. <i>Переведите и на основе текста составьте диалог.</i></p> <p>Мең еллар элек Идел белән Кама кушылган жирдә болгар кабиләләре яшәгән. Унынчы гасырда болгар кабиләләре дәүләт булып оешкан. Бөек Болгар дәүләте Европаның көнчыгышында беренче зур дәүләт булган. 922 нче елда болгарлар ислам динен кабул иткәннәр. Бу вакыйга Болгар дәүләтенә үсешенә зур йогынты ясаган. Болгар иле ислам илләре белән тыгыз бәйләнешләр урнаштырылган. Болгарлар башка дәүләтләр белән сәүдә иткәннәр, акча сукканнар, төрле кораллар, савыт-саба эшләгәннәр. Болгарларның үз язучылары булган; фән, мәдәният; мәгариф үсеш алган.</p> <p>1236 нчы елда монгол явы Болгар дәүләтен басып ала. Болгар дәүләте жимерелә һәм Алтын Урдага эверелә. Алтын Урда таркалганнан соң</p>

яңа дәүләт - Казан ханлыгы төзелә. Биредә яшәүчеләрне Казан татарлары дип йөртә башлыйлар. Казан ханлыгы Бөек Болгарның дәвамы була, Казан ханлыгы кешеләре игенчелек, тукучылык белән шөгылләнгәннәр. Бу чорда бик матур биналар, мәчетләр, мәктәп-мәдрәсәләр төзелгән. Казан шәһәрндә гыйлем йортлары күп булган һәм аларда укырга-язарга, матур итеп китап күчерергә өйрәткәннәр. Илдә ханнан кала икенче кеше сәед булган. Сәедләр мәдрәсәләр тотканнар, мәгърифәт таратканнар.

1708 нче елда Казан шәһәре Казан губернасы үзәгенә әверелә. Казан губернасы хужалык үсеше ягыннан Россиядә алдынгы урында торган. Икътисади тормышның нигезен авыл хужалыгы тәшкил иткән. XVIII нче гасырда Казанда зур остаханәләр, завод-фабрикалар барлыкка килгән. Бу чорда Казан Россиянең иң эре сәүдә үзәкләренә әверелә. Шәһәр бик тиз үсеш ала. Анда телефон үткәрелә, шәһәрнең үзәк урамнарында трамвай йөри башлый, завод-фабрикаларның саны арта, тимер юл чөлтәре киңәя.

1920 нче елда Татарстан Автономияле Республикасы төзелә. Татарстанда яңа заводлар, комбинатлар ачыла. 1921 нче елда татар теле дәүләт теле дип игълан ителә.

Сугыштан соңгы елларда Татарстанда югары сыйфатлы товарлар житештерелә башлый. 1950 нче елда «Татнефть» берләшмәсе төзелә һәм республикабызның икътисадында яңа тармак — нефть сәнәгате барлыкка килә. 1956 нчы елда Татарстан нефть чыгару буенча СССРда беренче урынга чыга. Татарстанның заводларында һәм республикаларында житештерелгән самолетлар, вертолетлар, медицина жиһазлары, жылылык үлчәү приборлары, тегү һәм мех эйберләре дөньяның бик күп илләрендә чыгарыла.

1990 нчы елда Татарстан Республикасы суверенитетлыгы турында декларация кабул ителгәннән соң, Татарстанның беренче Президенты сайланды, Дәүләт символлары булдырылды, Конституциясенә үзгәрешләр кертелде.

Бүгенге көндә ТРсы Бәйсез Дәүләтләр Бердәмлеге (БДБ) илләре һәм чит илләр белән икеяклы килешүләр төзи һәм тыгыз, ышанычлы мөнәсәбәтләр урнаштыра. Татарстанның чит илләрдә 17 вәкаләтле вәкиллеге бар. Алар чит ил кешеләренә Татарстан турында тулы мәгълүмат житкерәләр.

Хәзерге вакытта Татарстан үзенең сәяси, икътисадый, фәнни, мәдәни казанышлары белән дөньякүләм танылган республика.

Порядок слов в татарском предложении

В татарском языке сказуемое почти всегда завершает предложение, а слова, обозначающие обстоятельство, места и времени, могут меняться местами и располагаются в начале предложения. Например: *Син ярышларда катнашасың. (Ты участвуешь в соревнованиях).* Определяющие слова употребляются перед употребляемым словом. Например, *Бу акыллы студент – академиянең горурыгы. (Этот умный студент – гордость академии.).*

Вспомогательный глагол *булып* (будучи) употребляется, когда мы хотим сказать или спросить, кем работает человек в настоящее время. Например: *Син кем булып эшлисең? Мин тренер булып эшлим.*

2. Заполните в предложениях пропуски.

- 1) ... болгар кабиләләре дәүләт булып оешкан.
- 2) ... болгарлар ислам динен кабул иткәннәр.
- 3) Болгарлар башка дәүләтләр белән сәүдә иткәннәр, ... ,

төрле кораллар, ... эшлэгәннәр.

- 4) Болгар дәүләте җимерелә һәм ... әверелә.
- 5) Казан ханлыгы кешеләре ... , ... белән шөгыйльләнгәннәр.
- 6) 1708 нче елда Казан шәһәре ... үзәгенә әверелә.
- 7) 1920 нче елда ... төзелә.
- 8) 1950 нче елда «Татнефть» берләшмәсе төзелә һәм республикабызның икътисадында яңа тармак — ... барлыкка килә.
- 9) 1990 нчы елда ... турында декларация кабул ителгәннән соң, Татарстанның беренче Президенты сайланды, Дәүләт символлары булдырылды, Конституциясенә үзгәрешләр кертелде.

3. *Выпишите словосочетания из упражнения 1 согласно правилу написания изафетная связь.*

4. *Переведите на татарский язык.*

- 1) У тебя есть интересная книга?
- 2) Ты интересуешься экономикой или наукой?
- 3) В 922 году болгары приняли ислам?
- 4) В Татарстане развивается сельское хозяйство?
- 5) Ты на столе или на полке видел договор?

5. *Прочитайте и запомните ниже представленные разговорные реплики. Составьте похожий диалог на тему “Как доехать до остров град Свяжск”.*

Үтенеч белдерү	Просьба
Сездән (синнән) үтенеп сорыйм	Очень прошу вас (тебя)
Зинһар, ...	Пожалуйста, ... (при просьбе).
Рәхим итеп,	Будьте добры (Будь добр)... .
Сезгә ... авыр булмасмы?	Вам не трудно (будет) ... ?
...рөхсәт ит(-егез).	Разреши(-те)Позволь(-те)
...ярыймы?	Можно ...?
...алмассызмы икән? - Гафу итегез, “Галиясгар Камал урамы” тукталышына кадәр ничек барырга мөмкин? - Менә бу тукталыштан анда 2 нче һәм 30 нчы номерлы автобуслар йөри. - Ә башка транспорт чарасы йөрмиме? -“Елга техникумы” тукталышыннан автобуслар да, троллейбус та, трамвайлар да йөри. - Аңа кадәр еракмы соң? - Юк, Киров күпере аша 5 минутлык юл.	Не могли бы вы ...? -Извините, как можно доехать до остановки “ -Вот от этой остановки туда ходят автобусы -А другие транспортные средства не ходят? -От остановки “Речной техникум” ходят и авт -Как далеко до нее? -Нет, 5 минут через Кировский мост. -Огромное спасибо вам! -Езжайте благополучно!

	<p>- Бик зур рэхмэт сезгә! - Исән-сау йөрегез!</p>	
	<p>6. <i>Прочитайте и переведите.</i></p> <p>Без Казанда Кәрим Тинчурин урамында яшибез. Дустыма Гагарин урамына барырга кирәк. Бауман урамында зур кибетләр, матур кафелар һәм ресторанныр күп. Гафу итегез, мин Ибраһимов проспектын белмим. Минемчә, Галиәсгар Камал исемендәге татар дәүләт академия театры Татарстан урамында урнашкан.</p> <p>7. <i>Ответьте на вопросы.</i></p> <p>Сез беләсезме, Казан шәһәрәндә нинди матур урыннар бар? Дустың Казан шәһәрәнә кайчан килә? Кабатлагызчы, Казан шәһәрәнең мэры кем? Туристлар Казан шәһәрәннән кайсы шәһәргә китәләр? Син Казан шәһәрән яратасыңмы? Сез Татарстан Республикасының кайсы шәһәрләрен беләсез?</p>	

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Практическая работа	Не аттестован (Неудовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы.
	Низкий уровень (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.
	Средний уровень (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.
	Высокий уровень (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы

	(задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленном нормативом время.
--	--

Деловая игра

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Примеры практических работ по разделу «Татарское изобразительное искусство»
УК-4	УК 4.1 Выбирает стиль общения на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) в зависимости от цели и условий партнерства, адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия, ведет деловую переписку на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем.	<p>1 нче бирем. Сынлы сэнгатьнең нинди жанрларын беләсез? Сэнгать эсэрләрэнә ниләр керә? Сынлы сэнгать музеенда нинди экспонатлар саклана? Сез сынлы сэнгать белән кызыксынасызмы?</p> <p>2 нче бирем. Нәрсә ул сэнгать? Сынлы сэнгатьнең нинди төрләрэн беләсез? Татар халкының сынлы сэнгать осталарын атагыз? Алар турында ниләр беләсез? Татар музыка сэнгатен үстерүчеләр кемнәр? Сез нинди татар көйләрэн беләсез?</p> <p>3 нче бирем. Сезнең шәһәрдә нинди театрлар бар? Сезнең шәһәрдә ничә театр бар? Сез нинди артистларны беләсез? Татарлардан нинди атказанган халык артистларын беләсез? Татар дәүләт Академия театрының режиссерын беләсезме? “Зәңгәр шәл” спектаклен караганың бармы? Сиңа Опера һәм балет театры ошыймы? Синең Яшь тамашачылар театрына барганың бармы?</p>

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Деловая игра	Не аттестован (Неудовлетворительно)	Студент неполно изложил задание; при изложении были допущены существенные ошибки; результаты выполнения работы не удовлетворяют требованиям, установленным преподавателем к данному виду работы.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент неполно, но правильно изложил задание; при изложении была допущена 1 существенная ошибка; знает и понимает основные положения данной темы, но допускает неточности в формулировке понятий; излагает выполнение задания недостаточно логично и последовательно; затрудняется при ответах на вопросы преподавателя; материал оформлен неаккуратно или не в соответствии с требованиями.
	Средний (Хорошо)	Студент неполно, но правильно изложил задание; при изложении были допущены 1-2 несущественные ошибки, которые он исправляет после замечания преподавателя; дает правильные формулировки, точные определения, понятия терминов; может обосновать свой ответ, привести необходимые примеры; правильно отвечает на

		дополнительные вопросы преподавателя, имеющие целью выяснить степень понимания студентом данного материала; материал оформлен недостаточно аккуратно и в соответствии с требованиями.
	Высокий (Отлично)	Студент обстоятельно, с достаточной полнотой излагает соответствующую тему; дает правильные формулировки, точные определения, понятия терминов; может обосновать свой ответ, привести необходимые примеры; правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя, имеющие целью выяснить степень понимания студентом данного материала. Материал оформлен аккуратно в соответствии с требованиями.

Контрольная работа

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Контрольная работа
УК-4	УК 4.1 Выбирает стиль общения на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) в зависимости от цели и условий партнерства, адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия, ведет деловую переписку на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем.	<p>Примерные контрольные работы Контрольная работа № 1 Разделы: «Татарские национальные праздники. Переведите текст и составьте письменно план»</p> <p style="text-align: center;">Сабан туе</p> <p>Сабан туе - элек-электэн татар халкының яраткан бәйрәме. Сабан туе - язгы эшләрне төгәлләү бәйрәме. Ул, гадәттә, июнь башында үткәрелә, шимбә көндә авылларда, ә якшәмбе көнне районнарда була. 20 - 25 июнь тирәсендә Казанда үтә.</p> <p>Сабан туе Идел буенда яшәгән барлык милләتلәрнең дә урта бәйрәменә әйләнде. Анда татар халкы белән бергә рус, мари, удмурт, башкорт һәм башка халыклар да катнаша. Бәйрәмне үткәрү өчен, тигез һәм уңайлы урын сайлана. Бу урын майдан дип атала. Авыл халкы һәм кунаклар майданга бәйрәмчә киенеп, кайсы жәяү, кайсы машина белән килә.</p> <p>Сабан туенда иң зур ярыш - көрәш. Татар көрәшендә сөлге тотып көрәшәләр. Һәр көрәшче сөлге белән көндәшенең биленнән урап тотып һәм аны жиргә егарга тырыша. Көрәшне малайлар башлап жибәрәләр. Аннары майданга чиратлашып яшүсмерләр, егетләр, урта яшьләрдәге ирләр көрәшә. Көндәшен аркасына яткырган кеше жиңә. Көрәштә батыр калучыга тәкә һәм кыйммәтле бүләк бирәләр.</p> <p>Сабантуйда икенче зур ярыш - ат чабышы. Алар 5 - 8 километр ераклыктан майданга чабып керәләр. Иң зур бүләкләрнең берсе ат чабышында жинүчегә бирелә. Иң арттан килгән атның хужасына да бүләк бирәләр, муенына яулыклар, тастымаллар бәйләләр.</p> <p>Майданда төрле халык уеннары һәм спорт ярышлары оештырыла: шомә колгага менеп этәч алу; капчык киеп йөгөрү; капчык белән сугышу; чүлмәк вату; сулы чиләк-көянтә асып йөгөрү; аяк бәйләп йөгөрү; аркан тартышу һәм башка кызыклы уеннар. Спорт ярышлары йөгөрү, биеклеккә һәм озынлыкка сикерү, волейбол, теннис буенча үткәрелә. Майданда артистлар да чыгыш ясый: биеләр, жырлылар,</p>

		<p>нәфис сүз сөйлиләр. Балалар да күнел ачалар, төрле уеннарда катнашалар. Ярышлар һәм уеннар беткәч, кешеләр өйләренә таралалар. Һәр йортта табын эзерләнә, бәйрәм ашлары пешерелә. Кичен яшьләр өчен жыр-биюләр дәвам итә. Сабан туге - күнелле һәм шатлыклы бәйрәм. (Ф.С.Сафиуллинадан) <i>Биремнәр. Текстны укыгыз. Сорауларга җавап бирегез.</i> 1. Сезнен иң яраткан бәйрәмәгез нинди? Ни өчен? 2. Гаиләгәз белән Яңа ел бәйрәмен үткөрү турында сөйләгез. 3. Татарстанда нинди милли бәйрәмнәр үткәрелә? 4. Сабан тугенда катнашасызмы? Сөзгә бу бәйрәмдә иң кызыклысы нәрсә?</p>
		<p>Контрольная работа № 2 Разделы: «Путешествие. Дом отдыха» <i>Переведите текст и составьте письменно 5 вопросов по тексту.</i> Сәяхәт Меңләгән кешеләр үзләренең ял вакытларын сәяхәттә уздыралар. Алар чит илләрдә булалар, төрле кешеләр, халыклар белән аралашалар, төрле-төрле ризыклар ашап карыйлар, яңа көйләр ишетәләр. Кайберәүләр зур шәһәрләрдә булырга яраталар. Музей-күргәзмәләрне карарга, шәһәрнең күренекле урыннарында булырга, киберләрдә йөрергә яраталар. Ә кайберәүләр, ял итү өчен, диңгез буен яки тауларны сайлыйлар. Күпчелек сәяхәтчеләр үзләре белән фотоаппарат алалар. Шәһәр яки табигать күренешләрен, кызыклы архитектура үрнәкләрен, үзенчәлекле үсемлекләр яки хайваннарны фотога төшерәләр. Еллар узу белән, ул фоторәсемнәр бу сәясәтне искә төшергә ярдәм итә. Сәясәт вакытында бернинди китаптан да укып булмый, телевизордан да күрәп булмый торган әйберләрне очратырга мөмкин. Сәяхәт ул – географияне өйрәнү, кешеләр белән танышу, аралашу өчен дә бик яхшы чара. (А.Гыйләжетдиновдан) <i>Переведите на татарский язык.</i> Мой брат любит путешествовать, поэтому он каждое лето выезжает за рубеж. Сестра Айрата работает в турфирме “Глобал”, поэтому он всегда обращается туда. Менеджеры предложили ему несколько вариантов: автобусные туры, отдых на море и круизы. Марат выбрал круиз по Нилу, так как этот круиз дает возможность побывать во многих городах Египта. Стоимость путевки 310 евро. В эту цену входят авиабилет, трансфер, проживание, питание и 3 экскурсии. Вам больше нравится активный отдых или пассивный отдых? – люблю активный отдых. Мне хочется поехать на Алтай. Для Вас важно трехразовое питание? – Нет, не важно. Алия мечтает поехать на запад, а Гулию интересуют восточные страны. Марату хочется увидеть заснеженные горы. Путешествия – это хорошее средство для знакомства с новыми людьми, с новой культурой, для изучения географии. В феврале мы собираемся поехать в Египет. У Вас есть загранпаспорт? – Конечно. Сарии очень нравится знакомиться с историей и культурой других</p>

		<p>стран.</p> <p>Летом я всегда езжу в Сочи.</p> <p>Летом многие едут на море подышать морским соленым воздухом, позагорать, искупаться. А некоторым людям нравится активный отдых – они путешествуют, ходят в походы.</p> <p>Мы обычно каждый год ездим в Крым, но этим летом поедem в Турцию. Нам очень хочется увидеть Стамбул.</p>
--	--	--

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Контрольная работа	Не аттестован (Неудовлетворительно)	Студент выполнил работу не полностью или объем выполненной части работы не позволяет сделать правильные выводы.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент выполнил работу не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки.
	Средний (Хорошо)	Студент выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допустил 2-3 ошибки.
	Высокий (Отлично)	Студент выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий; правильно выполнил все задания; правильно выполняет анализ ошибок.

Темы рефератов и презентаций

Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной темы (раздела), где студент представляет краткое изложение содержания научных трудов, литературы по определенной теме. Объем реферата может достигать 10-15 стр.

1. Примерные темы рефератов и презентаций по разделам:

Примерные темы рефератов по разделам:

Раздел 1. Основные направления профессиональной лексики. Изучение личностных качеств, характер специалиста по организации постпродажного обслуживания и сервиса

1. Генезис татарского народа.
2. Сведения об истории татарского литературного языка.
3. Основы татарской речевой культуры.
4. Принципы построения диалогической речи.
5. Принципы построения монологической речи.
6. Стилистика татарского литературного языка.

Раздел 2. Профессиональный стандарт «Руководитель предприятия питания».

1. Функциональные стили современного татарского литературного языка и их взаимодействие.
2. Коммуникативные качества речи
3. Точность и понятность речи.
4. Чистота и выразительность речи.
5. Богатство и разнообразие речи.

2. Требования к оформлению реферата

1. Документ должен быть создан на компьютере, в программе MicrosoftWord.
2. Распечатка реферата на одной стороне листа. Формат стандартный – А4.
3. Поля страницы: левое – 30 мм, правое, верхнее, нижнее – 20 мм.
4. Выравнивание текста – по ширине. Красная строка оформляется на одном уровне на всех страницах реферата. Отступ красной строки равен 1,25 см.
5. Шрифт основного текста – TimesNewRoman. Размер – 14 п. Цвет – черный. Интервал между строками – полуторный.
6. Оформление заголовков. Названия глав прописываются полужирным (размер – 16 п.), подзаголовки также выделяют жирным (размер – 14 п.). Названия разделов и подразделов прописываются заглавными буквами (ВВЕДЕНИЕ, ЗАКЛЮЧЕНИЕ).
7. Интервалы после названий и подзаголовков. Между названием главы и основным текстом необходим интервал в 2 пункта. Интервал между подзаголовком и текстом – 2 п. Между названиями разделов и подразделов оставляют двойной интервал.
8. Нумерация страниц. Отсчет ведется с титульного листа, но сам лист не нумеруют. Используются арабские цифры.
9. Правила оформления примечаний. Примечания располагают на той же странице, где сделана сноска.
10. Оформление цитат. Цитаты выделяются кавычками. Авторская пунктуация и грамматика сохраняется.
11. Нумерация глав, параграфов. Главы нумеруются римскими цифрами (Глава I, Глава II), параграфы – арабскими (1.1, 1.2).

Требования к оформлению презентации

Презентация – представление студентом наработанной информации по теме реферата в виде набора слайдов, подготовленных в выбранной программе.

Критерии оценки презентации:

<i>№</i>	<i>Критерии</i>	<i>Оценка</i>	<i>баллы</i>
<i>1</i>	Структура	количество слайдов соответствует содержанию и продолжительности выступления (для 7-минутного выступления рекомендуется использовать не более 10 слайдов) – наличие титульного слайда и слайда с выводами	<i>1</i>
<i>2</i>	Наглядность	иллюстрации хорошего качества, с четким изображением, текст легко читается – используются средства наглядности информации (таблицы, схемы, графики и т. д.)	<i>1</i>
<i>3</i>	Дизайн и настройка	оформление слайдов соответствует теме, не препятствует восприятию содержания, для всех слайдов презентации используется один и тот же шаблон оформления	<i>1</i>
<i>4</i>	Содержание	презентация отражает	<i>1</i>

		основные этапы исследования (проблема, цель, гипотеза, ход работы, выводы, ресурсы) – содержит полную, понятную информацию по теме работы – орфографическая и пунктуационная грамотность	
5	Требования к выступлению	– выступающий свободно владеет содержанием, ясно и грамотно излагает материал – выступающий свободно и корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории – выступающий точно укладывается в рамки регламента (7 минут)	1
Максимум	5 баллов		

Создание мультимедийной презентации включает в себя пять этапов: планирование, разработка, репетиция, апробация и защита презентации.

При проектировании и разработке слайдов МП:

- целесообразно соблюдать единый стиль оформления, который бы не отвлекал от самой презентации;

- необходимо соблюдать сочетаемость цветов, использование не более трех цветов на слайде: один для фона, один для заголовка, один для текста; ограниченное количество объектов на слайде, цвет текста; цвета на всех слайдах одной презентации должны быть одинаковые;

- желательно использовать разнообразные виды слайдов: с текстом, таблицами, диаграммами;

- нежелательно использовать музыкальное фоновое сопровождение и злоупотреблять анимационными эффектами;

- нежелательно использовать курсив, шрифт с засечками, рубленый шрифт (различные варианты Arial или Tahoma);

- нежелательно применять фоновый рисунок, т.к. это снижает эффективность усвоения материала;

- необходимо использовать достаточно крупный шрифт текста (для заголовков не менее 24 размера, для информации – не менее 18);

- тип шрифта в одной презентации на всех слайдах за исключением первого должен быть постоянный; для выделения информации использовать жирный шрифт, курсив или подчеркивание;

- стремиться к простому и строгому дизайну слайдов, отдавая предпочтение холодным тонам фона (контраст, например фон – светлый, а шрифт – темный, или наоборот; рекомендуемые сочетания: белый на темно-синем, черный на белом);

- слайды не должны быть перегружены: ограничиться пятью строками на слайде и пятью словами в строке, оптимальное количество строк на слайде – от 6 до 11; – пункты перечней – короткие фразы: максимум две строки на фразу, оптимально – одна строка;

- необходимо использовать оптимальное количество слайдов (10–15); смена слайдов каждые 1,5–2 минуты.

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Реферат / Презентация	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы. Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины. Не использованы информационные технологии (Power Point). В представленной информации имеются ошибки. Нет ответов на заданные вопросы. Коммуникативные навыки не демонстрируются или их уровень очень низкий.
	Низкий (Удовлетворительно)	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы. Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. Использован 1-2 профессиональный термин. Используются информационные технологии, но качество презентации низкое: отсутствует наглядность и логика изложения информации, восприятие информации затруднено. В представленной информации имеются ошибки. Ответы на заданные вопросы вызывают затруднение и/или студент отвечает только на элементарные вопросы. Демонстрирует достаточные для восприятия информации коммуникативные навыки.
	Средний (Хорошо)	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы. Представляемая информация систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов. Используются информационные технологии (Power Point), удовлетворительное качество презентации: материал изложен ясно и логично, достаточный уровень наглядности для восприятия информации. Ответы на вопросы полные и/или частично полные. Демонстрирует высокий уровень коммуникативных навыков, удерживая внимание аудитории
	Высокий (Отлично)	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы. Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов. Широко использованы информационные технологии (PowerPoint). Качество презентации: высокий уровень наглядности и логика изложения материала способствуют эффективному восприятию информации. Отсутствуют ошибки в представляемой информации. Отвечает на

		вопросы полно, с приведением примеров и/или пояснений. Демонстрирует высокий уровень коммуникативных навыков, удерживает внимание аудитории и вызывает положительную эмоциональную реакцию слушателей доклада.
--	--	--

3. Вопросы для проведения промежуточной аттестации

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для промежуточной аттестации
УК-4	УК 4.1 Выбирает стиль общения на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) в зависимости от цели и условий партнерства, адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия, ведет деловую переписку на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Татарстан Республикасы дәүләт телләре һәм Татарстан Республикасында башка телләр турында Татарстан Республикасы Законы кайчан кабул ителгән? 2. Татарстан Республикасы дәүләт телләре һәм Татарстан Республикасында башка телләр турында Татарстан Республикасы Законнда ничә мәдда бар һәм алар нәрсә турында? 3. 2014-2020 елларга Татарстан Республикасы дәүләт телләрен һәм Татарстан Республикасында башка телләрен саклау, өйрәнү һәм үстерү буенча Татарстан Республикасы дәүләт программасы турында нәрсә беләсез? 4. Татарстан Республикасы Дәүләт флагының авторы кем һәм ул кайчан кабул ителгән? 5. Татарстан Республикасының дәүләт символларын санап чыгыгыз. 6. Флагта нинди төсләр чагылыш тапкан һәм алар нәрсәне аңлата? 7. Татарстан Республикасының дәүләт гербы кайчан кабул ителгән һәм аның авторы кем? 8. Гербның уртасында нәрсә сүрәтлэнгән һәм ул нәрсәне аңлата? 9. Гербта нинди чөчәк сүрәтлэнгән һәм ул нәрсәне аңалата? 10. Ак һәм алтын божралар нәрсәне аңлата? 11. Яшел божра нәрсәне аңлата? 12. Татарстан Республикасының Конституциясе кайчан кабул ителгән? 13. Татарстан Республикасының Дәүләт гимны кайчан кабул ителгән? Аның авторлары кем? 14. Хәзерге вакытта дөньяда күпме татар исәпләнә? 15. Татарлар кайсы илләрдә яши? 16. Чит илләрдәге татар диаспоралары кайчан формалашкан? 17. Чит илләрдәге татарларның бер-берсе белән аралашырга нинди мөмкинлекләре бар? 18. Чит илдә яшәүче татарлар Татарстан турында мәгълүмат кайдан алалар? 19. Бөтендөнья татар корылтаның Башкарма

		<p>комитеты нәрсә белән шөгыйльләнә?</p> <p>20.Бүгенге көндә Татарстан Республикасында ничә музей бар.</p> <p>21.Татарстанның Милли музейе кайчан ачыла?</p> <p>22.Беренче Милли музей экспозициясенен нигезендә нәрсә ята?</p> <p>23.Татарстан Республикасының Милли музейе нинди оешма?</p> <p>24.2000 елны Казан кирмәне нинди исемлеккә кертелә?</p> <p>25.«Казан Кремле» музей-тыюлыгы Татарстанны кайсы яктан чагылдыра?</p> <p>26.Нәрсә ул сәнгать?</p> <p>27.Сынлы сәнгатьнең нинди төрләрен беләсез?</p> <p>28.Татар халкының сынлы сәнгать осталарын атагыз. Алар турында ниләр беләсез?</p> <p>29.Татар музыка сәнгатең үстерүчеләр кемнәр?</p> <p>30.Сез нинди татар көйләрен беләсез?</p> <p>31.Яшьләр нинди спорт төрләре белән кызыксына?</p> <p>32.2009 нчы ел нинди ел?</p> <p>33.Спорт өлкәсендә дәүләт алдында торган бурыч нинди?</p> <p>34.Казан шәһәрендә нинди спорт корылмалары аякка бастырылды?</p> <p>35.Казан шәһәрендә универсиада ничәнче елда булды?</p> <p>36.Универсиада белән туризм арасында бәйләнеш бармы?</p> <p>37.Бүгенге көндә илдә ничә яшьләр партиясе исәпләнә?</p> <p>38.Татарстан Республикасында яшьләр көне кайчан билгеләп үтелә?</p> <p>39.Республикадагы иң көчле яшьләр партияләре ничек атала?</p> <p>40.«Политзавод» проекты нәрсә ул?</p> <p>41.Республикада махсус теркәлгән экстремист яшьләр оешмалары бармы?</p> <p>42.Күчү чоры нинди чор?</p> <p>43.Яшьләр нинди зарарлы гадәтләргә күнегә?</p> <p>44.Алар ата-аналарына өстенлек бирәме әллә яшьтәшләренәме?</p> <p>45.Зарарлы гадәтләрне булдырмас өчен нишләргә кирәк?</p> <p>46.Казан шәһәрендә яшьләр нәрсә белән шөгыйльләнә?</p>
--	--	--

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Устный опрос (ответ на вопрос билета на зачете)	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент показывает слабый уровень профессиональных знаний, затрудняется при анализе практических ситуаций. Не может привести примеры из реальной практики. Неуверенно и логически непоследовательно излагает материал. Неправильно отвечает на поставленные вопросы или затрудняется с ответом.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент показывает недостаточные знания лекционного и практического материала, при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. На поставленные вопросы отвечает неуверенно, допускает ошибки. В ответе не всегда присутствует логика, приводятся недостаточно веские доказательства. На поставленные вопросы затрудняется с ответами, показывает недостаточно глубокие знания.
	Средний (Хорошо)	Студент показывает достаточный уровень компетентности, знание лекционного и практического материала. Ответ построен логично, привлекается информативный и иллюстративный материал, но при ответе выпускник допускает некоторые ошибки в теоретической части. Уверенно, профессионально, грамотно, ясно, четко излагает содержание вопроса. Студент знает материал, но при ответе допускает несущественные погрешности. Вопросы, задаваемые преподавателем, не вызывают существенных затруднений.
	Высокий (Отлично)	Студент показывает высокий уровень компетентности, знание материала, раскрывает не только основные понятия, но и анализирует их. Профессионально, грамотно, последовательно, четко излагает материал, аргументированно формулирует выводы. На вопросы отвечает уверенно, по существу.

Приложение
Приложение к рабочей программе
дисциплины / практики

**Социальная адаптация в условиях образовательной и профессиональной
деятельности**

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

Фонд оценочных средств

Социальная адаптация в условиях образовательной и профессиональной
деятельности

(наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки: 43.03.03 Гостиничное дело

(шифр, наименование)

Направленность (профиль): Гостиничная деятельность

(направленность (профиль) подготовки)

Форма обучения: очная

(очная/заочная)

Автор (ы) ФОС: к.психол.н., доцент кафедры адаптивной физической культуры, рекреации и спортивно-оздоровительного туризма Сумина Наталья Евгеньевна

ФОС рассмотрен и утвержден на заседании кафедры «20» февраля 2019 года
Протокол № 7.

Казань-2019

1. ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ В ХОДЕ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Компетенция	Трудовые функции (при наличии)	Индикаторы достижения
<p>УК-3 СПОСОБЕН ОСУЩЕСТВЛЯТЬ СОЦИАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И РЕАЛИЗОВЫВАТЬ СВОЮ РОЛЬ В КОМАНДЕ</p> <p>УК-5 СПОСОБЕН ВОСПРИНИМАТЬ МЕЖКУЛЬТУРНОЕ РАЗНООБРАЗИЕ ОБЩЕСТВА В СОЦИАЛЬНО-ИСТОРИЧЕСКОМ, ЭТИЧЕСКОМ И ФИЛОСОФСКОМ КОНТЕКСТАХ</p> <p>УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни</p>		<p><i>УК.3.1</i> <i>Определяет свою роль в социальном взаимодействии и командной работе, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, анализирует возможные последствия личных действий в социальном взаимодействии и командной работе, и строит продуктивное взаимодействие с учетом этого</i></p> <p><i>УК 5.1</i> <i>Учитывает при социальном и профессиональном общении историческое наследие и социокультурные традиции различных социальных групп, этносов и конфессий, включая мировые религии, философские и этические учения, придерживается принципов недискриминационного взаимодействия при личном и массовом общении в целях выполнения профессиональных.</i></p> <p>УК 6.1 Использует инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей, определяет приоритеты собственной деятельности, личностного развития и профессионального роста.</p>

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи зачета.

Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины

Контролируемые разделы	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	Уровни сформированности компетенции	
			Уровни сформированности компетенции	Уровни сформированности компетенции
МОДУЛЬ 1. Понятие социальной адаптации, ее этапы, механизмы, условия	УК-3 УК-6	Практические работы	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5 – 6 7 – 8 9 – 10
	УК-3 УК-6	Тестовые задания	не аттестован низкий средний высокий	2 3 4 5
	УК-3 УК-6	Доклад на заданную тему	не аттестован низкий средний высокий	2 3 4 5
макс:				20
МОДУЛЬ 2. Профессиональная адаптация: особенности адаптации лиц с отклонениями в состоянии здоровья.	УК-3 УК-5	Практические работы	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5– 6 7 – 8 9 – 10
	УК-3 УК-5	Тестовые задания	не аттестован низкий средний высокий	2 3 4 5
	УК-3 УК-5	Доклад на заданную тему	не аттестован низкий средний высокий	2 3 4 5
макс:				20
ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				40
За посещаемость, начисляется в рамках БРС по электронному журналу:				10
ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				50

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Код контролируемой компетенции	Форма оценивания	Уровни сформированности компетенции	
УК-3 УК-5 УК-6	Теоретические вопросы, тестирование	– не аттестован – низкий – средний – высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
макс: 50 баллов			

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Этапы оценивания уровня сформированности компетенций	Уровни сформированности компетенций	
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины	Не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации	Не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Итоговая оценка сформированности компетенций	Не аттестован Низкий Средний Высокий	50 и менее 51 – 65 66 – 84 85 – 100

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

Рейтинговая оценка	Традиционная оценка	Уровень сформированности компетенции
50 и менее	Не зачтено	Не аттестован
51 – 65	Зачтено	Низкий уровень
66 – 84		Средний уровень
85 – 100		Высокий уровень

2.ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Устный опрос

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для опроса
<p>УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели</p> <p>УК-5 Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах</p> <p>УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни</p>	<p><i>УК.3.1</i> <i>Определяет свою роль в социальном взаимодействии и командной работе, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, анализирует возможные последствия личных действий в социальном взаимодействии и командной работе, и строит продуктивное взаимодействие с учетом этого</i></p> <p><i>УК 5.1</i> <i>Учитывает при социальном и профессиональном общении историческое наследие и социокультурные традиции различных социальных групп, этносов и конфессий, включая мировые религии, философские и этические учения, придерживается принципов недискриминационного взаимодействия при личном и массовом общении в целях выполнения профессиональных.</i></p> <p>УК 6.1 Использует инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей, определяет приоритеты</p>	<p>1.Адаптация и ее виды. Понятие адаптации.</p> <p>2. Механизмы успешной социальной адаптации.</p> <p>3. Нормы позитивного социального поведения.</p> <p>4. Социальное поведение и конфликты в обществе.</p> <p>5. Социальная дезадаптация: понятия, причины.</p> <p>7. Особенности обучения лиц с ОВЗ и инвалидов (по зрению, слуху, нарушением интеллекта, ОДА).</p>

	собственной деятельности, личностного развития и профессионального роста.	
--	---	--

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Устный опрос	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент показывает слабый уровень профессиональных знаний, затрудняется при анализе практических ситуаций. Не может привести примеры из реальной практики. Неуверенно и логически непоследовательно излагает материал. Неправильно отвечает на поставленные вопросы или затрудняется с ответом.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент показывает недостаточные знания лекционного и практического материала, при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. На поставленные вопросы отвечает неуверенно, допускает ошибки. В ответе не всегда присутствует логика, приводятся недостаточно веские доказательства. На поставленные вопросы затрудняется с ответами, показывает недостаточно глубокие знания.
	Средний (Хорошо)	Студент показывает достаточный уровень компетентности, знание лекционного и практического материала. Ответ построен логично, привлекается информативный и иллюстративный материал, но при ответе выпускник допускает некоторые ошибки в теоретической части. Уверенно, профессионально, грамотно,

		ясно, четко излагает содержание вопроса. Студент знает материал, но при ответе допускает несущественные погрешности. Вопросы, задаваемые преподавателем, не вызывают существенных затруднений.
	Высокий (Отлично)	Студент показывает высокий уровень компетентности, знание материала, раскрывает не только основные понятия, но и анализирует их. Профессионально, грамотно, последовательно, четко излагает материал, аргументированно формулирует выводы. На вопросы отвечает уверенно, по существу.

Практические работы

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Практические работы
УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели	<p><i>УК.3.1</i> <i>Определяет свою роль в социальном взаимодействии и командной работе, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, анализирует возможные последствия личных действий в социальном взаимодействии и командной работе, и строит продуктивное взаимодействие с учетом этого</i></p> <p><i>УК 5.1</i> <i>Учитывает при социальном и профессиональном общении историческое наследие и социокультурные традиции различных социальных групп, этносов и конфессий, включая</i></p>	<p>1. Самопрезентация при трудоустройстве. Резюме, правила составления.</p> <p>2. Специфика обучения студентов с нарушениями зрительного и слухового анализаторов.</p> <p>3. Этапы адаптации в условиях образовательной деятельности людей с ОВЗ.</p> <p>4. Практика по преодолению эмоциональных барьеров студентов с ОВЗ.</p> <p>5. Стратегии по преодолению психологических</p>

<p>УК-5 Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах</p> <p>УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни</p>	<p><i>мировые религии, философские и этические учения, придерживается принципов недискриминационного взаимодействия при личном и массовом общении в целях выполнения профессиональных.</i></p> <p>УК 6.1 Использует инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей, определяет приоритеты собственной деятельности, личностного развития и профессионального роста.</p>	<p>барьеров в работе. мониторинг рынка труда. Критерии выбора профессии для людей, имеющих отклонения в состоянии здоровья, различных нозологических групп.</p> <p>6.Программы социально-психологической поддержки и помощи инвалидам и лицам с ОВЗ, оказание содействия в процессе адаптации.</p>
--	--	--

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Практические работы	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.

	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время.

Ситуационная задача

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Ситуационная задача
<p>УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели</p> <p>УК-5 Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах</p> <p>УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию</p>	<p><i>УК.3.1</i> <i>Определяет свою роль в социальном взаимодействии и командной работе, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели,</i> <i>анализирует возможные последствия личных действий в социальном взаимодействии и командной работе, и строит продуктивное взаимодействие с учетом этого</i></p> <p><i>УК 5.1</i> <i>Учитывает при социальном и профессиональном общении историческое наследие и социокультурные традиции различных социальных групп, этносов и</i></p>	<p>В вашем учреждении есть работа, которую бы вы хотели делать. Но вам поручают лишь неинтересные, не творческие дела.</p> <p>Вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Как вы будете добиваться того, чего вы хотите? 2. Что такое самопрезентация ? 3. Дайте определение понятия "имидж" и укажите, какие психологические закономерности следует учитывать при формировании имиджа. 4. Охарактеризуйте этапы работы над имиджем. <p>Для детей организуется выездная экскурсия в музей. Мама мальчика с</p>

<p>саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни</p>	<p><i>конфессий, включая мировые религии, философские и этические учения, придерживается принципов недискриминационного взаимодействия при личном и массовом общении в целях выполнения профессиональных.</i> УК 6.1 Использует инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей, определяет приоритеты собственной деятельности, личностного развития и профессионального роста.</p>	<p>ОВЗ волнуется за безопасность, здоровье ребенка во время поездки, сомневается в необходимости данного мероприятия. Готова даже отказаться от участия в нем своего ребенка.</p> <p>Вопрос: Что должен предпринять организатор, чтобы разрешить опасения матери?</p>
--	---	--

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Ситуационная задача	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент выполнил работу не полностью или объем выполненной части работы не позволяет сделать правильные выводы
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент выполнил работу не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки.
	Средний (Хорошо)	Студент выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допустил 2-3 ошибки.
	Высокий (Отлично)	Студент выполнил работу в полном объеме с соблюдением

		необходимой последовательности действий; в ответе правильно и аккуратно выполняет все записи, таблицы, рисунки, чертежи, графики, вычисления или правильно и аккуратно выполнил все задания; правильно выполняет анализ ошибок.
--	--	---

3. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Тестовые вопросы
<p>УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели</p> <p>УК-5 Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах</p> <p>УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в</p>	<p><i>УК.3.1</i> <i>Определяет свою роль в социальном взаимодействии и командной работе, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, анализирует возможные последствия личных действий в социальном взаимодействии и командной работе, и строит продуктивное взаимодействие с учетом этого</i></p> <p><i>УК 5.1</i> <i>Учитывает при социальном и профессиональном общении историческое наследие и социокультурные традиции различных социальных групп, этносов и конфессий, включая мировые религии, философские и этические учения, придерживается</i></p>	<p>1.Что относится к понятию «адаптация» (2 ответа)? А) занимает одно из центральных мест в биологии. Б) это состояние психологической напряженности в процессе деятельности в сложных условиях В) приспособление живого организма к условиям окружающей среды Г) совокупность реакций организма человека в ответ на неблагоприятные воздействия</p> <p>2.Применительно к какой науке адаптация обозначает процесс приспособления человека к условиям социальной среды? А) Физиология Б) Социология В)</p>

<p>течение всей жизни</p>	<p><i>принципов недискриминационного взаимодействия при личном и массовом общении в целях выполнения профессиональных.</i></p> <p>УК 6.1 Использует инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей, определяет приоритеты собственной деятельности, личностного развития и профессионального роста.</p>	<p>Биология Г) Антропология</p> <p>3.Соотнесите понятия А)__ Б)__ В)__ Г)__ А) Смысл адаптации Б) Функция адаптации В) Результат, итог процесса адаптации Г) Роль социальной адаптации</p> <p>1) принятие личностью норм и ценностей среды, будь то социальная общность, организация, институт, а также включение человека в различные формы предметной деятельности и взаимодействия, имеющиеся в этих социальных образованиях.</p> <p>2) адаптированность</p> <p>3) позволяет включить личность в процессы, протекающие в непосредственной социальной среде, и в то же время является одним из средств изменения личности и среды.</p> <p>4) освоение относительно стабильных условий среды, решение повторяющихся, типичных проблем путем использования принятых способов социального поведения, действия.</p>
---------------------------	--	---

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Тестирование	не аттестован	50% и менее
	низкий	51% – 65 %
	средний	66 % – 84%
	высокий	85% – 100%

Приложение
к рабочей программе дисциплины
«Деловое общение на иностранном языке»

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

Фонд оценочных средств

Деловое общение на иностранном языке

(наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки: 43.03.03 Гостиничное дело

(шифр, наименование)

Направленность (профиль): Гостиничная деятельность

Форма обучения: очная

(очная/заочная)

Автор (ы) ФОС: Теанюк В.В., к.ф.н., доцент

(ФИО, ученая степень и должность преподавателей)

ФОС рассмотрен и утвержден на заседании кафедры «7» 3 2019 года

Протокол № 8.

Казань-2019

1. ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ В ХОДЕ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Компетенция	Трудовые функции (при наличии)	Индикаторы достижения
УК-4		<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы построения устного и письменного высказывания на русском и иностранном языках; - правила и закономерности деловой устной и письменной коммуникации. <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять на практике деловую коммуникацию в устной и письменной формах, методы и навыки делового общения на русском и иностранном языках. <p>Имеет навыки и/или опыт деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - чтения и перевода текстов на иностранном языке в профессиональном общении; - деловых коммуникаций в устной и письменной форме на русском и иностранном языках; - составления суждения в межличностном деловом общении на русском и иностранном языках.

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи зачета.

Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины

Контролируемые разделы	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	Уровни сформированности компетенции	
МОДУЛЬ 1.	УК-4	Практическая работа	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5 – 6 7 – 8 9 – 10
	УК-4	Тестирование	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5 – 6 7 – 8 9 – 10

макс:				20
МОДУЛЬ 2.	УК-4	Практическая работа	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5 – 6 7 – 8 9 – 10
	УК-4	Контрольная работа	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5 – 6 7 – 8 9 – 10
макс:				20
ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				40
За посещаемость, начисляется в рамках БРС по электронному журналу:				10
ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				50

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Код контролируемой компетенции	Форма оценивания	Уровни сформированности компетенции	
УК-4	Выполнение тестовых заданий к экзамену/или ответ на вопрос к экзамену	– не аттестован – низкий – средний – высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
макс: 50 баллов			

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации

Этапы оценивания уровня сформированности компетенций	Уровни сформированности компетенций	
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины	не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации	не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Итоговая оценка сформированности компетенций	не аттестован Низкий Средний Высокий	50 и менее 51 – 65 66 – 84 85 – 100

При промежуточной аттестации **на зачете** оценки из 100-балльной системы переводятся в традиционную согласно таблице перевода.

Рейтинговая оценка	Традиционная оценка
50 и менее	Не зачтено
51 – 100	Зачтено

При итоговом оценивании сформированности компетенций **на экзамене** для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

Рейтинговая оценка	Традиционная оценка	Уровень сформированности компетенции
50 и менее	Неудовлетворительно	Не аттестован
51 – 65	Удовлетворительно	Низкий уровень
66 – 84	Хорошо	Средний уровень
85 – 100	Отлично	Высокий уровень

2.ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Собеседование, устный опрос

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Собеседование, устный опрос
УК-4	Знает: - <i>принципы построения устного и письменного высказывания на иностранном языке.</i>	<p>Тема 1: “Career. Work-life balance. Teamwork”</p> <p>Which things are the most/the least important for you in a job? When you were a child what job did you dream about doing? What makes a successful team? Do you prefer to be a part of a team, or to do things on your own? Have you ever been involved in a project with people from different cultures? If so, did you experience any difficulties or did you notice any different ways of working? Do you prefer to lead the project or just be part of the project team? Do you like being involved in long-term projects? What is “work-life balance”? Why should employers care about work-life balance? Is there a ‘long-hours’ working culture in your country?</p> <p>Тема 2: “Service. Customer service”</p> <p>What services do you use regularly? What do you like about them? What makes services good or bad? How much of Russian industry is based on services, rather than manufacturing? Is it a good or bad thing? Do you have any real of bad customer service? Who are internal customers? Who are external ones? Are they treated differently? Should they? Do you feel that you are a customer where you work? Is it important to treat external and external customers in the same way?</p>
УК-4	Умеет: -	<p>Тема 3: “Logistics. Facilities. Innovations”</p> <p>What does the term ‘logistics’ mean?</p>

	<p><i>применять на практике деловую коммуникацию в устной и письменной формах, методы и навыки делового общения на иностранном языке.</i></p>	<p>Have you ever experienced problems with delivery of goods at home or at work? What happened? How long would you expect to wait for some new goods after ordering them? Which facilities would you most like to work in? Why? Which facilities would you least like to work in? Why? How do you make suggestions in your company? Do you use a suggestion box? Is there a difference between the way you make decisions at work and at home? Which inventions or innovations of the twentieth century do you think were the most important? Which inventions or innovations of the twentieth century do you think were the most useful? Тема 4: “Working process. Success at work” What kind of breakdowns can you think of? Is it acceptable to produce goods and provide services that are not 100% perfect? What products would you be prepared to buy at a discounted price if they had a defect? Why/why not? What are the stages of the process of applying for a job? What are the stages of the process of moving your office? What are the stages of the process of buying a house? How do you assess your performance at work? How do you define success?</p>
--	---	--

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Собеседование, устный опрос	Не аттестован (Неудовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; студент отвечает с ошибками, влияющими на понимание высказывания.
	Низкий уровень (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; студент отвечает с ошибками, не отражающимися на понимании высказывания.
	Средний уровень (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; отвечает на вопросы правильно, без ошибок.
	Высокий уровень (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет

		полученные знания на практике; отвечает на вопросы правильно, без ошибок, в установленное нормативом время.
--	--	---

Тестирование

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Тестирование
УК-4	Знания: - принципов построения устного и письменного высказывания на иностранном языке.	<p>Тест 1.</p> <p>1. Complete these sentences with pairs from the list.</p> <p>stressful + depressing varied + dull challenging + worthwhile routine + fun rewarding + good demanding + glamorous</p> <p>1. My main duties are fairly _____, but sometimes I go on a trip abroad and that's a lot of _____.</p> <p>2. Being in recruitment is _____ because you help people with their careers and that makes me feel _____.</p> <p>3. A CEO probably has the most _____ job in the company, and of course it can also be quite _____ with all the executive events.</p> <p>4. Most of the time I have lots of different tasks to do, so my job is really _____, but sometimes I have to spend hours doing paperwork and that is really _____.</p> <p>5. Many people who work in finance find that their high-powered jobs are very _____. Eventually they also find them _____ and want to leave.</p> <p>6. Working for an NGO in Africa must be really _____, but also very _____ because you help so many people.</p> <p>2. Match 7–13 to a–g.</p> <p>7 This is ... ____ a meet you too. 8 I don't think ... ____ b delighted to meet you. 9 I'd like to ... ____ c a colleague of mine. 10 I'm very ... ____ d introduce a colleague. 11 I'm ... ____ e pleased to meet you. 12 I want you to ... ____ f we've met before. 13 Nice to ... ____ g meet a colleague of mine.</p> <p>3. Complete this conversation with words from the list.</p> <p>sounds involve deal tell responsible charge handle</p> <p>A I hear we both ¹⁴ _____ the work of the sales divisions in our companies.</p> <p>B Not quite. I mainly ¹⁵ _____ with domestic markets, so I only ¹⁶ _____ accounts in my own country.</p> <p>A So ¹⁷ _____ me. Where is that?</p> <p>B I come from a small town in Germany by the _____ Rhine.</p> <p>A That ¹⁸ _____ nice.</p>

		<p>B You're ¹⁹ _____ for sales as well, aren't you?</p> <p>A I'm in ²⁰ _____ of our European clients and now North Africa.</p> <p>B Really? So does your job ²¹ _____ a lot of travel?</p> <p>4. Put these words in the right order to make questions.</p> <p>22 you work Quebec do in _____ ?</p> <p>23 ask who your is can main supplier I _____ ?</p> <p>24 does parts of the world which supply your company _____ ?</p> <p>25 do where Lisa you works know _____ ?</p> <p>26 many hours do a week how you work _____ ?</p> <p>5. Put these time expressions in the right place. See the example.</p> <p>(once in a while) I work from our headquarters. <i>I work from our headquarters once in a while.</i></p> <p>27 (all the time) The phone rings. _____</p> <p>28 (hardly ever) We leave the office before seven. _____</p> <p>29 (about three times a week) I'd say I play tennis. _____</p> <p>(normally) There's a staff meeting on Mondays. _____</p>
<p>УК-4</p>	<p>Умеет: - применять на практике деловую коммуника цию в устной и письменной формах, методы и навыки делового общения на иностранн ом языке.</p>	<p>Тест 2</p> <p>1. Complete these sentences with words from the list.</p> <p>budget track tasks deadline job update schedule objectives resources skills</p> <p>1 We'll never meet the _____ at this rate. Can we go any faster?</p> <p>2 You never know. At this speed we might even finish ahead of _____!</p> <p>3 If we have another good day we'll be back on _____.</p> <p>4 It's my job to allocate the necessary _____ to departments and check they have what they need.</p> <p>5 The finance department is on the phone asking why we don't appear to be staying within the _____. I said they should talk to you.</p> <p>6 I find delegating _____ one of the most difficult things to do on a project like this.</p> <p>7 My boss likes to receive weekly _____ from everyone in order to avoid any problems or delays.</p>

		<p>8 Any successful project needs the manager to _____ set clear _____ right from the beginning.</p> <p>9 Any project is an opportunity to learn new _____.</p> <p>10 Come on everyone. Let's get on with the _____, otherwise we'll never get home.</p> <p>2. Complete these questions with the missing words.</p> <p>11 _____'s everything going?</p> <p>12 _____'s happening with the paint I ordered?</p> <p>13 So, _____ are we with stage one?</p> <p>14 _____ you call them for me and find out where the delivery is?</p> <p>15 _____ don't I do that for you? I've got time.</p> <p>3. Match answers in 16–20 to questions in 11–15. Write the question numbers next to the responses.</p> <p>16 I'm afraid I'm busy. _____</p> <p>17 Great. Thanks. _____</p> <p>18 We've completed it. _____</p> <p>19 So far so good. _____</p> <p>20 We're still waiting for it. _____</p> <p>4. Read these phrases for starting and ending a call. There is one unnecessary word in each phrase. Write this word next to the phrase.</p> <p>21 Hello. Samira is speaking. _____</p> <p>22 I must let you get on with. _____</p> <p>23 What can I to do for you? _____</p> <p>24 Thanks for your calling. _____</p> <p>5. Complete this email with the present simple or present continuous of the verbs in brackets.</p> <p>Dear Jaime</p> <p>As you know, currently Josie ²⁵ _____ (take) a month off because of family problems. As a result, I ²⁶ _____ (need) someone to take over her responsibilities on the New York project. So the reason I ²⁷ _____ (email) you is to ask if you could deal with it. I ²⁸ _____ (understand) that you are very busy at the moment, but I ²⁹ _____ (think) I could delegate some of your less urgent work to Bruno. I called your office and they said you ³⁰ _____ (interview) people for the new position all day, so can you call me back asap tomorrow?</p> <p>Thanks.</p>
--	--	---

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма	Уровни	Критерии оценивания
-------	--------	---------------------

оценивания	оценивания	
Тестирование	Не аттестован (Не удовлетворительно)	<p>Не способен излагать свои мысли на иностранном языке: не владеет базовой лексикой и речевыми моделями, позволяющими высказываться на изученные темы письменно.</p> <p>Не способен понимать текст на иностранном языке. Не понимает элементарные предложения, не владеет базовой лексикой, позволяющей понять содержание текста.</p>
	Низкий (Удовлетворительно)	<p>Может излагать свои мысли на иностранном языке на среднем уровне. Использует грамматические конструкции достаточно правильно, допускает 3-4 ошибки в пределах изученного материала, некоторые из которых может исправить. Лексика содержит объем слов, недостаточный для письменного высказывания. Демонстрирует владение изученными речевыми моделями не в полном объеме.</p> <p>Читает и понимает адаптированную учебную литературу, содержащую изученную лексику и грамматические конструкции. Умеет извлекать основную информацию из простых текстов, однако иногда допускает ошибки. Не понимает смысл сложных и простых предложений. Понимает простые речевые модели.</p>
	Средний (Хорошо)	<p>Может излагать свои мысли на иностранном языке на хорошем уровне. Использует в письменной речи сложные и простые предложения. Владеет грамматикой на следующем уровне: допускает 1-2 грамматические ошибки в пределах изученного материала и сам может их исправить. Лексика содержит объем слов, необходимый для письменного высказывания. Демонстрирует владение большинством изученных речевых моделей.</p> <p>Читает и понимает специальную, художественную литературу со словарем с некоторым трудом. Умеет извлекать информацию из текста в объеме, необходимом для понимания текста. Понимает основные изученные грамматические конструкции. Демонстрирует понимание большинством изученных речевых моделей.</p>
	Высокий (Отлично)	Может свободно излагать свои мысли на иностранном языке на уровне носителя языка.

		<p>Строит сложные предложения. Постоянно поддерживает высокий уровень владения грамматикой: практически не допускает ошибок. Использует вводные слова. Лексика богатая, включает в себя большой синонимический ряд. Демонстрирует освоенность всех изученных речевых моделей.</p> <p>Может читать и понимать специальную, художественную и периодическую литературу без словаря. Умеет извлекать информацию из текста в полном объеме. Понимает все изученные грамматические конструкции. Демонстрирует понимание всех изученных речевых моделей.</p>
--	--	---

Практическая работа

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Практическая работа								
УК-4	Знает: - принципы построения устного и письменного высказывания на иностранном языке	<p>Практическое задание №1 Объект оценивания «Умение говорить»</p> <p>Составить монолог по теме: 1. You are at a conference. You are meeting the other person for the first time.</p> <ul style="list-style-type: none"> • introduce yourself • exchange greetings • say who your work for* • say what you do* • describe your responsibilities* • find out about the other person and show interest <p>* If you are a student, say where and what you study.</p>								
УК-4	Умеет: - применять на практике деловую коммуникацию в устной и письменной формах, методы и навыки делового общения на иностранном языке	<p>Практическое задание №2 Объект оценивания «Умение аудировать»</p> <p style="text-align: center;">Вариант 1</p> <p><i>Вы услышите четыре коротких монолога, обозначенных А, В, С и D. Определите, о какой услуге идет речь в каждом из этих монологов. Используйте каждую услугу из списка 1— 5 только один раз. В задании есть одно лишнее слово. Вы услышите запись дважды. Занесите свои ответы в таблицу. У вас есть 20 секунд, чтобы ознакомиться с заданием. (2 балла (далее б.))</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Online shopping 2. Delivery service 3. Restaurant 4. News website 5. Kindergarten service <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	A	B	C	D				
A	B	C	D							

Speaker A

They provide an excellent service. We can rely on them to deliver orders on time and that allows us to maintain excellent relationships with all our customers.

Speaker B

Being up-to-date with what's happening in the world is really important to me. And this also lets me know what's happening in the money markets, wherever I am. It also makes it easier to make quick decisions about what to buy and sell.

Speaker C

It's so much faster than going there and I don't have to worry if it is open or if there are a lot of other people. I just log on any time, and all I do is choose the products I want and give my credit card number. It really helps me to manage my time better.

Speaker D

I was so happy when it opened. It lets me work full-time and still have time with my child in the middle of the day.

Вариант 2

Вы услышите четыре коротких монолога, обозначенных A, B, C и D. Определите, о какой услуге идет речь в каждом из этих монологов. Используйте каждую услугу из списка 1— 5 только один раз. В задании есть одно лишнее слово. Вы услышите запись дважды. Занесите свои ответы в таблицу. У вас есть 20 секунд, чтобы ознакомиться с заданием. (2 балла (далее б.))

1. Online shopping
2. Bank service
3. Online travel agency
4. Catering
5. Newspaper

A	B	C	D

Speaker A

The problem with all these sites is that you have to book everything separately and it takes such a long time. It's also difficult to get exactly what you want because you can't see all the options. I can never seem to get a cheap deal.

Speaker B

I don't like using the cash machines outside because people walk past all the time. But if I go to a cashier, it takes so long to get information about my account because of the queues. And they're only open when I'm working, so I have to go during my lunchtime.

Speaker C

We really need to assess all the latest news that is relevant to our business. The problem is, it takes so long to find what we want on all the different websites. And some of their search options are really difficult to use.

		<p>Speaker D It's so much faster than going there and I don't have to worry if it is open or if there are a lot of other people. I just log on any time, and all I do is choose the products I want and give my credit card number. It really helps me to manage my time better.</p>
УК-4	<p>Умеет: - применять на практике деловую коммуника цию в устной и письменной формах, методы и навыки делового общения на иностранн ом языке.</p>	<p>Практическое задание №3 Объект оценивания «Умение говорить» Составить диалог по теме: Student A</p> <p>You and your partner run a training company. Call your partner to get an update on a seminar for managers this weekend. You need an update on the following:</p> <ul style="list-style-type: none"> • the venue • refreshments. <p>This is the current situation.</p> <p>The two trainers They have confirmed. One of them needs a hotel for the night before the seminar.</p> <p>Stationery The supplier hasn't delivered paper with the company logo on.</p> <p>Decide who will deal with which tasks and by when. Remember to summarize your decisions at the end of the call.</p> <p>Student B</p> <p>You and your partner run a training company. Your partner calls to get an update on a seminar for managers this weekend. This is the current situation.</p> <p>The venue The original hotel has cancelled the booking so you are looking for another venue.</p> <p>Refreshments The caterers will arrive at midday.</p> <p>You need an update from your partner on the following:</p> <ul style="list-style-type: none"> • the two trainers • stationery. <p>Decide who will deal with which tasks and by when. Remember to summarize your decisions at the end of the call.</p>
УК-4	<p>Имеет опыт:</p>	<p>Практическое задание №4 Объект оценивания «Умение читать»</p>

	<p>- чтения и перевода текстов на иностранном языке в профессиональном общении.</p>	<p style="text-align: center;">Вариант 1</p> <p><i>Прочитайте рассказ и выполните задания 1–5. В каждом задании обведите букву А, В, С или D, соответствующую выбранному вами варианту ответа.</i></p> <p>«A good book for children should simply be a good book in its own right.» These are the words of Mollie Hunter, a well-known author of books for youngsters. Born and bred near Edinburgh, Mollie has devoted her talents to writing primarily for young people. She firmly believes that there is always and should always be a wider audience for any good book whatever its main market. In Mollie’s opinion it is essential to make full use of language and she enjoys telling a story, which is what every writer should be doing: »If you aren’t telling a story, you’re a very dead writer indeed,» she says.</p> <p>When Mollie was a child her home was still a village with buttercup meadows and strawberry fields – sadly now covered with modern houses. «I was once taken back to see it and I felt that somebody had lain dirty hands all over my childhood. I’ll never go back,» she said. «Never.» »When I set one of my books in Scotland,» she said, «I can recapture my romantic feelings as a child playing in those fields, or watching the village blacksmith at work. And that’s important, because children now know so much so early that romance can’t exist for them, as it did for us.»</p> <p>To this day, Mollie has a lively affection for children, which is reflected in the love she has for her writing. «When we have visitors with children the adults always say, «If you go to visit Mollie, she’ll spend more time with the children.» Molly believes that parents don’t realize that children are much more interesting company and always have something new and unexpected to say.</p> <p>1. In Mollie’s opinion a good book should A) be attractive to a wide audience. B) be attractive primarily to youngsters. C) be based on original ideas. D) include a lot of description.</p> <p>2. How does Mollie feel about what has happened to her birthplace? A) confused B) ashamed C) disappointed D) surprised</p> <p>3. In comparison with children of earlier years, Mollie feels that modern children are A) more romantic. B) better informed. C) less keen to learn. D) less interested in fiction.</p> <p>4. Mollie’s adult visitors generally discover that she</p>
--	---	---

- A) is a lively person.
- B) is interesting company.
- C) talks a lot about her work.
- D) pays more attention to their children.

5. Mollie thinks that the parents
- A) are not aware of their children's gifts.
 - B) overestimate their children's talents.
 - C) sometimes don't understand what their children say.
 - D) don't spend much time with their children.

Вариант 2

Прочитайте текст и заполните пропуски А–F частями предложений, обозначенными цифрами 1–7. Одна из частей в списке 1–7 — лишняя. Занесите цифры, обозначающие соответствующие части предложений, в таблицу.

Mobile phones

On New Year's Day, 1985, Michael Harrison phoned his father, Sir Ernest, to wish him a happy new year. Sir Ernest was chairman of Racal Electronics, the owner of Vodafone, **(A)** _____.

At the time, mobile phones weighed almost a kilogram, cost several thousand pounds and provided only 20 minutes talktime. The networks themselves were small; Vodafone had just a dozen masts covering London. Nobody had any idea of the huge potential of wireless communication and the dramatic impact **(B)** _____.

Hardly anyone believed there would come a day when mobile phones were so popular **(C)** _____. But in 1999 one mobile phone was sold in the UK every four seconds, and by 2004 there were more mobile phones in the UK than people. The boom was a result of increased competition which pushed prices lower and created innovations in the way that mobiles were sold.

When the government introduced more competition, companies started cutting prices to attract more customers. Cellnet, for example, changed its prices, **(D)** _____. It also introduced local call tariffs.

The way that handsets themselves were marketed was also changing and it was Finland's Nokia who made **(E)** _____. In the late 1990s Nokia realized that the mobile phone was a fashion item: so it offered interchangeable covers which allowed you to customize and personalize your handset.

The mobile phone industry has spent the later part of the past decade reducing its monthly charge **(F)** _____, which has culminated in the fight between the iPhone and a succession of touch screen rivals.

		1. that there would be more phones in the UK than there are people					
		2. the leap from phones as technology to phones as fashion items					
		3. and his son was making the first-ever mobile phone call in the UK					
		4. the move to digital technology, connecting machines to wireless networks					
		5. trying to persuade people to do more with their phones than just call and text					
		6. that mobile phones would have over the next quarter century					
		7. and relying instead on actual call charges					
	Пропуск	A	B	C	D	E	F
	Часть						

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Практические работы	Не аттестован (Не удовлетворительно)	<p>Говорение: Не способен строить элементарные предложения: не владеет базовой лексикой, позволяющей высказываться на изученные темы устно.</p> <p>Письменная речь: Не способен излагать свои мысли на иностранном языке: не владеет базовой лексикой и речевыми моделями, позволяющими высказываться на изученные темы письменно.</p> <p>Чтение: Не способен понимать текст на иностранном языке. Не понимает элементарные предложения, не владеет базовой лексикой, позволяющей понять содержание текста.</p> <p>Аудирование: Не способен понимать на слух устную речь на иностранном языке. Не понимает элементарные предложения, не владеет базовой лексикой, позволяющей понять содержание прослушанного текста.</p>
	Низкий (Удовлетворительно)	<p>Говорение: Владеет достаточными языковыми средствами, чтобы высказываться на устные темы, используя ограниченный ряд сложных предложений и конструкций в объеме 10 предложений. Использует грамматические конструкции достаточно правильно, допускает 3-4 ошибки в пределах изученного материала, некоторые из которых может исправить. Темп речи – ровный, со значительными паузами. Демонстрирует владение изученными речевыми</p>

		<p>моделями не в полном объеме.</p> <p>Письменная речь: Может излагать свои мысли на иностранном языке на среднем уровне. Использует грамматические конструкции достаточно правильно, допускает 3-4 ошибки в пределах изученного материала, некоторые из которых может исправить. Лексика содержит объем слов, недостаточный для письменного высказывания. Демонстрирует владение изученными речевыми моделями не в полном объеме.</p> <p>Чтение: Читает и понимает адаптированную учебную литературу, содержащую изученную лексику и грамматические конструкции. Умеет извлекать основную информацию из простых текстов, однако иногда допускает ошибки. Не понимает смысл сложных и простых предложений. Понимает простые речевые модели.</p> <p>Аудирование: Может понимать адаптированную устную речь, только если она содержит изученную лексику и грамматические конструкции. Умеет извлекать основную информацию из прослушивания простых текстов, однако иногда допускает ошибки. Не понимает смысл сложных и простых предложений. Понимает простые речевые модели.</p>
	<p>Средний (Хорошо)</p>	<p>Говорение: Владеет языковыми средствами на уровне беглого высказывания на устные темы в объеме 20-15 предложений. Владеет грамматикой на следующем уровне: допускает 1-2 грамматические ошибки в пределах изученного материала и сам может их исправить. Произносит речь в ровном темпе, без заметных пауз. Демонстрирует владение большинством изученных речевых моделей.</p> <p>Письменная речь: Может излагать свои мысли на иностранном языке на хорошем уровне. Использует в письменной речи сложные и простые предложения. Владеет грамматикой на следующем уровне: допускает 1-2 грамматические ошибки в пределах изученного материала и сам может их исправить. Лексика содержит объем слов, необходимый для письменного высказывания. Демонстрирует владение</p>

		<p>большинством изученных речевых моделей.</p> <p>Чтение: Читает и понимает специальную, художественную литературу со словарем с некоторым трудом. Умеет извлекать информацию из текста в объеме, необходимом для понимания текста. Понимает основные изученные грамматические конструкции. Демонстрирует понимание большинством изученных речевых моделей.</p> <p>Аудирование: Может понимать речь носителя языка с некоторым трудом. Умеет извлекать информацию из прослушанного текста в объеме, необходимом для его понимания. Понимает основные изученные грамматические конструкции. Демонстрирует понимание большинством изученных речевых моделей.</p>
	<p>Высокий (Отлично)</p>	<p>Говорение: Владеет разнообразным спектром языковых средств, чтобы говорить ясно на изученные темы на уровне носителя языка в объеме не менее 30-25 предложений. Постоянно поддерживает высокий уровень владения грамматикой: практически не допускает ошибок. Темп речи беглый, естественный. Демонстрирует освоенность всех изученных речевых моделей.</p> <p>Письменная речь: Может свободно излагать свои мысли на иностранном языке на уровне носителя языка. Строит сложные предложения. Постоянно поддерживает высокий уровень владения грамматикой: практически не допускает ошибок. Использует вводные слова. Лексика богатая, включает в себя большой синонимический ряд. Демонстрирует освоенность всех изученных речевых моделей.</p> <p>Чтение: Может читать и понимать специальную, художественную и периодическую литературу без словаря. Умеет извлекать информацию из текста в полном объеме. Понимает все изученные грамматические конструкции. Демонстрирует понимание всех изученных речевых моделей.</p> <p>Аудирование: Может понимать на слух речь носителя языка в полном объеме. Умеет извлекать информацию из прослушанного текста в полном объеме. Понимает все изученные грамматические конструкции. Демонстрирует понимание всех изученных речевых моделей.</p>

	<p>Высокий (Отлично)</p>	<p>Говорение: Владеет разнообразным спектром языковых средств, чтобы говорить ясно на изученные темы на уровне носителя языка в объеме не менее 30-25 предложений. Постоянно поддерживает высокий уровень владения грамматикой: практически не допускает ошибок. Темп речи беглый, естественный. Демонстрирует освоенность всех изученных речевых моделей.</p> <p>Письменная речь: Может свободно излагать свои мысли на иностранном языке на уровне носителя языка. Строит сложные предложения. Постоянно поддерживает высокий уровень владения грамматикой: практически не допускает ошибок. Использует вводные слова. Лексика богатая, включает в себя большой синонимический ряд. Демонстрирует освоенность всех изученных речевых моделей.</p> <p>Чтение: Может читать и понимать специальную, художественную и периодическую литературу без словаря. Умеет извлекать информацию из текста в полном объеме. Понимает все изученные грамматические конструкции. Демонстрирует понимание всех изученных речевых моделей.</p> <p>Аудирование: Может понимать на слух речь носителя языка в полном объеме. Умеет извлекать информацию из прослушанного текста в полном объеме. Понимает все изученные грамматические конструкции. Демонстрирует понимание всех изученных речевых моделей.</p>
--	------------------------------	--

Деловая (ролевая) игра

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Деловая (ролевая) игра
УК-4	<p>Имеет опыт: - деловых коммуникаций в устной и письменной форме на иностранном языке.</p>	<p>Student A</p> <p>1 Roger Smythe is visiting your company for the first time. Call an old colleague to find out more about this client:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ask about work in general and his / her recent holiday • explain the reason for calling • find out the client's number and email address • ask about what the client likes doing in his free time • end the conversation. <p>2 You are a college professor and one of your students is doing a work</p>

	<p>placement with a company. You are an old friend of the training manager at the company. Your friend calls. Make conversation and answer questions about the student:</p> <ul style="list-style-type: none"> • the student's email is ivonna 76@polnet.pl • the student is doing a thesis on marketing • you think she is keen on hiking and music. <p>Student B</p> <p>1 You have just come back from holiday. An old colleague calls. Make conversation and answer questions about a client:</p> <ul style="list-style-type: none"> • the client's number is 0044 576 847 22 • the client's email is r_smythe@langleyhill.com • the client is fond of Italian food and keen on modern art. <p>2 You are a training manager and a student called Ivonna Pajak is coming to do a work placement at your company. Her college professor is an old friend, so you call to find out more about the student:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ask about work in general and about his / her family • explain the reason for calling • find out the student's email address • ask about what the student likes doing in her free time • end the conversation.
--	--

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Деловая игра	Не аттестован (Неудовлетворительно)	Студент неполно изложил задание; при изложении были допущены существенные ошибки; результаты выполнения работы не удовлетворяют требованиям, установленным преподавателем к данному виду работы.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент неполно, но правильно изложил задание; при изложении была допущена 1 существенная ошибка; знает и понимает основные положения данной темы, но допускает неточности в формулировке понятий; излагает выполнение задания недостаточно логично и последовательно; затрудняется при ответах на вопросы преподавателя; материал оформлен неаккуратно или не в соответствии с требованиями.
	Средний (Хорошо)	Студент неполно, но правильно изложил задание; при изложении были допущены 1-2 несущественные ошибки, которые он исправляет после замечания преподавателя; дает правильные формулировки, точные определения, понятия терминов; может обосновать свой ответ, привести

		необходимые примеры; правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя, имеющие целью выяснить степень понимания студентом данного материала; материал оформлен недостаточно аккуратно и в соответствии с требованиями.
	Высокий (Отлично)	Студент обстоятельно, с достаточной полнотой излагает соответствующую тему; дает правильные формулировки, точные определения, понятия терминов; может обосновать свой ответ, привести необходимые примеры; правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя, имеющие целью выяснить степень понимания студентом данного материала. Материал оформлен аккуратно в соответствии с требованиями.

Ситуационная задача

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Ситуационная задача
УК-4	Имеет опыт: - составлены суждения в межличностном деловом общении на иностранном языке.	<p>You have received the following e-mail. Write a short reply (50–60 words). Include the following points.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apologise for the mistakes that were made. • Explain that the employee who handled the arrangements is no longer with your company. • Offer to arrange free transfers and accommodation for two visitors next time a meeting is held in Hong Kong. <p>To: Agnes Wong Subject: Hong Kong travel arrangements</p> <p>Dear Mrs Wong,</p> <p>Last month my company arranged flights, ground transfers and hotel accommodation through your company, Star Travel. We were hosting a meeting for our regional managers here in Hong Kong. We were very unhappy with the results of the booking.</p> <p>Though all of the flight arrangements were acceptable, two members of our group were not met at the airport as agreed, though their flights arrived on time. After waiting to be met, they finally took taxis. However, when they arrived at the hotel, it turned out that their booking had been changed to a different hotel. They again had to take taxis to get to the right location.</p> <p>We were treated very poorly by Star Travel and feel we are entitled to compensation. Please contact me as soon as possible to discuss how we may resolve this situation.</p> <p>Yours sincerely, Ms Eleanor Adams</p>

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Ситуационная задача	Не аттестован (Не удовлетворительно)	<p>Говорение: Не способен строить элементарные предложения: не владеет базовой лексикой, позволяющей высказываться на изученные темы устно.</p> <p>Письменная речь: Не способен излагать свои мысли на иностранном языке: не владеет базовой лексикой и речевыми моделями, позволяющими высказываться на изученные темы письменно.</p> <p>Чтение: Не способен понимать текст на иностранном языке. Не понимает элементарные предложения, не владеет базовой лексикой, позволяющей понять содержание текста.</p> <p>Аудирование: Не способен понимать на слух устную речь на иностранном языке. Не понимает элементарные предложения, не владеет базовой лексикой, позволяющей понять содержание прослушанного текста.</p>
	Низкий (Удовлетворительно)	<p>Говорение: Владеет достаточными языковыми средствами, чтобы высказываться на устные темы, используя ограниченный ряд сложных предложений и конструкций в объеме 10 предложений. Использует грамматические конструкции достаточно правильно, допускает 3-4 ошибки в пределах изученного материала, некоторые из которых может исправить. Темп речи – ровный, со значительными паузами. Демонстрирует владение изученными речевыми моделями не в полном объеме.</p> <p>Письменная речь: Может излагать свои мысли на иностранном языке на среднем уровне. Использует грамматические конструкции достаточно правильно, допускает 3-4 ошибки в пределах изученного материала, некоторые из которых может исправить. Лексика содержит объем слов, недостаточный для письменного высказывания. Демонстрирует владение изученными речевыми моделями не в полном объеме.</p> <p>Чтение: Читает и понимает адаптированную учебную литературу, содержащую изученную лексику и грамматические конструкции. Умеет извлекать основную информацию из простых текстов, однако иногда допускает ошибки. Не</p>

		<p>понимает смысл сложных и простых предложений. Понимает простые речевые модели.</p> <p>Аудирование: Может понимать адаптированную устную речь, только если она содержит изученную лексику и грамматические конструкции. Умеет извлекать основную информацию из прослушивания простых текстов, однако иногда допускает ошибки. Не понимает смысл сложных и простых предложений. Понимает простые речевые модели.</p>
	<p>Средний (Хорошо)</p>	<p>Говорение: Владеет языковыми средствами на уровне беглого высказывания на устные темы в объеме 20-15 предложений. Владеет грамматикой на следующем уровне: допускает 1-2 грамматические ошибки в пределах изученного материала и сам может их исправить. Продуцирует речь в ровном темпе, без заметных пауз. Демонстрирует владение большинством изученных речевых моделей.</p> <p>Письменная речь: Может излагать свои мысли на иностранном языке на хорошем уровне. Использует в письменной речи сложные и простые предложения. Владеет грамматикой на следующем уровне: допускает 1-2 грамматические ошибки в пределах изученного материала и сам может их исправить. Лексика содержит объем слов, необходимый для письменного высказывания. Демонстрирует владение большинством изученных речевых моделей.</p> <p>Чтение: Читает и понимает специальную, художественную литературу со словарем с некоторым трудом. Умеет извлекать информацию из текста в объеме, необходимом для понимания текста. Понимает основные изученные грамматические конструкции. Демонстрирует понимание большинством изученных речевых моделей.</p> <p>Аудирование: Может понимать речь носителя языка с некоторым трудом. Умеет извлекать информацию из прослушанного текста в объеме, необходимом для его понимания. Понимает основные изученные грамматические конструкции. Демонстрирует понимание большинством изученных речевых моделей.</p>

	<p>Высокий (Отлично)</p>	<p>Говорение: Владеет разнообразным спектром языковых средств, чтобы говорить ясно на изученные темы на уровне носителя языка в объеме не менее 30-25 предложений. Постоянно поддерживает высокий уровень владения грамматикой: практически не допускает ошибок. Темп речи беглый, естественный. Демонстрирует освоенность всех изученных речевых моделей.</p> <p>Письменная речь: Может свободно излагать свои мысли на иностранном языке на уровне носителя языка. Строит сложные предложения. Постоянно поддерживает высокий уровень владения грамматикой: практически не допускает ошибок. Использует вводные слова. Лексика богатая, включает в себя большой синонимический ряд. Демонстрирует освоенность всех изученных речевых моделей.</p> <p>Чтение: Может читать и понимать специальную, художественную и периодическую литературу без словаря. Умеет извлекать информацию из текста в полном объеме. Понимает все изученные грамматические конструкции. Демонстрирует понимание всех изученных речевых моделей.</p> <p>Аудирование: Может понимать на слух речь носителя языка в полном объеме. Умеет извлекать информацию из прослушанного текста в полном объеме. Понимает все изученные грамматические конструкции. Демонстрирует понимание всех изученных речевых моделей.</p>
--	------------------------------	--

Контрольная работа

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Контрольная работа
УК-4	<p>Умеет: - применять на практике деловую коммуникацию в устной и письменной формах,</p>	<p>1. Complete these sentences with words from the list. Change the form of the word if necessary.</p> <p>put have make carry have reach make avoid express go</p> <p>1 Do you _____ an idea of how long they'll be? 2 Do you mind if I _____ a suggestion? 3 Why don't we _____ for this plan and see what happens? 4 I asked you to _____ out my decision and you ignored me. Why? 5 Haven't they _____ an agreement yet? It's been hours. 6 I'd like to _____ forward an idea to change how decisions</p>

	<p>методы и навыки делового общения на иностранном языке.</p>	<p>are made.</p> <p>7 I just can't _____ up my mind on this one.</p> <p>8 Let's make sure everybody has a chance to _____ their say.</p> <p>9 I know this is a sensitive issue, so let's try to _____ any confrontation during our discussion.</p> <p>10 We need an environment where employees feel able to _____ their opinions freely.</p> <p>2. Complete these words with the missing letters.</p> <p>11 We'll need the full ba _____ of the board for this plan. Without their support, it won't work.</p> <p>12 Are you all in fa _____ of this solution? Or are you against it?</p> <p>13 The ma _____ of the shareholders are against investing any more money into this division. Only one or two of them want to give any more money.</p> <p>14 I suggest we br _____ a few ideas and see where we end up. OK?</p> <p>15 We tried reaching a co _____, but they weren't willing to lower the price.</p> <p>3. There is one incorrect word in each phrase. <u>Underline</u> it and write the correct word at the end.</p> <p>16 From my opinion of view it's a bad idea. _____</p> <p>17 As near as I'm concerned, it's fine. _____</p> <p>18 I'm not quite sure for that. _____</p> <p>19 I listen what you're saying, but it won't work. _____</p> <p>20 You're absolutely right. I couldn't agree much. _____</p> <p>21 To be truth, I don't see how we're going to persuade them. _____</p> <p>22 I have your point about the costs, but I think it's worth it. _____</p> <p>23 Let's see it, he's too old for the job! _____</p> <p>4. Choose the correct answer from the words in <i>italics</i>.</p> <p>Hi Jeff</p> <p>Thanks for your advice. If you ²⁴<i>will / could</i> answer one or two more questions about our idea, I'd be really grateful. First of all, if we choose your idea of going online (and I think we probably ²⁵<i>will / would</i>), what ²⁶<i>will / would</i> the start up costs be – approximately? Would you know the name of someone who could design a site if we ²⁷<i>need / needed</i> help with this? If we could, it ²⁸<i>will / would</i> be fun to try and design it ourselves, but maybe that's a bad idea. What ²⁹<i>will / would</i> you do in our situation?</p> <p>I look forward to hearing from you. If it's OK with you, I ³⁰<i>will / would</i> give you a call next week so that we can talk about this some more.</p> <p>Best wishes Ilse</p>
--	---	--

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма	Уровни	Критерии оценивания
-------	--------	---------------------

оценивания	оценивания	
Контрольная работа	Не аттестован (Не удовлетворительно)	<p>Не способен излагать свои мысли на иностранном языке: не владеет базовой лексикой и речевыми моделями, позволяющими высказываться на изученные темы письменно.</p> <p>Не способен понимать текст на иностранном языке. Не понимает элементарные предложения, не владеет базовой лексикой, позволяющей понять содержание текста.</p>
	Низкий (Удовлетворительно)	<p>Может излагать свои мысли на иностранном языке на среднем уровне. Использует грамматические конструкции достаточно правильно, допускает 3-4 ошибки в пределах изученного материала, некоторые из которых может исправить. Лексика содержит объем слов, недостаточный для письменного высказывания. Демонстрирует владение изученными речевыми моделями не в полном объеме.</p> <p>Читает и понимает адаптированную учебную литературу, содержащую изученную лексику и грамматические конструкции. Умеет извлекать основную информацию из простых текстов, однако иногда допускает ошибки. Не понимает смысл сложных и простых предложений. Понимает простые речевые модели.</p>
	Средний (Хорошо)	<p>Может излагать свои мысли на иностранном языке на хорошем уровне. Использует в письменной речи сложные и простые предложения. Владеет грамматикой на следующем уровне: допускает 1-2 грамматические ошибки в пределах изученного материала и сам может их исправить. Лексика содержит объем слов, необходимый для письменного высказывания. Демонстрирует владение большинством изученных речевых моделей.</p> <p>Читает и понимает специальную, художественную литературу со словарем с некоторым трудом. Умеет извлекать информацию из текста в объеме, необходимом для понимания текста. Понимает основные изученные грамматические конструкции. Демонстрирует понимание большинством изученных речевых моделей.</p>
	Высокий (Отлично)	Может свободно излагать свои мысли на иностранном языке на уровне носителя языка.

		<p>Строит сложные предложения. Постоянно поддерживает высокий уровень владения грамматикой: практически не допускает ошибок. Использует вводные слова. Лексика богатая, включает в себя большой синонимический ряд. Демонстрирует освоенность всех изученных речевых моделей.</p> <p>Может читать и понимать специальную, художественную и периодическую литературу без словаря. Умеет извлекать информацию из текста в полном объеме. Понимает все изученные грамматические конструкции. Демонстрирует понимание всех изученных речевых моделей.</p>
--	--	---

Темы рефератов и презентаций

Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной темы (раздела), где студент представляет краткое изложение содержания научных трудов, литературы по определенной теме. Объем реферата может достигать 10-15 стр.

Требования к выполнению реферата

1. Документ должен быть создан на компьютере, в программе MicrosoftWord.
2. Распечатка реферата на одной стороне листа. Формат стандартный – А4.
3. Поля страницы: левое – 30 мм, правое, верхнее, нижнее – 20 мм.
4. Выравнивание текста – по ширине. Красная строка оформляется на одном уровне на всех страницах реферата. Отступ красной строки равен 1,25 см.
5. Шрифт основного текста – TimesNewRoman. Размер – 14 п. Цвет – черный. Интервал между строками – полуторный.
6. Оформление заголовков. Названия глав прописываются полужирным (размер – 16 п.), подзаголовки также выделяют жирным (размер – 14 п.). Названия разделов и подразделов прописывают заглавными буквами (ВВЕДЕНИЕ, ЗАКЛЮЧЕНИЕ).
7. Интервалы после названий и подзаголовков. Между названием главы и основным текстом необходим интервал в 2 пункта. Интервал между подзаголовком и текстом – 2 п. Между названиями разделов и подразделов оставляют двойной интервал.
8. Нумерация страниц. Отсчет ведется с титульного листа, но сам лист не нумеруют. Используются арабские цифры.
9. Правила оформления примечаний. Примечания располагают на той же странице, где сделана сноска.
10. Оформление цитат. Цитаты выделяются кавычками. Авторская пунктуация и грамматика сохраняется.
11. Нумерация глав, параграфов. Главы нумеруются римскими цифрами (Глава I, Глава II), параграфы – арабскими (1.1, 1.2).

Примерные темы рефератов по разделам

Тема 1: “Career. Work-life balance. Teamwork”

National economies

English banks

Telecommunications
Technologies
Trade
Retailing
Insurance
Taxation

Тема 2: “Service. Customer service”

Procurement
Office supplies
Business contacts
Business in the UK
Business in the USA
Business and sustainability

Тема 3: “Logistics. Facilities. Innovations”

Logistics
Franchising
Stock exchange
Leasing
Public relations
Business Ethics
Hotel facilities

Тема 4: “Working process. Success at work”

Negotiations
Financial terms
Leadership
Paying systems
Online shopping
Online banking
Business conferences

Презентация – представление студентом наработанной информации по теме реферата в виде набора слайдов, подготовленных в выбранной программе.

Критерии оценки презентации:

<i>№</i>	<i>Критерии</i>	<i>Оценка</i>	<i>баллы</i>
<i>1</i>	Структура	количество слайдов соответствует содержанию и продолжительности выступления (для 7-минутного выступления рекомендуется использовать не более 10 слайдов) – наличие титульного слайда и слайда с выводами	<i>1</i>
<i>2</i>	Наглядность	иллюстрации хорошего качества, с четким изображением, текст легко читается – используются средства наглядности информации (таблицы, схемы, графики и т. д.	<i>1</i>
<i>3</i>	Дизайн и настройка	оформление слайдов соответствует теме, не препятствует восприятию	<i>1</i>

		содержания, для всех слайдов презентации используется один и тот же шаблон оформления	
4	Содержание	презентация отражает основные этапы исследования (проблема, цель, гипотеза, ход работы, выводы, ресурсы) – содержит полную, понятную информацию по теме работы – орфографическая и пунктуационная грамотность	1
5	Требования к выступлению	– выступающий свободно владеет содержанием, ясно и грамотно излагает материал – выступающий свободно и корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории – выступающий точно укладывается в рамки регламента (7 минут)	1
Максимум		5 баллов	

Создание мультимедийной презентации включает в себя пять этапов: планирование, разработка, репетиция, апробация и защита презентации.

При проектировании и разработке слайдов МП:

- целесообразно соблюдать единый стиль оформления, который бы не отвлекал от самой презентации;
- необходимо соблюдать сочетаемость цветов, использование не более трех цветов на слайде: один для фона, один для заголовка, один для текста; ограниченное количество объектов на слайде, цвет текста; цвета на всех слайдах одной презентации должны быть одинаковые;
- желательно использовать разнообразные виды слайдов: с текстом, таблицами, диаграммами;
- нежелательно использовать музыкальное фоновое сопровождение и злоупотреблять анимационными эффектами;
- нежелательно использовать курсив, шрифт с засечками, рубленый шрифт (различные варианты Arial или Tahoma);
- нежелательно применять фоновый рисунок, т.к. это снижает эффективность усвоения материала;
- необходимо использовать достаточно крупный шрифт текста (для заголовков не менее 24 размера, для информации – не менее 18);
- тип шрифта в одной презентации на всех слайдах за исключением первого должен быть постоянный; для выделения информации использовать жирный шрифт, курсив или подчеркивание;
- стремиться к простому и строгому дизайну слайдов, отдавая предпочтение холодным тонам фона (контраст, например фон – светлый, а шрифт – темный, или наоборот; рекомендуемые сочетания: белый на темно-синем, черный на белом);
- слайды не должны быть перегружены: ограничиться пятью строками на слайде и пятью словами в строке, оптимальное количество строк на слайде – от 6 до 11; – пункты перечней – короткие фразы: максимум две строки на фразу, оптимально – одна строка;

– необходимо использовать оптимальное количество слайдов (10–15); смена слайдов каждые 1,5–2 минуты.

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Реферат / Презентация	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы. Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины. Не использованы информационные технологии (Power Point). В представленной информации имеются ошибки. Нет ответов на заданные вопросы. Коммуникативные навыки не демонстрируются или их уровень очень низкий.
	Низкий (Удовлетворительно)	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы. Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. Использован 1-2 профессиональный термин. Используются информационные технологии, но качество презентации низкое: отсутствует наглядность и логика изложения информации, восприятие информации затруднено. В представленной информации имеются ошибки. Ответы на заданные вопросы вызывают затруднение и/или студент отвечает только на элементарные вопросы. Демонстрирует достаточные для восприятия информации коммуникативные навыки.
	Средний (Хорошо)	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы. Представляемая информация систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов. Используются информационные технологии (Power Point), удовлетворительное качество презентации: материал изложен ясно и логично, достаточный уровень наглядности для восприятия информации. Ответы на вопросы полные и/или частично полные. Демонстрирует высокий уровень коммуникативных навыков, удерживая внимание аудитории

	Высокий (Отлично)	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы. Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов. Широко использованы информационные технологии (PowerPoint). Качество презентации: высокий уровень наглядности и логика изложения материала способствуют эффективному восприятию информации. Отсутствуют ошибки в представляемой информации. Отвечает на вопросы полно, с приведением примеров и/или пояснений. Демонстрирует высокий уровень коммуникативных навыков, удерживает внимание аудитории и вызывает положительную эмоциональную реакцию слушателей доклада.
--	----------------------	---

3. Вопросы для проведения промежуточной аттестации

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для промежуточной аттестации
УК-4	<i>Имеет опыт: - чтения и перевода текстов на иностранном языке в профессиональном общении.</i>	<p>Примерные тексты для чтения и устного перевода и пересказа</p> <p>1. 2m to face job check on UK status</p> <p>Two million people each year will face passport or identity checks when they change jobs, under plans unveiled on Monday by the Home Secretary, Michael Howard, to crack down on the employment of illegal immigrants. Employers' organizations continued to express concern about the checks, which official estimates say will cost business 24 million pounds. Companies will face 5,000 pounds fines if they do not check on new employees.</p> <p>Immigration welfare groups claimed the scheme marked a shift towards European-style internal immigration controls. "We need to act to deter employers from giving jobs to people from abroad who are here illegally. The fact that these people can get jobs quite easily is one of the main reasons why the United Kingdom is seen as an attractive destination to asylum-seekers," Mr Howard said.</p> <p>At the same time, he announced further measures to speed up processing of asylum applications. They included removing the right</p>

		<p>of people who have come via a “safe third country” such as France or Germany to remain in Britain while they appeal against an asylum refusal. Sentences of up to seven years’ imprisonment are to be made available against racketeers who use deception to get around immigration controls. But it is the new criminal sanctions against companies which employ illegal immigrants – the subject of a fierce battle in Cabinet – which attracted most criticism.</p> <p>Mr Howard published two consultation documents outlining how the employers’ scheme will work, and the likely costs for Britain’s 1.2 million companies.</p> <p>The scheme involves companies checking the national insurance numbers of all new staff. But it recognizes that of the 14 million people who change jobs each year, two million do not have a national insurance number. These will have to provide passports, birth certificates or other documents to prove they are here legally.</p> <p>The Home Office estimates 1.6 million of these are British citizens, a further 200,000 are other European Union citizens and the remaining 200,000 from non-EU countries. Some of the last group will be illegal migrants. The scheme would cost business 13.5 million pounds to set up and 11.5 million pounds a year to run.</p> <p>The Institute of Directors said it was concerned at the costs, while the Confederation of British Industry remained skeptical. Claude Moraes, director of the Joint Council for the Welfare of Immigrants, said: “This is ... a historic shift to a regime of internal immigration controls which is intricate, punitive and will damage race relations.”</p> <p>2. Employment</p> <p>Many businesses in the United States hire people on a trial basis. That is, they are hired for a probationary period. This trial period can last from one month to three years, depending on the job. During this time, a person’s performance is carefully evaluated, and at the end of it, the employee receives a review. If the review is favorable, the employee will be given the benefits of other regular full-staff time. If not, the employee is usually told his/her performance did not meet the company expectations, and employment there simply comes to an end. The employee understands right from the beginning</p>
--	--	---

		<p>that he/she may not be kept on after the probationary period.</p> <p>However, it is possible for an employee to be fired at any time. The custom is that after the probationary period a person will usually only be fired for cause (unsatisfactory performance, excessive absence or lateness, stealing, etc.) or because the company is not making enough profit to justify keeping all its employees. In such cases, the employee is usually notified a few weeks in advance or is given the equivalent amount in pay. Often the employee is told about his/her dismissal in a conference with the supervisor, but sometimes a company will simply include a “pink slip” along with a paycheck. To get such a “pink slip” means you are fired.</p> <p>3. Bosses fear return of union power by Europe’s back door</p> <p>More than a million British firms face a massive return of union power under new rules from Brussels. Each company with at least 20 employees could have to give worker consultation councils an unprecedented say in how it is run. Business leaders said last night the scheme was the biggest attack ever on their right to manage their own companies.</p> <p>The threat is being drawn up by European Union employment commissioner Padraig Flynn and follows Labour’s decision to end the Social Chapter opt-out. Under the Europe-wide scheme, worker representatives could influence a wide range of crucial management issues including whether or not firms can merge with others, introduce efficiency drives, close plants and boardroom appointments.</p> <p>The measure could be in force in three years – imposing the councils on 1.1 million firms, with 5.1 million employees – one fifth of the UK workforce. Business leaders fear it will mean endless meetings dominated by obstructive unions.</p> <p>Ruth Lea, of the Institute of Directors, said: “It amounts to a major swing towards union involvement which could interfere with the ability of management to manage. The unions are regaining their power through the back door of Europe.” Labour is also opposed to the move, believing it should be one of subsidiarity, where member EU states can remain independent on</p>
--	--	--

		<p>certain issues. But removing the opt-out, won by the Tories under the Maastricht Treaty, means little can be done to stop Mr Flynn. The imposition of the works councils will give the lie to Mr Blair's claim that the UK would be in a better position to influence EU affairs by signing up to the Chapter.</p> <p>So far, Brussels has only gone as far as ordering multi-national companies with bases in more than one EU country to set up the councils. Before the Labour opt-in, large UK firms could choose whether to include British worker representatives on the Euro consultation panels. Now, they are required to do so – but fewer than 1,000 UK companies are involved.</p> <p>Mr Flynn is intent on getting the “national consultation” regulations voted through the European council of ministers. He has already met resistance in Germany, where employers have refused even to discuss the issue. They are already pressing for domestic laws requiring works councils to be repealed because they need more flexibility and less regulation – the kind of freedom to manage that UK businesses now enjoy.</p> <p>4. Employment</p> <p>Hotel, shop and restaurant chains, which employ thousands of people in low-paid, dead-end jobs, are discovering that high labour turnover rates resulting from the indiscriminate hiring of “cheap” workers can be extremely costly. Cole National declared a “war for people” in an effort to recruit and keep better staff.</p> <p>Employees were asked: What do you enjoy about working here? In the past year, have you thought about leaving? If so, why? How can we improve our company and create an even better place to work? Employees replied they wanted better training, better communications with their supervisors and, about all, wanted their bosses to “make me feel like I make a difference”. Labour turnover declined by more than half; for full time sales assistants, it declined by about a third.</p> <p>Marriott Corporation, a hotels and restaurants group, has also decided to spend more money on retaining employees in the hope of spending less on finding and training new ones. In one year, it had to hire no fewer than 27,000 workers to fill 8, 800 hourly-paid job slots.</p>
--	--	---

		<p>To slow its labour turnover, Marriott had to get a simple message accepted throughout its operating divisions: loyal, well motivated employees make customers happy and that, in turn, creates fatter profits and happier shareholders. Improved training of middle managers helped. So did a change in bonus arrangements.</p> <p>At the same time, Marriott became more fussy about the people it recruited. It screened out job applicants motivated mainly by money: applicants which the company pejoratively described as “pay first people”. Such people form a surprisingly small, though apparently disruptive, part of the service-industry workforce. Marriott found in its employee-attitude surveys that only about 20% of its workers at Roy Rogers restaurants and about 30% of its workers at Marriott hotels regarded pay as their primary reason for working there.</p> <p>Many middle managers in service industries are more comfortable coping with demands for more money than with demands for increased recognition and better communications. They will have to change their ways. Surveys say that when 13, 000 employees in retail shops across America were asked to list in order the 18 reasons for working where they did, they ranked “good pay” third. In first place was “appreciation of work done”, with “respect for me as a person” second.</p> <p>5. Strategies for keeping your job</p> <p>After six years with the company, Bob Congers lost his job. Bob hadn’t done anything wrong. On the contrary, he was a good worker, but his company was cutting its workforce. Workforce cutbacks were a common occurrence in the early 1990s. In response, career experts developed strategies for holding on to a job:</p> <p>Make sure everyone knows you. Being a good worker is sometimes less important than making sure that people know you’re a good worker. Volunteer for new responsibilities, push your ideas, and generally make yourself visible.</p> <p>Learn everything that could help you do your job better. If the company buys new computers, learn how to use them. If learning more about marketing could help you, take a short course in marketing.</p> <p>Make sure you know everything about</p>
--	--	--

		<p>the company. And use this knowledge. If you find out that sales is becoming the most important department, try making a move to sales.</p> <p>Be positive. People who find things to complain about are a lot less popular than people who find things to praise.</p> <p>Improve your speaking and writing skills. Having good ideas isn't enough. You need to be able to communicate your ideas.</p> <p>Impress your boss. You can often impress your boss by arriving early and working late and by dressing in a businesslike way even if others dress casually.</p> <p>In the end, it all comes down to one basic strategy: make yourself so valuable that the company won't want to lose you.</p> <p>6. Find the job that's right for you!</p> <p>Nearly 50% of all workers have jobs they aren't happy with. Don't let this happen to you! If you want to find the right job, don't rush to look through the ads in the newspaper. Instead, sit down and think about yourself. What kind of person are you? What makes you happy?</p> <p>According to the psychologist John Holland, there are six types of personalities. Nobody is just one type, but most people are mainly one type. For each type, there are certain jobs that might be right and others that are probably wrong.</p> <ol style="list-style-type: none">1. The Realistic type is practical and likes working with machines and tools.2. The Investigative type is curious and likes to learn, analyze situations, and solve problems.3. The Artistic type is imaginative and likes to express himself/herself by creating art.4. The Social type is friendly and likes helping or training other people.5. The Enterprising type is outgoing and likes to persuade or lead other people.6. The Conventional type is careful and likes to follow routines and keep track of details. <p>If you think about who you are, <i>you can make the right job decision.</i> Liz is a good example. Liz knew she wanted to do something</p>
--	--	---

		<p>for children. She thought she could help children as a school counselor or a lawyer. She took counseling and law courses – and hated them. After talking to a career counselor, she realized the problem was that she’s an Artistic type. Liz studied film, and she now produces children’s TV shows – and loves it.</p>
УК-4	<p><i>Имеет опыт - составления суждения в межличностном деловом общении на иностранном языке.</i></p>	<p>Устные темы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Карьера в сфере сервиса 2. Устройство на работу 3. Собеседование о приеме на работу 4. Сохранение работы 5. Деловое общение 6. Проекты 7. Командная работа 8. Сфера услуг 9. Обслуживание клиента 10. Увольнение 11. Деловая этика 12. Корпоративная культура
УК-4	<p><i>Имеет опыт: - деловых коммуникаций в устной и письменной форме на иностранном языке</i></p>	<p>1. Prepare and give a mini-presentation. Follow these stages:</p> <ul style="list-style-type: none"> • introduce and describe the place where you work (style of office, atmosphere, current facilities) • explain the advantages of the work place • explain any disadvantages • recommend two possible improvements • be prepared to answer any questions on your presentation. <p>2. Work in pairs. Situation:</p> <ul style="list-style-type: none"> • you all work together for a small high street shop which sells ethnic and health food • you have been open a month and business is OK, but not great • you live in a traditional town, so your products are quite new. <p>Hold a meeting to discuss ways to promote the shop locally. Discuss each of the following ideas and try to suggest others. Note that you have the budget for only two ideas. Make sure you reach a final decision.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Put balloons outside the shop and someone can walk around with a sign. 2 Sponsor a local event or charity.

		<p>3 Advertise in the local newspaper and ask them to write an article about you.</p> <p>4 Run free cookery lessons in the shop to show people how to use the food.</p> <p>5 Any other ideas?</p> <p>3. You are in charge of creating a new mission statement for your place of work (or study).</p> <p>1 Prepare your new mission statement and write it out. It should be no more than twenty words.</p> <p>2 Now prepare and give a short (five-minute) presentation. Follow these three stages:</p> <ul style="list-style-type: none"> • give a brief overview of your place of work (or study) • explain what you want to emphasize about it in the mission statement • present the final mission statement (prepare a visual aid with the mission statement written on it). <p>Don't forget to begin and end your presentation appropriately, and be prepared for questions at the end!</p> <p>Make sure you prepare a visual aid with the mission statement written on it for the final stage.</p>
--	--	--

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Устный опрос (ответ на вопрос билета на зачете)	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент показывает слабый уровень профессиональных знаний, затрудняется при анализе практических ситуаций. Не может привести примеры из реальной практики. Неуверенно и логически непоследовательно излагает материал. Неправильно отвечает на поставленные вопросы или затрудняется с ответом.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент показывает недостаточные знания лекционного и практического материала, при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. На поставленные вопросы отвечает неуверенно, допускает ошибки. В ответе не всегда присутствует логика, приводятся недостаточно веские доказательства. На поставленные вопросы затрудняется с ответами, показывает

		недостаточно глубокие знания.
	Средний (Хорошо)	Студент показывает достаточный уровень компетентности, знание лекционного и практического материала. Ответ построен логично, привлекается информативный и иллюстративный материал, но при ответе выпускник допускает некоторые ошибки в теоретической части. Уверенно, профессионально, грамотно, ясно, четко излагает содержание вопроса. Студент знает материал, но при ответе допускает несущественные погрешности. Вопросы, задаваемые преподавателем, не вызывают существенных затруднений.
	Высокий (Отлично)	Студент показывает высокий уровень компетентности, знание материала, раскрывает не только основные понятия, но и анализирует их. Профессионально, грамотно, последовательно, четко излагает материал, аргументированно формулирует выводы. На вопросы отвечает уверенно, по существу.

Приложение к рабочей программе
дисциплины
Социологические исследования в гостиничной деятельности

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

Фонд оценочных средств

Социологические исследования в гостиничной деятельности
(наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки: *43.03.03 Гостиничное дело*
(шифр, наименование)

Направленность (профиль): *Гостиничная деятельность*
(направленность (профиль) подготовки)

Форма обучения: *очная*
(очная/заочная)

Автор (ы) ФОС: *Хурамшина Айгюль Зуфаровна, к.соц.н., доцент, доцент*
кафедры социально-гуманитарных дисциплин
(ФИО, ученая степень и должность преподавателей)

ФОС рассмотрен и утвержден на заседании кафедры «7» марта 2019 года
Протокол № 9.

Казань - 2019

**1. ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ
В ХОДЕ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

	Трудовые функции (при наличии)	Индикаторы достижения компетенции
ОПК-3		ОПК-3.1. Оценивает качество оказания услуг в сфере гостеприимства и общественного питания с учетом мнения потребителей и заинтересованных сторон.
ОПК-4	В/02.6 Взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами	ОПК-4.1. Осуществляет мониторинг рынка услуг сферы гостеприимства и общественного питания, изучение рынка, потребителей, конкурентов.
ПК УВ- 6		ПК УВ-6.1. Использует прикладные методы для исследования рынка, технологических и управленческих инноваций в избранной сфере деятельности.

		ПК УВ -6.2. Организует изучение удовлетворенности и лояльности потребителей, мониторинг качества обслуживания в организациях сферы гостеприимства и общественного питания.
--	--	--

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи экзамена/зачета.

Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины

Контролируемые разделы	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	Уровни сформированности компетенции	
МОДУЛЬ 1.	ОПК-3, ОПК-4, ПК УВ-6	доклад на заданную тему	не аттестован низкий средний высокий	0 1-2 3-4 5-6
	ОПК-3, ОПК-4, ПК УВ-6	решение тестового задания	не аттестован низкий средний высокий	0 1 2 3-4
	ОПК-3, ОПК-4, ПК УВ-6	практическая работа	не аттестован низкий	4 и менее 5– 6

			средний высокий	7 – 8 9 – 10
макс:				20
МОДУЛЬ 2.	ОПК-3, ОПК-4, ПК УВ-6	доклад на заданную тему	не аттестован низкий средний высокий	0 1-2 3-4 5-6
	ОПК-3, ОПК-4, ПК УВ-6	решение тестового задания	не аттестован низкий средний высокий	0 1 2 3-4
	ОПК-3, ОПК-4, ПК УВ-6	практическая работа	не аттестован низкий средний высокий	4 и менее 5– 6 7 – 8 9 – 10
макс:				20
ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				40
За посещаемость, начисляется в рамках БРС по электронному журналу:				10
ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:				50

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Код контролируемой компетенции	Форма оценивания	Уровни сформированности компетенции	
ОПК-3, ОПК-4, ПК УВ-6	Устный опрос / Тестовые задания*	- не аттестован	0 – 14
		- низкий	15 – 32
		- средний	33 – 42
		- высокий	43 – 50
макс:			50 баллов

* По решению кафедры

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Этапы оценивания уровня сформированности компетенций	Уровни сформированности компетенций	
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины	Не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации	Не аттестован Низкий Средний Высокий	0 – 14 15 – 32 33 – 42 43 – 50
Итоговая оценка сформированности компетенций	Не аттестован Низкий Средний Высокий	50 и менее 51 – 65 66 – 84 85 – 100

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

Рейтинговая оценка	Традиционная оценка	Уровень сформированности компетенции
50 и менее	Неудовлетворительно	Не аттестован
51 – 65	Удовлетворительно	Низкий уровень
66 – 84	Хорошо	Средний уровень
85 – 100	Отлично	Высокий уровень

2.ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Образцы

Тестовые задания

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Тестовые вопросы
ОПК-3	ОПК-3.1. Оценивает качество оказания услуг в сфере гостеприимства и общественного питания с учетом мнения потребителей и	Самым распространенным эмпирическим методом социологического исследования в России является Выберите один ответ: а. опрос

	заинтересованных сторон.	<p>b. наблюдение</p> <p>c. анализ документов</p> <p>d. интервью</p>
ОПК-4 ПК УВ-6	<p>ОПК-4.1. Осуществляет мониторинг рынка услуг сферы гостеприимства и общественного питания, изучение рынка, потребителей, конкурентов.</p> <p>ПК УВ-6.1. Использует прикладные методы для исследования рынка, технологических и управленческих инноваций в избранной сфере деятельности.</p> <p>ПК УВ -6.2. Организует изучение удовлетворенности и лояльности потребителей, мониторинг качества обслуживания в организациях сферы гостеприимства и общественного питания.</p>	<p>Определите соответствие определения и понятия:</p> <p>а. множество элементов, которые непосредственно подвергаются обследованию</p> <p>б. это множество элементов, которые являются объектом социологического исследования.</p> <p>в. процедура отбора подмножества наблюдений из всех возможных для того, чтобы получить заключение обо всем множестве наблюдений</p> <p>А. генеральная совокупность</p> <p>Б. выборка</p> <p>В. выборочная совокупность</p>

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Тестирование	<ul style="list-style-type: none"> – не аттестован – низкий – средний – высокий 	<p>50% и менее</p> <p>51% – 65 %</p> <p>66 % – 84%</p> <p>85% – 100%</p>

Практические работы

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Практические работы

<p>ОПК-3 ОПК-4 ПК УВ-6</p>	<p>ОПК-3.1. Оценивает качество оказания услуг в сфере гостеприимства и общественного питания с учетом мнения потребителей и заинтересованных сторон.</p> <p>ОПК-4.1. Осуществляет мониторинг рынка услуг сферы гостеприимства и общественного питания, изучение рынка, потребителей, конкурентов.</p> <p>ПК УВ-6.1. Использует прикладные методы для исследования рынка, технологических и управленческих инноваций в избранной сфере деятельности.</p> <p>ПК УВ -6.2. Организует изучение удовлетворенности и лояльности потребителей, мониторинг качества обслуживания в</p>	<p>Задание для самостоятельной работы Задание: Представить конспект 2-х научных статей, выполненных в тетради письменно:</p> <p>Урунов, А.А. Стратификация современного российского общества: методика, анализ и тенденция / А.А. Урунов // Вестник университета. - 2019. - №6. - С.184 - 190 https://cyberleninka.ru/article/n/stratifikatsiya-a-sovremennogo-rossiyskogo-obschestva-metodika-analiz-i-tendentsiya</p> <p>Колодин, Д.В. Социальная стратификация в виртуальных сообществах / Д.В.Колодин // Власть и управление на Востоке России.- 2013. - - №4 (65). - С.207-213. (на elibrary.ru найдите через поиск по наименованию статьи)</p> <p>Требования к конспекту:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие библиографического описания статьи 2. Не делать полного копирования статьи, а выбирать абзацы, которые передают основные идеи. Обязательно представить выводы статьи. 3. После каждой цитаты в квадратных скобках представить номера страниц, с которого взята цитата. 4. Не перефразировать автора статьи. Все цитаты должны быть один в один с источником. 5. Суметь передать содержание статьи. <p>Проведение социометрического измерения группы.</p> <p>Практическое занятие по измерению характеристик малой группы</p> <p>Работа в подгруппах по 4 человека</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. На основании заполненных бланков ответов формирование матрицы 1 2. Формирование матрицы №2 3. Анализ матриц №1 и №2, выявление "звезд", "принятых" и аутсайдеров
------------------------------------	--	--

	<p>организациях сферы гостеприимства и общественного питания.</p>	<p>4. Расчет коэффициента сплоченности группы</p> <p>5. Формирование социогаммы группы</p> <p>6. Предварительной формулирование рекомендаций для оптимизации структуры группы.</p> <p>Занятие 12. Составить социологическую анкету, сдать на проверку (Прикрепить к заданию). Самостоятельно организовать пробный опрос 20 человек.</p> <p>Требования к анкете:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) количество вопросов - более 20 2) соблюдение композиции анкеты 3) разнообразие форм и видов вопросов 4) соблюдение правил формулирования вопросов 5) соответствие основных вопросов теме анкеты, раскрытие темы <p>Занятие 13. Обработать данные анкетирования. Обобщить полученные данные, сформулировать выводы.</p> <p>Занятие 14. Подготовить презентацию с результатами опроса. Структура презентации - в методических рекомендациях</p>
--	---	--

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Практические работы	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы.

	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время.

Темы презентаций

1. Общество как социетальная система.
2. Социальные взаимосвязи и формирование социальных отношений.
3. Понятие о социальном институте. Процессы институционализации.
4. Основные социальные институты.
5. Характеристика социального института сервиса по 5 основным группам признаков
6. Понятие социальных групп.
7. Виды социальных групп.
8. Социальные организации.
9. Социальное движение.
10. Социальная дифференциация и социальная стратификация.
11. Основные понятия стратификационного анализа: класс, страта, слой.
12. Стратификация современного российского общества (по Урунову).
13. Стратификация современного американского (США) общества (или общества Великобритании).

Требования к оформлению рефератов и презентаций.

Электронные презентации выполняются по вопросам семинарских занятий.

Объем презентации - 10-12 слайдов

Дизайн - контрастное сочетание цветов фон/шрифт (чтобы текст был четко виден); размер шрифта на слайде - не менее 20; не перегружать слайды текстом; пользоваться принципом "1 слайд - 1 определение" (на одном слайде - либо 1 определение, либо 1 схема, либо 1 важный тезис, и т.п.), отнеситесь бережно и аккуратно к выбору стиля и оформлению презентации

Структура. 1-й слайд - титульный, на нем нужно указать тему презентации (вопрос семинарского занятия) без точки в конце, фамилию, инициалы студента, номер группы. (этого достаточно при выступлении в стенах академии, если бы выступали за пределами - надо было бы писать и министерство, и академию, и факультет, и кафедру). Последующие слайды - в соответствии с логикой Вашего изложения материала. Предпоследний слайд - список литературы (список источников) в соответствии с ГОСТ Р 7.0.100– 2018 и ГОСТ 7.32-2017. Используйте только рекомендованные источники, чтобы избежать некорректной или даже ошибочной информации. Рекомендованные источники - на главной странице курса, в рабочей программе дисциплины и в заданиях к семинарским занятиям. Последний слайд - благодарность слушателю.

Раскрытие темы. Для корректного раскрытия темы пользуйтесь рекомендованными источниками: учебником, лекциями, научными изданиями. Важно изложить материал полно, в то же время не пересекаясь с ответами на другие вопросы семинарского занятия.

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Презентация	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий	Студент глубоко изучил учебный

	(Отлично)	материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.
--	-----------	--

3. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Вопросы для промежуточной аттестации
ОПК-3	ОПК-3.1. Оценивает качество оказания услуг в сфере гостеприимства и общественного питания с учетом мнения потребителей и заинтересованных сторон. ОПК-4.1. Осуществляет мониторинг рынка услуг сферы гостеприимства и общественного питания, изучение рынка, потребителей, конкурентов.	Основные институты общества (семья, государство, образование и пр.) и их институциональными признаками. Характеристика сервиса как социального института. Социальные группы: понятие, классификация. Этапы и уровни развития социальных групп. Определение и основные признаки социальной организации. Социальное движение, механизмы присоединения к социальному движению.
ОПК-4 ПК УВ-6	ПК УВ-6.1. Использует прикладные методы для исследования рынка, технологических и управленческих инноваций в избранной сфере	Понятие социальной стратификации и социальная дифференциация. Модели стратификации по У.Уотсону и по Н.М.Римашевской. Стратификация современного российского общества. Миграция: понятие, основные механизмы. Сущность социальных изменений (социальной динамики). Соотношение социальных изменений и социального
		Конкретно-социологическое исследование (КСИ). Структура программы КСИ. Преимственность элементов программы КСИ. Методы сбора информации в социологии (общая характеристика наблюдения, эксперимента, опросных

	<p>деятельности. ПК УВ -6.2. Организует изучение удовлетворенности и лояльности потребителей, мониторинг качества обслуживания в организациях сферы гостеприимства и общественного питания.</p>	<p>методов, анализа документов). Понятие социологической анкеты. Композиция (структура) социологической анкеты. Правила формулирования вопросов социологической анкеты. Социометрия: выявляемые характеристики малой социальной группы и индикативные вопросы. Теоретические основы метода фокус-групп. Сценарий проведения обсуждения в фокус-группе.</p>
--	---	--

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Устный опрос	Не аттестован (Не удовлетворительно)	Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.
	Низкий (Удовлетворительно)	Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.
	Средний (Хорошо)	Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.
	Высокий (Отлично)	Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оцениваемая компетенция	Оцениваемый индикатор	Тестовые вопросы
ОПК-3	<p>ОПК-3.1. Оценивает качество оказания услуг в сфере гостеприимства и общественного питания с учетом мнения потребителей и заинтересованных сторон.</p> <p>ОПК-4.1. Осуществляет мониторинг рынка услуг сферы гостеприимства и общественного питания, изучение рынка, потребителей, конкурентов.</p> <p>ПК УВ-6.1. Использует прикладные методы для исследования рынка, технологических и управленческих инноваций в избранной сфере деятельности.</p> <p>ПК УВ -6.2. Организует изучение удовлетворенности и лояльности потребителей, мониторинг качества обслуживания в организациях сферы гостеприимства и общественного питания.</p>	<p>В нижеприведенном списке отметьте примеры социальной эволюции</p> <p>Выберите один или несколько ответов:</p> <p>a. введение социального института президентства в России</p> <p>b. гуманитаризация образования в России на рубеже XX-XXI веков</p> <p>c. увеличение числа электронных социальных сетей</p> <p>d. глобальная урбанизация</p> <p>e. формирование общероссийской национальной идеи</p>
ОПК-4 ПК УВ-6	<p>ОПК-4.1. Осуществляет мониторинг рынка услуг сферы гостеприимства и общественного питания, изучение рынка, потребителей, конкурентов.</p> <p>ПК УВ-6.1. Использует прикладные методы для исследования рынка, технологических и управленческих инноваций в</p>	<p>На каком из этапов КСИ происходит выявление эмпирических показателей?</p> <p>Выберите один ответ:</p> <p>a. интерпретация</p> <p>b. формулирование гипотезы</p> <p>c. операционализация</p> <p>d. выборка</p>

	<p>избранной сфере деятельности.</p> <p>ПК УВ -6.2. Организует изучение удовлетворенности и лояльности потребителей, мониторинг качества обслуживания в организациях сферы гостеприимства и общественного питания.</p>	
--	--	--

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания	Уровни оценивания	Критерии оценивания
Тестирование	<ul style="list-style-type: none"> – не аттестован – низкий – средний – высокий 	<p>50% и менее</p> <p>51% – 65 %</p> <p>66 % – 84%</p> <p>85% – 100%</p>