

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ»

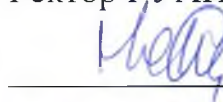
УТВЕРЖДЕНО

решением Ученого совета ГУАП

«16» 09 2022г.

(протокол № УС-04)

Ректор ГУАП



Ю.А. Антохина

«16» 09 2022г.



ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

«Франчайзинг для начинающих: как продать франшизу»

(наименование программы)

Санкт-Петербург, 2022

Лист согласования

Программу составили:

Руководитель ДПП

Канд. экон. наук, доцент
должность, уч. степень, звание



подпись, дата

М.Ю. Бердина
инициалы, фамилия

Декан ФДПО

Д-р экон. наук, профессор каф. 82
должность, уч. степень, звание



подпись, дата

А.М. Мельниченко
инициалы, фамилия

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1 Цель реализации программы

Целью реализации программы является формирование у слушателей профессиональных компетенций, необходимых для профессиональной деятельности в области развития предпринимательской деятельности в формате франчайзинга.

Программа разработана с учетом потребностей самозанятого населения, индивидуальных предпринимателей и представителей малого бизнеса, заинтересованных в освоении процесса организации франчайзингового бизнеса.

Программа профессиональной переподготовки разработана с учетом профессионального стандарта 40.060 «Специалист по сертификации продукции» (утв. Приказом Министерства труда и социальной Российской Федерации от 31.10.2014 № 857н), на основании Квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и других служащих (утв. Постановлением Минтруда РФ от 21.08.1998 № 37 (с изм. на 27.03.2018 г.)), на основании требований приказа Министерства образования и науки РФ от 01.07.2013 № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам» к результатам освоения образовательных программ и методических рекомендаций по разработке дополнительных профессиональных программ на основе профессиональных стандартов от 22 апреля 2015 г. № ВК-1032/06.

1.2 Планируемые результаты обучения

Изучение данной программы направлено на формирование и (или) совершенствование у слушателей следующих компетенций:

профессиональные компетенции:

Вид деятельности – аналитическая:

ПК-1 – Способен разрабатывать маркетинговую стратегию организации, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию при организации франчайзингового бизнеса.

Знать – основные термины и понятия; историю развития франчайзинга в мире, в России;

Уметь – правильно ориентироваться в пакете документации франшизы;

Владеть навыками – ориентации и выбора франшиз в различных отраслях деятельности, руководствуясь приоритетными критериями выбора;

Иметь опыт деятельности – маркетингового планирования и составления бизнес-плана работы сервисной или торговой точки.

ПК-2 - Способен планировать операционную (текущую) деятельность франчайзинговой организации.

Знать – алгоритм действий по созданию франчайзингового проекта и построению франчайзинговой сети;

Уметь – определять проблемные моменты, касающиеся оперативной деятельности бизнеса франчайзи и франчайзера;

Владеть навыками – разработки и реализации организационно-управленческих решений в области торговли и сферы услуг;

Иметь опыт деятельности – финансового планирования и прогнозирования затрат по текущей предпринимательской деятельности в зависимости от специфики франчайзингового бизнеса.

Лицам, успешно освоившим программу повышения квалификации и прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации.

1.3 Требования к уровню подготовки поступающего на обучение, необходимому для освоения программы

К освоению ДПП ПК допускаются:

- лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование;
- лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

1.4 Объем ДПП и форма обучения

Объем ДПП, который включает все виды аудиторной и самостоятельной работы слушателя, практики и время, отводимое на контроль качества освоения слушателем программы составляет 24 часа.

Форма обучения: очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий.

2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

2.1 Требования к организации образовательного процесса

Учебные занятия проводятся не более 8 часов в день.

Для всех видов аудиторных занятий академический час устанавливается продолжительностью 45 минут.

Учебные занятия проводятся парами (два академических часа), продолжительность одной пары 90 минут.

Между парами предусмотрены перерывы не менее 10 минут.

2.2 Кадровое обеспечение

Образовательный процесс по ДПП ПК обеспечивается научно-педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, направленность (профиль) которого, как правило, соответствует преподаваемому курсу, дисциплине (модулю), опыт работы в соответствующей профессиональной сфере и (или) систематически занимающимися научной деятельностью.

При отсутствии педагогического образования научно-педагогические кадры, обеспечивающие образовательный процесс по ДПП ПК, имеют дополнительное профессиональное образование в области профессионального образования и (или) обучения.

Также научно-педагогические кадры проходят в установленном законодательством Российской Федерации порядке обучение и проверку знаний и навыков в области охраны труда.

К образовательному процессу по ДПП ПК также привлечены преподаватели из числа действующих руководителей и ведущих работников профильных организаций, предприятий и учреждений.

2.3 Материально-технические условия

Материально-технические условия приведены в п.п. 3.3. «Рабочие программы учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей)».

2.4 Учебно-методическое и информационное обеспечение

Учебно-методическое и информационное обеспечение приведено в п.п. 3.3. «Рабочие программы учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей)».

3 СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

3.1 Календарный учебный график

Календарный учебный график приведен в таблицах 1 и 2.

Срок обучения 3 дня при 8-часовой учебной нагрузке в день.

Срок обучения 6 дней при 4-часовой учебной нагрузке в день.

Объем ДПП ПК 24 час.

Таблица 1 – Календарный учебный график при 8-часовой учебной нагрузке

№ п/п	Наименование дисциплин (модулей)	Всего, час.	Календарный период, (дни)		
			День 1	День 2	День 3
1.	Франчайзинг для начинающих: как продать франшизу	22	Л/СРС*	Л/СРС	Л/СРС/ПА*
2.	Итоговая аттестация	2			ИА*
ИТОГО, час.		24			

Примечания:

Л–лекции;

СРС – самостоятельная работа;

ПА – промежуточная аттестация;

ИА – итоговая аттестация.

Таблица 2 – Календарный учебный график при 4-часовой учебной нагрузке

№ п/п	Наименование дисциплин (модулей)	Всего, час.	Календарный период, (дни)					
			День 1	День 2	День 3	День 4	День 5	День 6
1.	Франчайзинг для начинающих: как продать франшизу	22	Л*	Л/СРС	Л/СРС	Л	Л/СРС	ПА*
2.	Итоговая аттестация	2						ИА*
ИТОГО, час.		24						

Примечания:

Л–лекции;

СРС – самостоятельная работа;

ПА – промежуточная аттестация;

ИА – итоговая аттестация.

3.2 Учебный план

Учебный план ДПП ПК, реализуемой в полном объеме с использованием аудиторных занятий (или дистанционных образовательных технологий) приведен в таблице 3.

Таблица 3 – Учебный план ДПП ПК, реализуемой в полном объеме с использованием аудиторных занятий (дистанционных образовательных технологий)

№ п/п	Наименование дисциплин (модулей)	ОТ*, час.	Аудиторные/ дистанционные занятия, час.			СРС**, час.	Форма промежуточной аттестации (при наличии)	Компетенции	
			Всего	из них***					
				Лекции	Лаб. раб.				Практ. занят., семинары
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Раздел 1. Понятие и виды франчайзинга	7	5	5			2		ПК-1, ПК-2
2	Раздел 2. Алгоритм создания бизнеса на основе франчайзингового проекта или как стать франчайзером/ франчайзи	15	9	9			4	2	ПК-1, ПК-2
Итоговая аттестация		2						2	ПК-1, ПК-2
ИТОГО:		24	14	14	×	×	6	4	

3.3 Рабочие программы учебных предметов курсов, дисциплин (модулей), практик/ стажировок

Формы рабочей программы учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики/ стажировки по ДПП ПК приведены ниже.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОГО КУРСА

«Франчайзинг для начинающих: как продать франшизу» (Название)

По ДПП ПК «Франчайзинг для начинающих: как продать франшизу»
(Наименование ДПП)

Форма обучения: очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий

1. Цель

Целью реализации учебного курса является формирование у слушателей профессиональных компетенций, необходимых для деятельности в области развития предпринимательской деятельности в формате франчайзинга.

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ДПП

В результате освоения учебного курса слушатель должен обладать следующими компетенциями:

ПК-1 – Способен разрабатывать маркетинговую стратегию организации, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию при организации франчайзингового бизнеса.

Знать – основные термины и понятия; историю развития франчайзинга в мире, в России;

Уметь – правильно ориентироваться в пакете документации франшизы;

Владеть навыками – ориентации и выбора франшиз в различных отраслях деятельности, руководствуясь приоритетными критериями выбора;

Иметь опыт деятельности – маркетингового планирования и составления бизнес-плана работы сервисной или торговой точки.

ПК-2 - Способен планировать операционную (текущую) деятельность франчайзинговой организации.

Знать – алгоритм действий по созданию франчайзингового проекта и построению франчайзинговой сети;

Уметь – определять проблемные моменты, касающиеся оперативной деятельности бизнеса франчайзи и франчайзера;

Владеть навыками – разработки и реализации организационно-управленческих решений в области торговли и сферы услуг;

Иметь опыт деятельности – финансового планирования и прогнозирования затрат по текущей предпринимательской деятельности в зависимости от специфики франчайзингового бизнеса.

3. Объем

Данные об общем объеме учебного курса трудоемкости отдельных видов учебной работы представлены в таблице 1

Таблица 1 – Объем и трудоемкость курса

Вид учебной работы	Всего
1	2
Общая трудоемкость дисциплины (модуля), (час)	24
<i>Аудиторные занятия</i> , всего час., <i>В том числе*</i>	14
Лекции (Л), (час)	14
Практические/семинарские занятия (ПЗ), (час)	X
Лабораторные работы (ЛР), (час)	X
<i>Самостоятельная работа</i> , всего (час)	6
Промежуточная аттестация	2
Вид промежуточной аттестации (при наличии)	зачет

4. Содержание

4.1. Распределение трудоемкости по разделам, темам и видам занятий

Разделы, темы и их трудоемкость приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Разделы, темы учебного курса и их трудоемкость

Разделы, темы	Виды учебных занятий*	
	Лекции (час.)	Самостоятельная работа (час.)
Раздел 1. Понятие и виды франчайзинга		
Тема 1.1. Основная терминология, история развития франчайзинга	1	
Тема 1.2. Преимущества и недостатки франчайзинга	1	
Тема 1.3. Виды франчайзинга	2	2
Тема 1.4. Кто может стать франчайзером / франчайзи?	1	
Раздел 2. Алгоритм создания бизнеса на основе франчайзингового проекта или как стать франчайзером/франчайзи		
Тема 2.1. Содержание франчайзингового пакета	2	2
Тема 2.2. Отраслевые и географические направления развития франчайзинга	2	
Тема 2.3. Структура франчайзингового договора	3	2
Тема 2.4. Как найти потенциального партнера по бизнесу?	2	
Итого:	14	6

5. Организационно-педагогические условия

5.1. Материально-технические условия

Состав материально-технической базы представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Состав материально-технической базы

№ п/п	Наименование составной части материально-технической базы*	Номер аудитории (при необходимости)
1	Занятия проводятся в системе дистанционного обучения ГУАП или на платформе Scype	

5.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение

Перечень основной и дополнительной литературы приведен в таблице 4.

Таблица 4 – Перечень основной и дополнительной литературы

Шифр / URL адрес	Библиографическая ссылка	Количество экземпляров в библиотеке (кроме электронных экземпляров)
Основная литература		
https://znanium.com/catalog/document?id=334918	Еремин А.А. Франчайзинг и договор коммерческой концессии: теория и практика применения. Монография. – М. Юстицинформ, 2017, 208 с.	
https://znanium.com/catalog/document?id=400268	Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности. – М.: Изд-во ФОРУМ, 2022, 256 с.	
Дополнительная литература		
5	Бердина М.Ю., Бердин А.Э. Организация и ведение бизнеса в условиях глобализации. Учебное пособие. – СПб.: ГУАП, 2016	

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения учебного курса приведен в таблице 5.

Таблица 5 – Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

URL адрес	Наименование
	Не предусмотрено

Перечень используемого программного обеспечения представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование
	Не предусмотрено

Перечень используемых информационно-справочных систем представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Перечень информационно-справочных систем

№ п/п	Наименование
-------	--------------

Не предусмотрено

6. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации

6.1. Состав оценочных материалов приведен в таблице 8.

Таблица 8 – Состав оценочных материалов для промежуточной аттестации

Вид промежуточной аттестации	Примерный перечень оценочных материалов
Тест	Перечень вопросов для теста

6.2. В качестве критериев оценки уровня сформированности (освоения) у обучающихся компетенций применяется шкала университета. В таблице 9 представлена 4-балльная шкала для оценки сформированности компетенций.

Таблица 9 – Критерии оценки уровня сформированности компетенций

Оценка компетенции (4-балльная шкала)	Характеристика сформированных компетенций
«отлично» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – слушатель глубоко и всесторонне усвоил программный материал; – уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает; – опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью направления; – умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи; – делает выводы и обобщения; – свободно владеет системой специализированных понятий.
«хорошо» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – слушатель твердо усвоил программный материал, грамотно и по существу излагает его, опираясь на знания основной литературы; – не допускает существенных неточностей; – увязывает усвоенные знания с практической деятельностью направления; – аргументирует научные положения; – делает выводы и обобщения; – владеет системой специализированных понятий.
«удовлетворительно» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – слушатель усвоил только основной программный материал, по существу излагает его, опираясь на знания только основной литературы; – допускает несущественные ошибки и неточности; – испытывает затруднения в практическом применении знаний направления; – слабо аргументирует научные положения; – затрудняется в формулировании выводов и обобщений; – частично владеет системой специализированных понятий.
«неудовлетворительно» «не зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – слушатель не усвоил значительной части программного материала; – допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении проблем в конкретном направлении; – испытывает трудности в практическом применении знаний; – не может аргументировать научные положения; – не формулирует выводов и обобщений.

Типовые контрольные задания или иные материалы:

Вопросы (задачи) для экзамена (таблица 10).

Таблица 10 – Вопросы (задачи) для экзамена

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для экзамена
	Не предусмотрено

Вопросы (задачи) для зачета / дифференцированного зачета (таблица 11).

Таблица 11 – Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для зачета / дифференцированного зачета
	Не предусмотрено

Вопросы для проведения промежуточной аттестации при тестировании (таблица 12).

Таблица 12 – Примерный перечень вопросов для тестов

№ п/п	Примерный перечень вопросов для тестов
1.	<p>Выберите один правильный ответ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● После подписания договора, франчайзи получает право собственности на товарный знак ■ Право собственности на товарный знак остается у франчайзи после окончания выплат всех платежей ● Право собственности на товарный знак регулируется франчайзинговым договором ● Франчайзи вообще не получает прав собственности на товарный знак
2.	<p>Выберите несколько правильных ответов</p> <p>Преимуществами для франчайзи являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Установление необходимого сотрудничества среди всех франчайзи системы. ■ Франчайзинг - это быстрое и эффективное начало бизнеса. ● Определение финансовой мощи франчайзера. ● Франчайзинг устанавливает четкие территориальные границы ведения бизнеса
3.	<p>Впишите правильный ответ</p> <p>Франчайзи платит франчайзеру первоначальный взнос и текущую плату (роялти) за права на бизнес.</p>

Контрольные и практические задачи / задания по дисциплине (модулю) (таблица 13).

Таблица 13 – Примерный перечень контрольных и практических задач / заданий

№ п/п	Примерный перечень контрольных и практических задач / заданий
	Не предусмотрено

Программу составил(а)

Руководитель ДПП

Канд. экон. наук, доцент
должность, уч. степень, звание


подпись, дата

М.Ю. Бердина
инициалы, фамилия

Декан ФДПО

Д-р экон. наук, профессор каф. 82
должность, уч. степень, звание


подпись, дата

А.М. Мельниченко
инициалы, фамилия

4. ПРОГРАММА ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

4.1. Форма итоговой аттестации и оценочные материалы

Итоговая аттестация проводится в форме зачета

Форма проведения итогового зачета – защита самостоятельного практико-ориентированного проекта в демонстрационном формате.

Перечень рекомендуемой литературы, необходимой при подготовке к итоговому зачету/ экзамену или ИАР приводится в подразделе 3.3.

Перечень вопросов для итогового зачета/ экзамена приводится в таблицах 10–12.

4.2. Требования к итоговой аттестационной работе и порядку их выполнения

Итоговая аттестационная работа слушателя представляет собой самостоятельный практико-ориентированный проект, подтверждающий уровень знаний и умений, способность применять знания при решении практических профессиональных задач.

Защита ИАР производится очно (онлайн в формате видеоконференции) или офлайн (видеозапись). Защита сопровождается показом разработанного продукта.

4.3. Перечень рекомендуемой литературы для итоговой аттестации

Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой при подготовке к ИА, приведен в таблице 1.

Таблица 1– Перечень основной и дополнительной литературы

Шифр / URL адрес	Библиографическая ссылка	Количество экземпляров в библиотеке (кроме электронных экземпляров)
Основная литература		
https://znanium.com/catalog/document?id=334918	Еремин А.А. Франчайзинг и договор коммерческой концессии: теория и практика применения. Монография. – М. Юстицинформ, 2017, 208 с.	
https://znanium.com/catalog/document?id=400268	Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности. – М.: Изд-во ФОРУМ, 2022, 256 с.	
Дополнительная литература		
5	Бердина М.Ю., Бердин А.Э. Организация и ведение бизнеса в условиях глобализации. Учебное пособие. – СПб.: ГУАП, 2016	

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых при подготовке к ИА, представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых при подготовке к ИА

URLадрес	Наименование
https://www.rusfranch.ru	Российская Ассоциация Франчайзинга
https://franshiza.ru/	Каталог франшиз
https://topfranchise.ru/catalog/	Каталог франшиз

4.4. Материально-технические условия

Перечень материально–технической базы, необходимой для проведения ИА, представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Материально-техническая база

№ п/п	Наименование материально–технической базы	Номер аудитории (при необходимости)
	Персональный компьютер с программным обеспечением для составления презентаций и работе в формате видео-конференций	

4.5. Оценочные материалы для проведения итоговой аттестации

4.5.1. Фонд оценочных материалов для проведения итогового зачета/ экзамена.

Состав фонда оценочных материалов для проведения итогового зачета/экзамена приведен в таблице 4.

Таблица 4 – Состав фонда оценочных материалов для проведения итогового зачета/ экзамена

Форма проведения итогового зачета/ экзамена	Перечень оценочных материалов
Защита самостоятельного проекта	Разработка практико-ориентированного самостоятельного проекта. (Сфера применения франчайзинга согласовывается с руководителем ДПП ПК в индивидуальном порядке).

Описание показателей и критериев для оценки компетенций, а также шкал оценивания для итогового зачета/экзамена.

Описание показателей для оценки компетенций для итогового зачета/экзамена:

- способность последовательно, четко и логично излагать материал;
- умение справляться с задачами;
- умение формулировать ответы на вопросы в рамках программы итогового зачета/экзамена с использованием материала научно–методической и научной литературы;
- уровень правильности обоснования принятых решений при выполнении практических задач.

Оценка уровня сформированности (освоения) компетенций осуществляется на основе таких составляющих как: знание, умение, владение навыками и/или опытом деятельности в соответствии с планируемыми результатами обучения по ДПП.

В качестве критериев оценки уровня сформированности (освоения) у слушателей компетенций при проведении итогового зачета/экзамена в формах «устная», «письменная» и с применением средств электронного обучения, применяется 4–балльная шкала (таблица 5).

Таблица 5–Критерии оценки уровня сформированности компетенций

Оценка компетенции (4-балльная шкала)	Характеристика сформированных компетенций
«отлично» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – слушатель глубоко и всесторонне усвоил программный материал; – уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает; – опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью направления; – умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи; – делает выводы и обобщения; – свободно владеет системой специализированных понятий.
«хорошо» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – слушатель твердо усвоил программный материал, грамотно и по существу излагает его, опираясь на знания основной литературы; – не допускает существенных неточностей; – увязывает усвоенные знания с практической деятельностью направления; – аргументирует научные положения; – делает выводы и обобщения; – владеет системой специализированных понятий.
«удовлетворительно» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – слушатель усвоил только основной программный материал, по существу излагает его, опираясь на знания только основной литературы; – допускает несущественные ошибки и неточности; – испытывает затруднения в практическом применении знаний направления; – слабо аргументирует научные положения; – затрудняется в формулировании выводов и обобщений; – частично владеет системой специализированных понятий.
«неудовлетворительно» «не зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – слушатель не усвоил значительной части программного материала; – допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении проблем в конкретном направлении; – испытывает трудности в практическом применении знаний; – не может аргументировать научные положения; – не формулирует выводов и обобщений.

Типовые контрольные задания или иные материалы представлены в таблицах 6 – 8.

Таблица 6 – Список вопросов для итогового зачета/экзамена, проводимого в письменной/устной форме

№ п/п	Список вопросов для итогового зачета/экзамена, проводимого в письменной/устной форме	Компетенции
	Не предусмотрено	

Таблица 7 – Перечень задач для итогового зачета/экзамена, проводимого в письменной/устной форме

№ п/п	Перечень задач для итогового зачета/ экзамена, проводимого в письменной/устной форме	Компетенции
1.	Разработать стратегию создания франчайзингового пакета в сфере сотрудничества в промышленной области.	ПК-1, ПК-2
2.	Разработать стратегию создания франчайзингового пакета в сфере товарного обращения.	ПК-1, ПК-2

3.	Разработать стратегию создания франчайзингового пакета в сфере услуг.	ПК-1, ПК-2
----	---	------------

Таблица 8 – Тесты для итогового зачета/экзамена, проводимого с применением средств электронного обучения

№ п/п	Тесты для итогового зачета/экзамена, проводимого с применением средств электронного обучения	Компетенции
	Не предусмотрено	

4.5.2. Фонд оценочных материалов для оценки защиты итоговой аттестационной работы

Описание показателей для оценки компетенций для ИАР и ее защиты:

- актуальность темы ИАР;
- теоретическая и практическая значимость результатов работы и/или исследования;
- полнота и всестороннее раскрытие темы ИАР;
- соответствие результатов работы и/или исследования поставленным цели и задачам в ИАР;
- соответствие оформления ИАР установленным требованиям.

Оценка уровня сформированности (освоения) компетенций осуществляется на основе таких составляющих как: знание, умение, владение навыками и/или опытом деятельности в соответствии с целью ДПП ПК.

В качестве критериев оценки уровня сформированности (освоения) у слушателя компетенций применяется 4-балльная шкала, представленная в таблице 9.

Таблица 9 – Критерии оценки уровня сформированности компетенций

Оценка компетенции (4-балльная шкала)	Характеристика сформированных компетенций
«отлично» зачтено	<ul style="list-style-type: none"> – слушатель глубоко и всесторонне усвоил учебный материал ОП, уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает; – опираясь на знания основной и дополнительной литературы, слушатель свободно привязывает усвоенные научные положения к практической деятельности, обосновывая выдвинутые предложения; – слушатель умело обосновывает и аргументирует выбор темы ИАР и выдвигаемые им идеи; – слушатель аргументировано делает выводы; – прослеживается четкая корреляционная зависимость между поставленными целью и задачами и полученными результатами работы и/или исследования; – слушатель свободно владеет системой специализированных понятий; – содержание доклада, иллюстративно–графического материала (при наличии) обучающегося полностью соответствует содержанию ИАР; – слушатель соблюдает требования к оформлению ИАР и иллюстративно–графического материала (при наличии); – слушатель четко выделяет основные результаты своей профессиональной деятельности и обосновывает их теоретическую и практическую значимость; – слушатель строго придерживается регламента выступления; – слушатель ясно и аргументировано излагает материалы доклада;

	<ul style="list-style-type: none"> – присутствует четкость в ответах обучающегося на поставленные членами ИАК вопросы; – слушатель точно и грамотно использует профессиональную терминологию при защите ИАР.
<p style="text-align: center;">«хорошо» зачтено</p>	<ul style="list-style-type: none"> – слушатель всесторонне усвоил учебный материал ОП, логично, последовательно и грамотно его излагает; – опираясь на знания основной и дополнительной литературы, слушатель привязывает усвоенные научные положения к практической деятельности, обосновывая выдвинутые предложения; – слушатель грамотно обосновывает выбор темы ИАР и выдвигаемые им идеи; – слушатель обоснованно делает выводы; – прослеживается зависимость между поставленными целью и задачами и полученными результатами работы и/или исследования; – слушатель владеет системой специализированных понятий; – содержание доклада и иллюстративно–графического материала (при наличии) обучающегося соответствует содержанию ИАР; – слушатель соблюдает требования к оформлению ИАР и иллюстративно–графического материала (при наличии); – слушатель выделяет основные результаты своей профессиональной деятельности и обосновывает их теоретическую и практическую значимость; – слушатель придерживается регламента выступления; – слушатель ясно излагает материалы доклада; – присутствует логика в ответах обучающегося на поставленные членами ИАК вопросы; – слушатель грамотно использует профессиональную терминологию при защите ИАР.
<p style="text-align: center;">«удовлетворительно» зачтено</p>	<ul style="list-style-type: none"> – слушатель слабо усвоил учебный материал ОП, при его изложении допускает неточности; – опираясь на знания только основной литературы, слушатель привязывает научные положения к практической деятельности направления, выдвигая предложения; – слушатель слабо и неуверенно обосновывает выбор темы ИАР и выдвигаемые им идеи; – слушатель не аргументировано делает выводы и заключение; – не прослеживается зависимость между поставленными целью и задачами и полученными результатами работы и/или исследования; – слушатель плохо владеет системой специализированных понятий; – содержание доклада и иллюстративно–графического материала (при наличии) обучающегося не полностью соответствует содержанию ИАР; – слушатель допускает ошибки при оформлении ИАР и иллюстративно–графического материала (при наличии); – слушатель слабо выделяет основные результаты своей профессиональной деятельности и не обосновывает их теоретическую и практическую значимость;

	<ul style="list-style-type: none"> – слушатель отступает от регламента выступления; – слушатель сбивчиво и не уверено излагает материалы доклада; – отсутствует логика в ответах обучающегося на поставленные членами ИАК вопросы; – слушатель не точно использует профессиональную терминологию при защите ИАР.
<p style="text-align: center;">«неудовлетворительно» не зачтено</p>	<ul style="list-style-type: none"> – слушатель не усвоил учебный материал ОП, при его изложении допускает неточности; – слушатель допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении проблем в конкретном направлении; – слушатель не может обосновать выбор темы ИАР; – слушатель не может сформулировать выводы; – слабая зависимость между поставленными целью и задачами и полученными результатами работы и/или исследования; – слушатель не владеет системой специализированных понятий; – содержание доклада и иллюстративно–графического материала (при наличии) обучающегося не полностью соответствует содержанию ИАР; – слушатель не соблюдает требования к оформлению ИАР и иллюстративно–графического (при наличии) материала; – слушатель не выделяет основные результаты своей профессиональной деятельности и не может обосновать их теоретическую и практическую значимость; – слушатель не соблюдает регламент выступления; – отсутствует аргументированность при изложении материалов доклада; – отсутствует ясность в ответах слушателя на поставленные членами ИАК вопросы; – слушатель не грамотно использует профессиональную терминологию при защите ИАР; – содержание ИАР не соответствует установленному уровню оригинальности.