

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: заместитель директора
Дата подписания: 14.01.2026 12:09:16
Уникальный программный ключ:
848621b05e7a2c59da67cc47a060a910fb948b62

Приложение 5
к образовательной программе

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

**для текущего контроля успеваемости и
промежуточной аттестации обучающихся**

ПО ПРАКТИКЕ

Б2.В.01(Пд) Преддипломная практика

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.02 Менеджмент

(код, наименование направления подготовки/специальности)

Маркетинг

(наименование образовательной программы)

бакалавр

(квалификация)

Очная форма обучения

(форма обучения)

Год набора - 2024

Донецк

Автор(ы)-составитель(и) ФОС:

Близкая Наталья Владимировна, старший преподаватель кафедры маркетинга и логистики

РАЗДЕЛ 1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1. Основные сведения о преддипломной практике

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся в процессе прохождения преддипломной практики. Фонд оценочных средств включает контрольные материалы для проведения текущего контроля в форме контактной работы с руководителем практики от кафедры (консультации) и промежуточной аттестации в форме зачета с оценкой.

Таблица 1

Основные сведения о преддипломной практике

Образовательная программа	бакалавриат
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	«Маркетинг»
Формы контроля	Собеседование, отчет по практике
Показатели	Очная форма обучения
Количество зачетных единиц (кредитов)	6
Семестр	8
Общая трудоемкость (академ. часов)	216
Самостоятельная работа	212
Недельное количество часов	8
<i>Форма промежуточной аттестации</i>	Зачет с оценкой

1.2 . Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы (требования к результатам обучения по практике)

Таблица 2

Перечень компетенций и их элементов

Компетенция	Индикатор компетенции и его формулировка	*Элементы индикатора компетенции	Индекс элемента
ПКс-1.8	Способен проводить подготовку проведению маркетингового исследования	Знать: Основные понятия и термины, связанные с проведением маркетинговых исследований; простейшие методы и инструменты проведения маркетинговых исследований; основные этапы подготовки к проведению маркетингового исследования.	ПКс-1.8 3-1
		Современные методы и инструменты проведения маркетинговых исследований; методы анализа и интерпретации данных; способы организации и проведения фокус-групп и интервью.	ПКс-1.8 3-2
		Современные концепции и подходы к проведению маркетинговых исследований; современные методы анализа больших данных	ПКс-1.8 3-3

Компетенция	Индикатор компетенции и его формулировка	*Элементы индикатора компетенции	Индекс элемента
		и статистической обработки информации; новые технологии и инструменты сбора и анализа данных.	
		Уметь:	
		Определять объект и предмет маркетингового исследования; составлять простое техническое задание на проведение маркетингового исследования; определять источники информации для проведения исследования.	ПКс-1.8 У-1
		Составлять подробное техническое задание на проведение маркетингового исследования; разрабатывать анкеты и опросники для сбора данных; организовывать и проводить пилотные исследования.	ПКс-1.8 У-2
		Разрабатывать комплексные программы маркетинговых исследований; использовать современные методы анализа и обработки данных; применять новые технологии и инструменты для проведения качественных исследований.	ПКс-1.8 У-3
		Владеть:	
		Базовыми навыками подготовки к проведению маркетингового исследования; способностью провести небольшую подготовительную работу для последующего исследования.	ПКс-1.8 В-1
		Средними навыками подготовки к проведению маркетинговых исследований; способностью самостоятельно разрабатывать и организовывать качественное предварительное исследование.	ПКс-1.8 В-2
		Высокой квалификацией в области подготовки и проведения маркетинговых исследований; способностью разрабатывать и реализовывать качественные и информативные маркетинговые исследования.	ПКс-1.8 В-3
ПКс-2.10	Способен проводить маркетинговое исследование использованием инструментов комплекса маркетинга	Знать	
	с	Основные понятия и термины, связанные с маркетинговыми исследованиями; простейшие методы анализа потребностей и предпочтений целевой аудитории; элементарные методы анализа конкурентной среды.	ПКс-2.10 3-1
		Современные методы и инструменты анализа потребностей и предпочтений целевой аудитории; основные методы анализа конкурентной среды (PESTEL, SWOT и др.); методы сбора и обработки данных в маркетинговых исследованиях.	ПКс-2.10 3-2
		Современные концепции и методы анализа потребностей и предпочтений целевой	ПКс-2.10 3-1

Компетенция	Индикатор компетенции и его формулировка	*Элементы индикатора компетенции	Индекс элемента
		<p>аудитории; методы кластеризации и сегментации рынка; способы анализа макрофакторов (экономических, политических, культурных и иных), влияющих на предпочтения потребителей и конкурентную среду.</p> <p>Уметь</p> <p>Определять целевую аудиторию на примере простых категорий товаров и услуг; проводить первичный анализ конкурентов на местном уровне; интерпретировать результаты анкетирования и опросов.</p> <p>Использовать специализированные инструменты для анализа предпочтений целевой аудитории; проводить сравнительный анализ конкурентов на региональном уровне; применять количественные и качественные методы анализа данных.</p> <p>Разрабатывать и реализовывать сложные маркетинговые исследования для глубокого анализа потребностей и предпочтений аудитории; анализировать региональную конкурентную среду с учётом макроэкономических факторов; использовать инструменты прогнозирования и моделирования для предсказания изменений предпочтений и конкуренции.</p> <p>Владеть</p> <p>Базовыми навыками проведения маркетинговых исследований; способностью проанализировать конкурентную среду региона на простом уровне.</p> <p>Средними навыками проведения маркетинговых исследований; способностью эффективно анализировать конкурентную среду региона.</p> <p>Высокой квалификацией в области маркетинговых исследований; способностью проводить сложные исследования и анализировать региональные рынки.</p>	
ПКс-3.7	Способен организовывать стратегии продвижения сети «Интернет»	Знать	
		<p>Основные понятия и термины, связанные с интернет-продвижением; простейшие инструменты и каналы интернет-продвижения (SEO, SMM, контекстная реклама); основные принципы построения стратегии продвижения в сети.</p> <p>Современные методы и инструменты интернет-</p>	ПКс-3.7 3- 1

Компетенция	Индикатор компетенции и его формулировка	*Элементы индикатора компетенции	Индекс элемента
		продвижения (контекстная реклама, таргетированная реклама, SEO, контент-маркетинг); принципы построения эффективных интернет-стратегий; методы анализа и оценки эффективности интернет-кампаний.	3-2
		Современные концепции и подходы к интернет-продвижению; методы анализа больших данных и AI-инструментов для повышения эффективности кампаний; международные стандарты и лучшие практики интернет-продвижения.	ПКс-3.7 3-3
		Уметь	
		Использовать базовые инструменты интернет-продвижения (создание и публикация постов, настройка простых рекламных кампаний); составлять и заполнять техническую документацию (брифы, календарные планы); проводить анализ и оценку эффективности простых рекламных кампаний.	ПКс-3.7 У-1
		Составлять детальные стратегии продвижения в сети, включая контент-план, медиа-план и план мероприятий; использовать специализированные инструменты для анализа аудитории и конкурентов; разрабатывать и реализовывать комплексные интернет-кампании.	ПКс-3.7 У-2
		Разрабатывать и внедрять инновационные стратегии продвижения в сети; использовать сложные аналитические инструменты и технологии для прогнозирования и оптимизации кампаний; внедрять и развивать собственные идеи и подходы в интернет-продвижении.	ПКс-3.7 У-3
		Владеть	
		Базовыми навыками организации и проведения интернет-кампаний; способностью выполнять простые задачи по интернет-продвижению.	ПКс-3.7 В-1
		Средними навыками организации и проведения интернет-кампаний; способностью самостоятельно разрабатывать и воплощать эффективные стратегии продвижения.	ПКс-3.7 В-2
		Высокой квалификацией в области интернет-продвижения; способностью эффективно организовывать и проводить крупные интернет-кампании.	ПКс-3.7 В-3
ПКс-	Способен	Знать	

Компетенция	Индикатор компетенции и его формулировка	*Элементы индикатора компетенции	Индекс элемента
4.6	управлять реализацией стратегии продвижения	Основные понятия и определения, связанные с реализацией стратегии продвижения; простейшие методы и инструменты управления проектом; основные этапы реализации стратегии продвижения.	ПКс-4.6 З-1
		Современные методы и инструменты управления проектами; методы оценки эффективности реализации стратегии продвижения; принципы управления ресурсами и временными рамками.	ПКс-4.6 З-2
		Современные концепции и подходы к управлению проектами; методы анализа и прогнозирования хода реализации стратегии; международные стандарты и лучшие практики управления проектами.	ПКс-4.6 З-3
		Уметь Определять цели и задачи реализации стратегии продвижения; составлять простые планы реализации стратегии; оценивать ход реализации стратегии на начальном этапе.	ПКс-4.6 У-1
		Составлять детальные планы реализации стратегии продвижения; контролировать выполнение мероприятий и корректировать их при необходимости; оценивать эффективность реализации стратегии и предлагать улучшения.	ПКс-4.6 У-2
		Самостоятельно разрабатывать и реализовывать стратегии продвижения; эффективно управлять ресурсами и людьми в процессе реализации стратегии; использовать передовые технологии и инструменты для повышения эффективности реализации стратегии.	ПКс-4.6 У-3
		Владеть Базовыми навыками управления реализацией стратегии продвижения; способностью следить за ходом выполнения простых задач и мероприятий.	ПКс-4.6 В-1
		Средними навыками управления реализацией стратегии продвижения; способностью контролировать и регулировать ход выполнения задач.	ПКс-4.6 В-2
		Высокой квалификацией в области управления реализацией стратегии продвижения; способностью эффективно руководить проектами и достигать поставленных целей.	ПКс-4.6 В-3

Таблица 3

Этапы формирования компетенций в процессе освоения основной образовательной программы

№ п/п	Код индикатора компетенции	Этап формирования компетенции	Контролируемые виды работы по практике	Наименование оценочного средства*
1.	ПКс-1.8, ПКс-2.10, ПКс-3.7, ПКс-4.6	Ознакомительный этап	Тема 1.1. Прохождение инструктажа по технике безопасности Тема 1.2 Изучение организационной характеристики предприятия	Собеседование
2.	ПКс-1.8, ПКс-2.10, ПКс-3.7, ПКс-4.6	Аналитический этап	Тема 2.1. Работа в должности, соответствующей направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Маркетинг») или дублирование должностных обязанностей специалиста по маркетингу организации Тема 2.2 Анализ состояния рынка и основных факторов, влияющих на логистическую деятельность предприятия Тема 2.3 Анализ организации и эффективности управления маркетинговой службой предприятия Тема 2.4 Выполнение индивидуального задания Тема 2.5 Разработка мероприятий по оптимизации маркетинговой деятельности, обоснование их экономической целесообразности Тема 2.6 Обобщение аналитических материалов	Собеседование
3.	ПКс-1.8, ПКс-2.10, ПКс-3.7, ПКс-4.6	Заключительный этап	Тема. 3.1 Подготовка и защита отчета по преддипломной практике.	Отчет по практике

РАЗДЕЛ 2. ОПИСАНИЕ КРИТЕРИЕВ И ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

2.1. Преддипломная практика обобщенно оценивается по следующим критериям:

- 1) Владение компетенциями. Оценивается сформированность компетенций практики и соответствующие им знания, умения и навыки;
- 2) Выполнение и защита отчета по практике.

Таблица 4
Обобщенные критерии оценивания

Обобщенные критерии компетенций	Шкалы оценивания				Обобщенные критерии
	Государственная	Баллы	ECT S		
1	2	3	4	5	6
Обучающийся демонстрирует высокий уровень владения знаниями, умениями и навыками соответствующих компетенций, что позволяет ему решать широкий круг нетиповых задач практики;	Отлично	Зачтено	90-100	A	Содержание отчета соответствует программе прохождения практики, отчет собран в полном объеме; выполнена структурированность отчета (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); грамотное оформление отчета; содержание программы практики раскрыто в полном объеме; не нарушены сроки сдачи отчета; при защите отчета ответы на вопросы четкие, обоснованные и полные, полностью и доходчиво изложены этапы прохождения практики, четко сформулированы результаты
Обучающийся способен самостоятельно воспроизводить и применять соответствующие знания, умения и навыки для решения типовых задач практики, может выполнять поиск и использование новой информации для выполнения новых профессиональных действий на основе полностью освоенных знаний, умений и навыков соответствующих компетенций;	Хорошо	Зачтено	75-89	B-C	Содержание отчета соответствует программе прохождения практики, отчет собран в полном объеме; в отчете не везде прослеживается структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); грамотное оформление отчета; содержание программы практики раскрыто в полном объеме; не нарушены сроки сдачи отчета; при защите отчета ответы на вопросы преимущественно правильные, но недостаточно четкие, сформулированные задачи изложены с некоторыми погрешностями
Знания, умения, навыки сформированы на базовом уровне, обучающиеся	Удовлетворительно	Зачтено	D-E	60-74	Содержание отчета соответствует программе прохождения практики, отчет

Обобщенные критерии компетенций	Шкалы оценивания			Обобщенные критерии	
	Государственная	Баллы	ECT S		
1	2	3	4	5	6
частично, с помощью извне (например, с использованием наводящих вопросов, ассоциативного ряда понятий и т.д.) могут воспроизводить и применять соответствующие значения, умения, навыки					собран в полном объеме; в отчете недостаточно прослеживается структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); в оформлении отчета прослеживается небрежность; содержание программы практики раскрыто не в полном объеме; при защите отчета ответы на вопросы не полные, на некоторые ответ не получен
Обучающийся не способен самостоятельно, без помощи извне, воспроизводить и применять соответствующие знания, умения, навыки или знания, умения и навыки у обучающихся не выявлены.	Неудовлетворительно	Незачтено	F-FX	0-59	При невыполнении указанных выше критериев по итогам практики обучающийся получает оценку «Неудовлетворительно»

Таблица 5
Примерная система оценивания прохождения практики обучающимися

№ п/п	Критерии и основные требования к выполнению	Количество баллов		
		«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»
1.	Выполнение рабочих программы практики и качество выполнения заданий	22-20	20-17	17-16
2.	Соблюдение сроков сдачи отчетной документации	14-13	13-11	11-8
3.	Сбор и обобщение обучающимися данных для оформления отчетной документации по практике	20-19	19-16	16-13
4.	Соблюдение требований к содержанию отчетной документации по практике	14-12	12-10	10-7
5.	Соблюдение требований к	14-12	12-10	10-7

№ п/п	Критерии и основные требования к выполнению оформлению	Количество баллов		
		«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»
6	Оценка руководителя практики от кафедры	5	4	3
7.	Защита отчета по практике на кафедре	5	4	3
8.	Ответы на вопросы при защите отчета по практике	6-4	5-4	4-3
Всего баллов		100-90 (A)	89-75 (B, C)	74-60 (D, E)

При подведении итогов по практике выносится дифференцированная оценка по балльной шкале.

2.2. Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе прохождения практики

По результатам прохождения практики обучающиеся предоставляют отчетную документацию на кафедру не позднее трех календарных дней после окончания практики. Защита проводится не позднее семи календарных дней после сдачи отчета.

Объем отчетной документации по практической подготовке соответствует направлению подготовки (профиль) отчет имеет следующую структуру:

1. Титульный лист.
 2. СОДЕРЖАНИЕ. Содержание должно включать наименование и номера начальных страниц всех глав и параграфов отчета. В содержание необходимо включить все заголовки, имеющиеся в отчетной документации, начиная с введения и заканчивая приложениями.
 3. ВВЕДЕНИЕ. Во введении приводится обоснование актуальности поставленных задач, объект и предмет исследования, формулируются цели и задачи, обозначаются используемые методы исследования
 4. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ (количество глав и их содержание определяется методическими рекомендациями конкретного вида практики. Изложение материала должно быть в нескольких разделах. При написании разделов следует обратить внимание на обеспечение логической связи между ними, последовательность перехода из одной части к другой, на соотношение теоретического и фактического материалов. Раскрытие изучаемого вопроса осуществляется через анализ собранных материалов по исследуемому объекту).
 5. ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ.
 6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Заключение должно содержать основные выводы и выявленные проблемы о проделанной работе, при этом выводы должны быть краткими, органически вытекать из содержания всей работы)
 7. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.
 8. ПРИЛОЖЕНИЯ. Это могут быть образцы документов, которые обучающийся в ходе практики самостоятельно составлял или в оформлении которых принимал участие, а также документы, в которых содержатся сведения о результатах работы обучающегося в период прохождения практики.
- Примерные темы индивидуальных заданий по преддипломной практике в соответствии с утвержденной тематикой дипломных работ:
- 1.Основные пути снижения затрат в процессе закупки товаров производственного и потребительского назначения.

2. Система цен и расчетов при поставке продукции производственно-технического назначения.

3. Совершенствование планирования закупок материальных ресурсов.

4. Организация контроля над закупками материалов.

5. Экономические методы управления закупками товаров производственного и потребительского назначения.

6. Обоснование резервов экономии и рационального использования материальных ресурсов.

7. Вторичные материальные ресурсы и условия их рационального использования в логистических системах.

8. Методы оценки эффективности закупок материальных ресурсов и их совершенствование.

9. Основные принципы построения и функционирования логистической информационной системы.

10. Информационные потоки в системе материально-технического обеспечения предприятий и их рационализация.

Полный перечень тем индивидуальных заданий по преддипломной практике представлен в Методических рекомендациях по организации и прохождению производственной (преддипломной) практики. В таблице приведены типовые вопросы и задания при защите отчёта по преддипломной практике.

Таблица 6

Типовые контрольные задания и вопросы для оценки знаний

Этапы практики	Контрольное задание
Подготовительный этап	<ol style="list-style-type: none">Охарактеризуйте организационно-правовую форму деятельности исследуемого предприятия.Приведите виды деятельности исследуемого субъекта хозяйственной деятельности.Какие локальные нормативные акты Вами изучены?К какому типу относится организационная структура предприятия
Аналитический этап	<ol style="list-style-type: none">Как организована маркетинговая деятельность на предприятии, есть ли отдельное подразделение, на кого возложены функции управления маркетинговой деятельностью?Какие тренды развития выявлены на исследуемом предприятии?Какие маркетинговые мероприятия применяются на исследуемом предприятии?Какие виды маркетинговых коммуникаций Вам известны? Какие из них используются в практической деятельности данного предприятия?Приведите элементы маркетинг-микса. Как они представлены на предприятии?Какие методы продвижения используются на данном объекте исследования?Какие мероприятия по повышению эффективности маркетинговой деятельности Вы разработали?Как рассчитывались показатели экономической эффективности предложенных мероприятий по повышению эффективности маркетинговой деятельности?
Заключительный этап	<ol style="list-style-type: none">Почему выбрана данная тема индивидуального задания?Охарактеризуйте объект исследования.Охарактеризуйте предмет исследования.Какие методы исследования были использованы при

	<p>написании отчета по производственной практике?</p> <p>5. Какой виды исследования вами был осуществлены при написании отчета по практике?</p>
--	---