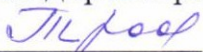


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН
государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
«Казанский колледж технологии и дизайна»

УТВЕРЖДАЮ

Зам.директора по УР

 Н.Е. Трофимова

« 27 » 08 20 21 г.

**КОНТРОЛЬНО - ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА
ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
В ФОРМЕ ЭКЗАМЕНА**

**по общепрофессиональной дисциплине профессионального цикла
ОП.11 Основы мерчендайзинга и рекламной деятельности в торговле
по специальности: 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества
потребительских товаров (базовой подготовки)**

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

на заседании МЦК

протокол № 1 от 27.08 20 21 г.

Председатель МЦК

 Н.А. Дьяконова

202__ г.

СОДЕРЖАНИЕ:

I. ПАСПОРТ

II. ЗАДАНИЯ (ПО ВАРИАНТАМ)

III. ПАКЕТ ЭКЗАМЕНАТОРА:

III А. УСЛОВИЯ

III Б. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

I. ПАСПОРТ

1. Место дисциплины в структуре ППССЗ

Дисциплина ОП.11 «Основы мерчендайзинга и рекламной деятельности в торговле» входит в профессиональный цикл, является частью ППССЗ в соответствии с ФГОС СПО по направлению подготовки 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

2. Цели и задачи дисциплины

В результате изучения дисциплины, обучающийся должен **уметь:**

- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;
- создавать в торговом зале эффективную систему стимулирования импульсивных покупок;
- эффективно организовывать пространство торгового зала и размещение товара;
- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать:**

- Критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;
- эффективную систему стимулирования импульсивных покупок;
- правила организации пространства торгового зала и размещение товара;
- правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.

В результате изучения дисциплины, обучающийся должен **дополнительно уметь:**

- определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;
- создавать в торговом зале эффективную систему стимулирования импульсивных покупок;
- эффективно организовывать пространство торгового зала и размещение товара;
- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.

В результате изучения дисциплины, обучающийся должен **дополнительно знать:**

- критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса;
- эффективную систему стимулирования импульсивных покупок;
- правила организации пространства торгового зала и размещение товара;

- правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.

3. Требования к результатам изучения

Полученные в результате изучения дисциплины теоретические знания и практические навыки необходимы для формирования следующих ОК, ПК, ЛР:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Выявлять потребность в товарах.
ПК 2.1	Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.
ПК 3.5	Участвовать в выработке мер по оптимизации процессов оказания услуг в области профессиональной деятельности
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
ЛР 10	Заботящейся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой
ЛР 11	Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.
ЛР 14	Демонстрирующий умение и навыки анализа в переработке информации содержащейся в нормативно – технических документах связанной с профессиональной деятельностью.

Планируемые личностные результаты:

ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих. Проявляющий поведение честного партнера, отрицающий и не приемлющий коррупцию, как способ достижения цели

ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионально конструктивного «цифрового следа»

ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой

ЛР 13 Принимающий осознанный выбор профессии и возможностей реализации собственных жизненных планов; проявляющий отношение к профессиональной деятельности как возможности участия в решении личных, общественных, государственных, общенациональных проблем

ЛР 14 Демонстрирующий готовность и способность к продолжению образования, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности

4. Основные виды занятий и особенности их проведения

4.1 Теоретический курс

Теоретический курс базируется на изучении следующих тем:

1. Возникновение мерчендайзинга за рубежом и в России. Цели, задачи, функции, основные понятия, составные элементы, структура мерчендайзинга. Стадии развития и эволюция мерчендайзинга.

2. Основные цели и задачи визуального мерчендайзинга. Прикладные задачи. Ограничения в использовании технологий мерчендайзинга. Типичные ошибки в мерчендайзинге.

3. Планирование продаж. Анализ структуры и тенденций изменения продаж. Тип магазина и формы продажи. Организация эффективного запаса. Цели внутренней планировки и стиль компании.

4. Распределение площади торгового зала. Торговое оборудование и его размещение. Характеристики торгового зала. Эффективное расположение точек продажи в зале и выкладка товаров. Разделение товарных групп на категории.

5. Методы управленческого воздействия на потребителей. Восприятие и потребительское поведение. Важные составляющие микромира магазина. Вероятные характеристики поведения покупателя на отдельных этапах его движения по торговому залу.

6. Элементы стратегии мерчандайзинга. Принципы и стандарты выкладки товара. Приоритетное место, его значение. Расположение основных и дополнительных точек продажи. Замедление движения покупателей. Правило «золотого треугольника». Три типа выкладки товара. Эффективное представление товаров. 7.

8. Значение упаковки и внешнего вида товара, их особенности. Значение рекламы в мерчандайзинге. Принципы размещения рекламных материалов. POS – материалы. Цветовое оформление торгового зала. Система освещения.

9. Эффективность мероприятий по мерчандайзингу в отношении магазина в целом, групп товаров или ассортимента бренда, а также в отношении отдельного товара. Мероприятия по стимулированию продаж.

10. Сфера деятельности мерчандайзера. Требования к профессиональной компетенции мерчандайзера. Функции и обязанности мерчандайзера. Требования к мерчандайзеру. Рекомендуемые личностные качества.

11. Система контроля и оценки работы мерчандайзеров. Основы мотивации сотрудников отдела мерчандайзинга. Карьерная лестница мерчандайзера

12. Планирование торгового пространства

13. Методы визуального мерчандайзинга .

14. Физиология и психология человека

15. Принцип «фон-объект».

16. Цветовой принцип оформления. Метод использования фона и цвета.

17. Метод уровня глаз. Метод группы. Цена и пространство.

18. Разнообразие и ограничения. Звук и запах как метод работы.

19. Изготовление рекламных средств товарной экспозиции и их декоративных элементов

20. Оформление витрины

4.2 Практические занятия

Комплекс ПЗ способствует тому, что обучающийся умеет применять знания, чтобы продемонстрировать практические навыки:

1. Методы представления товаров: идейный, по видам и стилям, по цветовой гамме. Привести практические примеры.

2. Сегментация площади торгового зала и расчет основных коэффициентов эффективности внутренней планировки.

3. Подходы к распределению площади торгового зала: зональное расположение групп товаров.

4. Особенности поведения покупателей в торговом зале. Анализ «холодных» и «горячих» зон.

5. Создание приятной атмосферы. Действия при незапланированных обстоятельствах.

6. Подготовка разных групп товаров к рекламной экспозиции

7. Подготовка товара к размещению в витрине (посуда, одежда, аксессуары, косметические средства и пр.).

8. Выкладка товара в витрине согласно системам, правилам и принципам (посуда, одежда, аксессуары, косметические средства и пр.).

9. Этапы обучения сотрудников отдела мерчандайзинга

10. Должностные обязанности мерчандайзера

11. Упражнения по фронтальной композиции

12. Вывеска и ее особенности

13. Эскизы плана зонирования

14. Конструктивные элементы витрины

15. Материалы декорирования витрины

16. Обмерный чертеж витрины

17. Ассоциативная карта

18. Схема движения

19. Цветовой ключ торгового зала

20. Итоговая работа представляет собой выполнение практического задания, состоящая из двух частей.

Первая часть представляет собой Модуль В: Разработка дизайна витрины (выполнение практической работы по изготовлению эскиз-идеи витрины).

Вторая представляет собой Модуль С: Исследование и интерпретация технического задания заказчика

Устная защита модулей В и С по заданию «Исследование, дизайн и изготовление витрины по заданной теме»

4.3 Самостоятельная работа студента

Самостоятельная работа студентов (СРС) заключается в выполнении заданий, предусмотренных тематикой внеаудиторных работ по разделам:

1. Сущность долгосрочного и краткосрочного планирования в мерчандайзинговой деятельности.

2. Зона ответственности службы мерчандайзинга на предприятии торговли.

3. Определение потребности в товарах: расчет оптимального размера заказа.
4. Пять правил вертикального расположения товаров в местах продаж.
5. Роль цветового и светового оформления в местах продаж.
6. Ассоциативные и смежные композиции, как инструмент мерчендайзинговой деятельности.
7. Изготовление витрины в масштабе (коробка из под обуви) из бумаги, картона, ткани, фанеры и других материалов.
8. Изготовление декоративных элементов для оформления витрины (цветы, подвесная декорация, резка фигур по заданию)
9. Изготовление, окрашивание и маскинг подиума для товара

5. Виды и способы контроля

Текущий контроль и оценка результатов изучения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе устного опроса по темам, проверки выполнения практических работ, а также выполнения обучающимися заданий по СРС.

Дополнительные умения:	
-определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса; -создавать в торговом зале эффективную систему стимулирования импульсивных покупок; -эффективно организовывать пространство торгового зала и размещение товара; -применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.	практические работы, самостоятельная работа, индивидуальное творческое задание
Дополнительные знания:	
-критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса; -эффективную систему стимулирования импульсивных покупок; -правила организации пространства торгового зала и размещение товара; - правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности.	практические работы, самостоятельная работа, индивидуальное творческое задание

Качественная оценка уровня преодоления подтверждается в результате:

- выполнение практических работ
- выполнения СРС по типовым заданиям.

Количественная оценка результата (от «2» до «5» баллов) и определяется в результате: демонстрационного экзамена по вариантам заданий.

Итоговый контроль и оценка результатов изучения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе демонстрационного экзамена по вариантам заданий.

6. Оценка достижения обучающимися личностных результатов

Оценка личностных результатов осуществляется обучающимися в результате самооценки, на основе представленных критериев. Лист самооценки заполняется студентами завершающего курса жх и вкладывается в портфолио.

Код личностных результатов реализации программы воспитания	Формируемые ценностные отношения к ценностям	Формы или критерии оценки личностных результатов обучающихся
ЛР 3	отношение к Правопорядку, Закону и идеалам гражданского общества	–демонстрация навыков межличностного делового общения, социального имиджа; –проявление правовой активности и навыков правомерного поведения, уважения к Закону.
ЛР 4	отношение к Труд	–демонстрация интереса к будущей профессии; –проявление высокопрофессиональной трудовой активности.
ЛР 7	отношение к Человеку	–конструктивное взаимодействие в учебном коллективе/группе; –соблюдение этических норм общения при взаимодействии с администрацией, преподавателями, обучающимися, заведующими лабораториями и руководителями практики.
ЛР 10	отношение к Земле, экологической и иной безопасности;	–проявление экологической культуры, бережного отношения к родной земле, природным богатствам России и мира; –демонстрация умений и навыков разумного

		природопользования, нетерпимого отношения к действиям, приносящим вред экологии.
ЛР 13	отношение к Профессии и профессиональной деятельности	–участие в исследовательской и проектной работе; –участие в конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по профессии; –участие в командных проектах конкурсов профессионального мастерства
ЛР 14	отношение к Знаниям и личному развитию	–ответственность за результат учебной деятельности и подготовки к профессиональной деятельности

II.ЗАДАНИЯ (по вариантам)

Инструкция:

Экзамен по общепрофессиональной дисциплине проводится в форме демонстрационного экзамена по вариантам заданий.

Внимательно прочитайте задание.

Время выполнения задания – 2 часа.

Номер компетенции	44
Название компетенции	Визуальный мерчендайзинг
Номер КОД	1.1

Описание задания

Описание модуля А: Оформление витрины по чертежу и выкладка товара

Для выполнения модуля участникам в день проведения демонстрационного экзамена будут выданы / высланы на электронную почту: фотография и количество товара (посуды), чертежи с заданными размерами виниловых фигур и демонстрационных подиумов (3 штуки), цветовые образцы, наименование предметов из «Чёрного ящика».

Размер разрабатываемой витрины 1500*1500*2400. Участнику необходимо:

- выполнить скетчи произвольного формата (не менее 3 штук), в которых показать вариативность развития дизайна витрины. Готовые скетчи оставить стопкой на рабочем столе / отсканировать и отправить на электронную почту главному эксперту до указанного времени;
- композиционно доработать чертёж (расположить

произвольные виниловые фигуры, доработать цветовое решение фигур, подиумов и текста на стекле, расставить подиумы, напольную панель, посуду, применить и разместить предметы из «Чёрного ящика»).

При расположении произвольных виниловых фигур в чертеже необходимо учитывать цвет и расход виниловой пленки, а именно: черный, красный, синий, желтый, зеленый, в размере 1 метр каждого цвета.

- выполнить эскиз на базе выданного чертежа.

Эскиз должен быть выполнен как можно более детально на бумаге формата А3, показывать подробное понимание предполагаемой готовой витрины, содержать пометки, сноски. В эскизе необходимо указать выбранные участником цветовые пантоны (образцы для выкрасов). Эскиз оставить на рабочем столе для оценивания / отсканировать и отправить на электронную почту главному эксперту до указанного времени.

Эскиз может быть выполнен от руки или в программах Adobe Photoshop или Illustrator, а также в совмещенной графике.

- составить план работы.

Вариант 1



Рисунок 1 – Товар (вариант 1)

Чёрный ящик:

1. Набор белых салфеток - 50 шт.
2. Набор свечей – 3шт.
3. Набор емкостей для специй - 3 шт.



Вариант 2



Рисунок 2 – Товар (вариант 2)

Черный ящик:

1. Набор белых салфеток - 50 шт.
2. Набор крышек винтовых - 8 шт.
3. Набор емкостей для специй - 3 шт.



Вариант 3



Рисунок 3 – Товар (вариант 3)

Черный ящик:

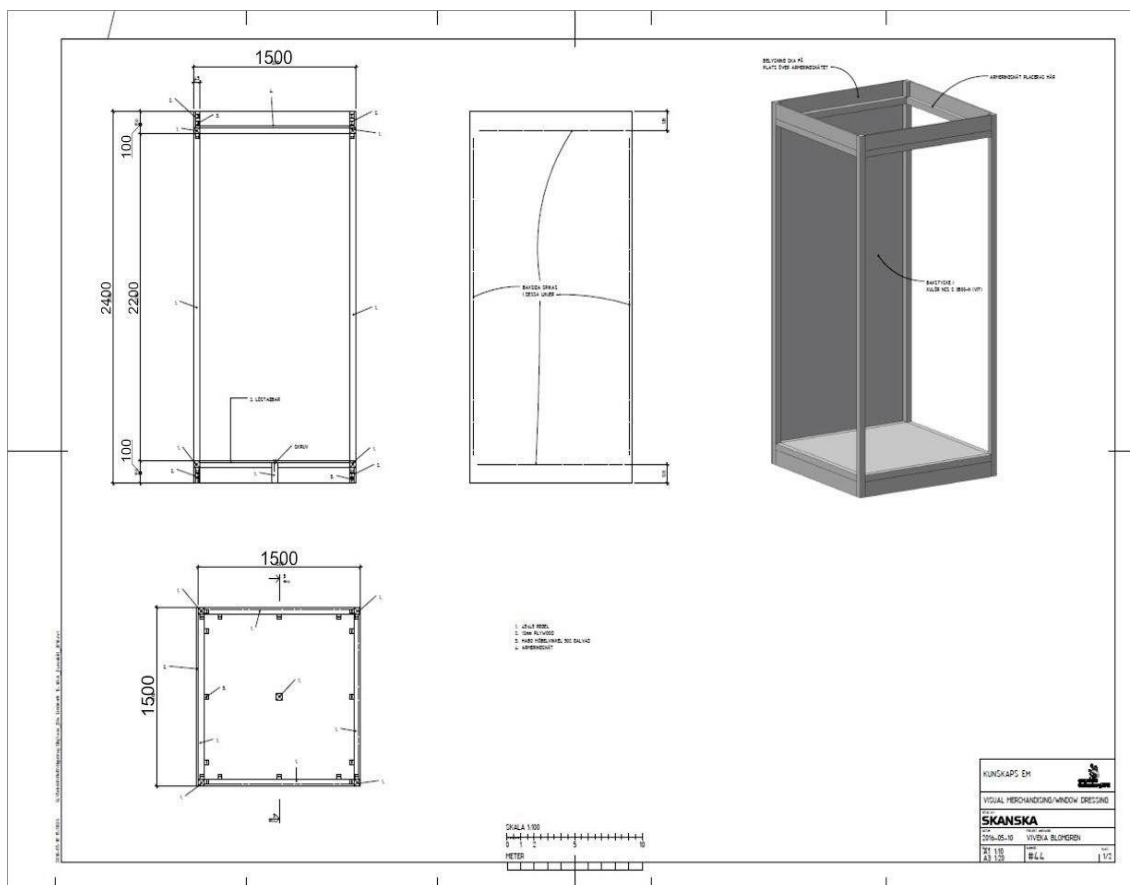
1. Набор белых салфеток - 50 шт.
2. Набор зубочисток с подставкой.
3. Набор емкостей для специй - 3 шт.



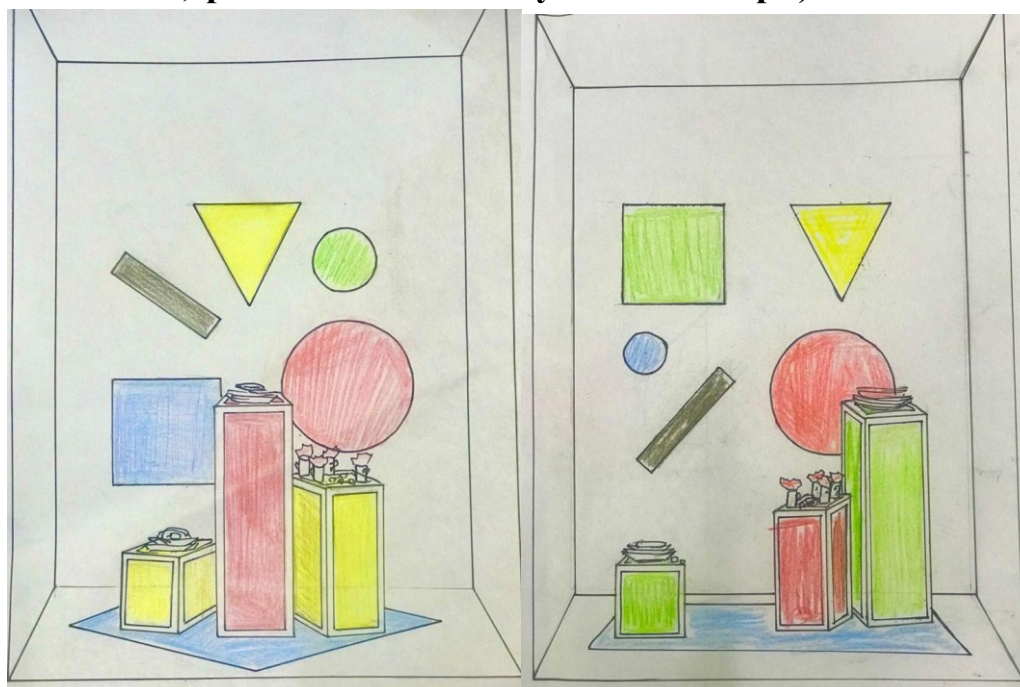
Необходимые приложения

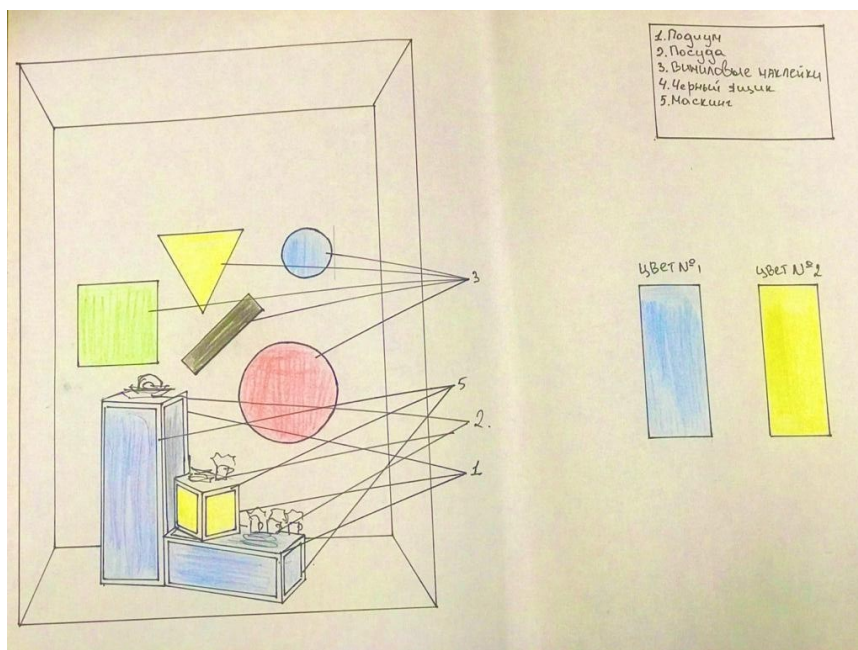
Для выполнения модуля предлагается чертеж с размерами готовой витрины 1500*1500*2400

Приложение 1. Чертеж вертикальной витрины



Приложение 2. Образцы итогового эскиза (с учетом произвольного расположения виниловых фигур, выбора цвета, маскинга, расстановки подиумов и товара)





III. ПАКЕТ ЭКЗАМЕНАТОР

III а. УСЛОВИЯ:

Максимальное количество **баллов 27** (на основание номера комплекта оценочной документации 2022 года (КОД 1.1)).

III б. КРИТЕРИИ:

По результатам выполнения заданий демонстрационного экзамена может быть применена схема перевода баллов из стобалльной шкалы в оценки по пятибалльной шкале.

Таблица 4. Схема перевода результатов демонстрационного экзамена из сто балльной шкалы в пятибалльную (на основание номера комплекта оценочной документации 2022 года (КОД 1.1)).

Оценка	«2»	«3»	«4»	«5»
1	2	3	4	5
Отношение полученного количества баллов к	0,00% - 19,99%	20,00% - 39,99%	40,00% - 69,99%	70,00% - 100,00%

максимально возможному (в процентах)				
--	--	--	--	--

Таблица 2

Общая оценка в баллах	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	отметка	вербальный аналог
Более 18,9	5	отлично
10,80-18,89	4	хорошо
5,4-10,79	3	удовлетворительно
Менее 5,39	2	неудовлетворительно

Разработчик: Носова А.Г., преподаватель