

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ  
«ТЕХНИКУМ РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ  
имени А. В. ВОСКРЕСЕНСКОГО»

ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

Специальность 11.02.15 Инфокоммуникационные сети и системы связи

квалификации выпускника – специалист по обслуживанию  
телекоммуникаций

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
СГ.07 «Основы предпринимательства»

Форма обучения - очная

2024 г

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании методического объединения профессионального цикла  
Председатель методического объединения профессионального цикла  
\_\_\_\_\_Ильина А.В.

Протокол №  
от «\_\_\_» 20\_\_\_г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования 11.02.15 Инфокоммуникационные сети и системы связи

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по УМР автономного профессионального образовательного учреждения Удмуртской Республики «Техникум радиоэлектроники и информационных технологий имени А.В. Воскресенского»

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_ г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
СГ.07 «Основы предпринимательства»

для специальности 11.02.15 Инфокоммуникационные сети и системы связи

Разработчик: Агапитова Е.Ю., АПОУ УР «ТРИТ им. А. В. Воскресенского»

Контрольно-измерительные материалы предназначены для входного контроля по общеобразовательной дисциплине СГ.07 «Основы предпринимательства» специальности 11.02.15 Инфокоммуникационные сети и системы связи.

### **Общие положения**

Фонд оценочных средств (ФОС) предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу дисциплины СГ.07 «Основы предпринимательства».

ФОС включают контрольно-оценочные и контрольно-измерительные материалы для проведения входного, текущего контроля и промежуточной аттестации.

ФОС разработан на основании

- примерной программы учебной дисциплины;
- рабочей программы учебной дисциплины.

### **1. Паспорт оценочных средств**

В результате контроля и оценки по дисциплине осуществляется комплексная проверка следующих умений (У) и знаний (З):

<b>Код ПК, ОК</b>	<b>Умения</b>	<b>Знания</b>
ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ОК 09	<p>применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни;</p> <p>взаимодействовать в коллективе и работать в команде;</p> <p>рационально планировать свои доходы и расходы;</p> <p>грамотно применяет полученные знания для оценки собственных экономических действий в качестве потребителя, налогоплательщика, страхователя, члена семьи и гражданина;</p> <p>использовать приобретенные знания для выполнения практических заданий, основанных на ситуациях, связанных с банковскими операциями,</p>	<p>основные понятия финансовой грамотности и основные законодательные акты, регламентирующие ее вопросы;</p> <p>виды принятия решений в условиях ограниченности ресурсов;</p> <p>основные виды планирования;</p> <p>устройство банковской системы, основные виды банков и их операций;</p> <p>сущность понятий «депозит» и «кредит», их виды и принципы;</p> <p>схемы кредитования физических лиц;</p> <p>устройство налоговой системы, виды налогообложения физических лиц;</p> <p>признаки финансового мошенничества;</p> <p>основные виды ценных бумаг и их доходность;</p> <p>формирование инвестиционного портфеля;</p>

	<p>рынком ценных бумаг, страховым рынком, фондовой и валютной биржами;</p> <p>анализирует состояние финансовых рынков, используя различные источники информации;</p> <p>определять назначение видов налогов и применять полученные знания для расчёта НДФЛ, налоговых вычетов, заполнения налоговой декларации;</p> <p>применять правовые нормы по защите прав потребителей финансовых услуг и выявлять признаки мошенничества на финансовом рынке в отношении физических лиц;</p> <p>планировать и анализировать семейный бюджет и личный финансовый план;</p> <p>составлять обоснование бизнес-идеи;</p> <p>применять полученные знания для увеличения пенсионных накоплений</p>	<p>классификацию инвестиций, основные разделы бизнес-плана;</p> <p>виды страхования;</p> <p>виды пенсий, способы увеличения пенсий</p>
<p>ПК 4.1. ПК.4.2 ПК.4.3</p>	<p>- определять миссию, цели, стратегию структурного подразделения;</p> <p>-планировать бюджет структурного подразделения;</p> <p>-рассчитывать производственную мощность организации (цеха, участка) и длительность производственного цикла;</p> <p>-рассчитывать показатели, характеризующие эффективность организации</p>	<p>Федеральный закон «О связи», Федеральный закон «О защите прав потребителей»;</p> <p>методы расчета показателей производительности труда, принципы и методы внутрифирменного планирования;</p> <p>формы планирования и виды планов.</p>

	<p>обслуживания основного и вспомогательного производства;</p> <p>-рассчитывать показатели использования основных и оборот-ных средств;</p> <p>-рассчитывать плановую численность работников по обработке обмена и обслуживания абонентов и работников, занятых эксплуатационно-техническим обслуживанием оборудования и сооружений связи;</p> <p>-рассчитывать среднесписочную численность работников и показатели движения кадров структурных подразделений, отвечающих за предоставление телематических услуг;</p> <p>-рассчитывать технико-экономические показатели;</p> <p>-планировать создание собственного дела в соответствии с важнейшими рыночными принципами;</p> <p>-предлагать предпринимательские идеи для получения прибыли.</p>	
--	--	--

**Количество вариантов:** 1 варианта теста, состоящего из 20 вопросов

**Время выполнения экзаменационного задания:** 30 минут.

**Оборудование:** бумага, ручка, бланки с заданиями.

**Входной контроль  
по дисциплине «Основы предпринимательства»**

**1. Установите соответствие:**

1 – Налог

А – продукт труда, произведенный для продажи и удовлетворения спроса на рынке;

2 – Товар	Б – самостоятельный объект рыночных отношений действующий на свой страх и риск в целях получения прибыли;
3 – Услуга	В – экономическая величина, получаемая в результате превышения доходов над расходами;
4 – Прибыль	Г – установленный государством обязательный сбор, уплачиваемый учреждениями и населением;
5 – Предприниматель	Д – результат непроизводительной деятельности, направленной на

## 2.

1 – Нужда	А – денежная сумма, уплачиваемая за единицу товара или услуги;
2 – Обмен	Б – ощущение человеком нехватки чего-либо;
3 – Сделка	В – акт получения от кого-либо желаемого объекта с предложением чего-либо взамен;
4 – Цена	Г – коммерческий обмен ценностями между двумя сторонами;
5 – Потребность	Д – необходимость, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида.

## 3.

1 – Аренда	А – собственность предприятия, представляющая стоимость выпущенных им акций или стоимость основных и оборотных средств;
2 – Договор	Б – имущественный наем, договор, по которому одна сторона предоставляет другой стороне имущество во временное пользование, за определенную плату;
3 – Устав	В – свод правил, прав и обязанностей, регулируемых деятельностью организации, взаимоотношения с другими организациями и частными лицами;
4 – Капитал	Г – права владельца имущества, принадлежащие одному или нескольким лицам, организации или государству;
5 – Собственность	Д – соглашение между двумя или

большим количеством лиц или организаций, направленное на установление, изменение или прекращение прав и обязанностей.

**Выберете правильный ответ**

**4. Из приведенного перечня выберите, что не обязательно для отражения в уставе предприятия:**

- а – владельцы предприятия;
- б – юридический статус предприятия
- в – юридический адрес предприятия
- г – предмет деятельности предприятия
- д – штатное расписание предприятия

**5. Определяет цели, намечает планы, контролирует их выполнение, руководит работниками:**

- а – менеджер
- б – хозяин
- в – коммерсант
- г – маркетолог
- д – финансист

**6. Самостоятельная инициативная деятельность граждан или их объединений, осуществляемая на свой страх и риск, под собственную имущественную ответственность с целью получения прибыли, называется:**

- а – менеджмент
- б – производство
- в – маркетинг
- г – коммерция
- д – предпринимательство

**7. Налогом не облагаются:**

- А- пенсии
- Б – пособия по уходу за ребенком
- В- прибыль предприятия
- Г – средства, выделенные на благотворительные цели
- Д – выигрыши в лотерею
- Е – алименты

**8. Дополните предложение**

Свод правил и положений, устанавливающих порядок деятельности предприятия – это \_\_\_\_\_.

**9. Закончите предложение**

Финансовая несостоятельность, сопровождающаяся прекращением хозяйственной деятельности и выплат по долговым обязательствам, а также последующее объявление судом несостоятельности называется ...

**Прочитайте утверждение, если Вы считаете, что оно правильное поставьте «+», если нет « - ».**

**10.** Бизнес-план представляет документ, который отражает специфику предприятия и особенности его производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности.

**11.** Цена – это денежное выражение стоимости; экономическая категория, позволяющая косвенно измерить величину затраченного на производство товара общественно необходимого рабочего времени.

**12.** Налоги – это экономическая база содержания государственного аппарата, армии, непроизводственной сферы.

**13.** Прибыль – сумма между доходом и издержками.

**14.** К активной части основных фондов относят машины и оборудование, транспортные средства, инструменты.

**15.** Материальные основные фонды включают: расходы на разведку полезных ископаемых; компьютерное программное обеспечение и базы данных; наукоемкие промышленные технологии.

**16.** Сегмент — группа покупателей, обладающая похожими потребностями, желаниями и возможностями.

**17.** Государство может предоставлять малым предприятиям прямую безвозмездную и безвозвратную финансовую поддержку в форме субсидий.

**18.** Ёмкость рынка включает изучение характера спроса на товар, выявление районов выгодного и убыточного сбыта.

**19.** К товарам краткосрочного пользования относят: мыло, мясо, одежду обувь.

**20.** Объектами рынка являются продавцы и покупатели.

### **Эталон правильных ответов**

<b>№ вопроса</b>	<b>эталон правильного ответа</b>
<b>1</b>	1-г; 2-а ; 3-д; 4-в; 5-б
<b>2</b>	1-б; 2-в; 3-г; 4-а; 5-д
<b>3</b>	1-б; 2-д; 3-в; 4-а; 5-г
<b>4</b>	д
<b>5</b>	а
<b>6</b>	д
<b>7</b>	а; б; г; д; е
<b>8</b>	устав
<b>9</b>	банкротство
<b>10</b>	+
<b>11</b>	+
<b>12</b>	+

<b>13</b>	- (разница)
<b>14</b>	+
<b>15</b>	- (здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства)
<b>16</b>	+
<b>17</b>	+
<b>18</b>	- (показатель, характеризующий, какое количество продукции в натуральном и денежном выражении можно продать за определённый срок на конкретном рынке)
<b>19</b>	- (одежда и обувь относятся к товаром длительного спроса)
<b>20</b>	- (объектами рынка являются товары и деньги)

Задание	Баллы	Примечание
Задание 1	30	установите соответствие: каждый правильно выполненное задание оценивается в 2 балла.
Задание 2	70	Выберете правильный ответ: каждый правильно выполненное задание оценивается в 2 балла.
Итого	100	

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
Менее 70	2	не удовлетворительно

***Спасибо за работу!***

### **Итоговый контроль**

***Форма работы:*** Защита бизнес-плана.

***Время выполнения работы:*** 90 минут.

***Оборудование:*** компьютер, экран

***Основные источники (для подготовки к контролю):***

1. Шкатулла В.И. Основы правовых знаний: учеб. Пособие для студ. Учреждений сред. проф. образования / В.И. Шкатулла, В.В. Шкатулла, М.В. Сытинская ; под ред. В.И. Шкатуллы. – 10-е изд., перераб. – М. : Издательский центр «Академия», 2020. – 400с.
2. Казначёвская Г.Б. Менеджмент : учебник / Г. Б. Казначевская – Изд. 16-е, стер. – Ростов н/Д : Феникс, 2020. – 347 , [1] с. – (Среднее профессиональное образование).

### **Формы защиты:**

- 1) Защита бизнес-плана с докладом и презентацией.

### **Методические указания по подготовке сообщения на тему «Бизнес-план».**

Регламент устного публичного выступления – не более 10 минут. Искусство устного выступления состоит не только в отличном знании предмета речи, но и в умении преподнести свои мысли и убеждения правильно и упорядоченно, красноречиво и увлекательно.

Любое устное выступление должно удовлетворять трем основным критериям, которые в конечном итоге и приводят к успеху: это критерий правильности, т.е. соответствия языковым нормам, критерий смысловой адекватности, т.е. соответствия содержания выступления реальности, и критерий эффективности, т.е. соответствия достигнутых результатов поставленной цели.

Работу по подготовке устного выступления можно разделить на два основных этапа: докоммуникативный этап (подготовка выступления) и коммуникативный этап (взаимодействие с аудиторией).

Работа по подготовке устного выступления начинается с осмысления темы. Выступление не должна быть перегружено, нельзя "объять необъятное", охват большого количества вопросов приведет к их беглому перечислению, к декларативности вместо глубокого анализа. Неудачные формулировки - слишком длинные или слишком краткие и общие, очень банальные и скучные, не содержащие проблемы, оторванные от дальнейшего текста и т.д.

Само выступление должно состоять из трех частей:

- вступления (10-15% общего времени),
- основной части (60-70%),
- заключения (20-25%).

Вступление включает в себя представление автора (фамилия, имя отчество, при необходимости место учебы/работы, статус, номер группы), название доклада, расшифровку подзаголовка с целью точного определения содержания выступления, четкое определение стержневой идеи. Стержневая идея проекта понимается как основной тезис, ключевое положение. Стержневая идея дает возможность задать определенную тональность выступлению. Сформулировать основной тезис означает ответить на вопрос, зачем говорить (цель) и о чем говорить (средства достижения цели).

Требования к основному тезису выступления:

- фраза должна утверждать главную мысль и соответствовать цели выступления;
- суждение должно быть кратким, ясным, легко удерживаться в кратковременной памяти;
- мысль должна пониматься однозначно, не заключать в себе противоречия.

В речи может быть несколько стержневых идей, но не более трех.

Самая частая ошибка в начале речи – либо извиняться, либо заявлять о своей неопытности. Результатом вступления должны быть заинтересованность слушателей, внимание и расположенность к презентатору и будущей теме.

К аргументации в пользу стержневой идеи проекта можно привлекать фото-, видеофрагменты, аудиозаписи, фактологический материал. Цифровые данные для облегчения восприятия лучше демонстрировать посредством таблиц и графиков, а не злоупотреблять их зачитыванием. Лучше всего, когда в устном выступлении количество цифрового материала ограничено, на него лучше ссылаться, а не приводить полностью, так как обилие цифр скорее утомляет слушателей, нежели вызывает интерес.

План развития основной части должен быть ясным. Должно быть отобрано оптимальное количество фактов и необходимых примеров.

В научном выступлении принято такое употребление форм слов: чаще используются глаголы настоящего времени во «вневременном» значении, возвратные и безличные глаголы, преобладание форм 3-го лица глагола, форм несовершенного вида, используются неопределенно-личные предложения. Перед тем как использовать в своей презентации корпоративный и специализированный жаргон или термины, вы должны быть уверены, что аудитория поймет, о чем вы говорите.

Если использование специальных терминов и слов, которые часть аудитории может не понять, то постарайтесь дать краткую характеристику каждому из них, когда употребляете их в процессе презентации впервые.

Самые частые ошибки в основной части доклада - выход за пределы рассматриваемых вопросов, перекрывание пунктов плана, усложнение отдельных положений речи, а также перегрузка текста теоретическими рассуждениями, обилие затронутых вопросов (декларативность, бездоказательность), отсутствие связи между частями выступления, несоразмерность частей выступления (затянутое вступление, скомканность основных положений, заключения).

В заключении необходимо сформулировать выводы, которые следуют из основной идеи (идей) выступления. Правильно построенное заключение способствует хорошему впечатлению от выступления в целом. В заключении имеет смысл повторить стержневую идею и, кроме того, вновь (в кратком виде) вернуться к тем моментам основной части, которые вызвали интерес слушателей. Закончить выступление можно решительным заявлением. Вступление и заключение требуют обязательной подготовки, их труднее всего создавать на ходу. Психологи доказали, что лучше всего запоминается

сказанное в начале и в конце сообщения ("закон края"), поэтому вступление должно привлечь внимание слушателей, заинтересовать их, подготовить к восприятию темы, ввести в нее (не вступление важно само по себе, а его соотнесение с остальными частями), а заключение должно обобщить в сжатом виде все сказанное, усилить и сгустить основную мысль, оно должно быть таким, "чтобы слушатели почувствовали, что дальше говорить нечего" (А.Ф. Кони).

В ключевых высказываниях следует использовать фразы, программирующие заинтересованность. Вот некоторые обороты, способствующие повышению интереса:

- «Это Вам позволит...»
- «Благодаря этому вы получите...»
- «Это позволит избежать...»
- «Это повышает Ваши...»
- «Это дает Вам дополнительно...»
- «Это делает вас...»
- «За счет этого вы можете...»

После подготовки текста / плана выступления полезно проконтролировать себя вопросами:

- Вызывает ли мое выступление интерес?
- Достаточно ли я знаю по данному вопросу, и имеется ли у меня достаточно данных?
- Смогу ли я закончить выступление в отведенное время?
- Соответствует ли мое выступление уровню моих знаний и опыту?

При подготовке к выступлению необходимо выбрать способ выступления: устное изложение с опорой на конспект (опорой могут также служить заранее подготовленные слайды) или чтение подготовленного текста. Отметим, однако, что чтение заранее написанного текста значительно уменьшает влияние выступления на аудиторию. Запоминание написанного текста заметно сковывает выступающего и привязывает к заранее составленному плану, не давая возможности откликаться на реакцию аудитории.

Общеизвестно, что бесстрастная и вялая речь не вызывает отклика у слушателей, какой бы интересной и важной темы она ни касалась. И наоборот, иной раз даже не совсем складное выступление может затронуть аудиторию, если оратор говорит об актуальной проблеме, если аудитория чувствует компетентность выступающего. Яркая, энергичная речь, отражающая увлеченность оратора, его уверенность, обладает значительной внушающей силой.

Кроме того, установлено, что короткие фразы легче воспринимаются на слух, чем длинные. Лишь половина взрослых людей в состоянии понять фразу, содержащую более тринадцати слов. А третья часть всех людей, слушая четырнадцатое и последующие слова одного предложения, вообще забывают его начало. Необходимо избегать сложных предложений, причастных и деепричастных оборотов. Излагая сложный вопрос, нужно постараться

передать информацию по частям.

Пауза в устной речи выполняет ту же роль, что знаки препинания в письменной. После сложных выводов или длинных предложений необходимо сделать паузу, чтобы слушатели могли вдуматься в сказанное или правильно понять сделанные выводы. Если выступающий хочет, чтобы его понимали, то не следует говорить без паузы дольше, чем пять с половиной секунд.

Особое место в презентации проекта занимает обращение к аудитории. Известно, что обращение к собеседнику по имени создает более доверительный контекст деловой беседы. При публичном выступлении также можно использовать подобные приемы. Так, косвенными обращениями могут служить такие выражения, как «Как Вам известно», «Уверен, что Вас это не оставит равнодушными». Подобные доводы к аудитории – это своеобразные высказывания, подсознательно воздействующие на волю и интересы слушателей. Выступающий показывает, что слушатели интересны ему, а это самый простой путь достижения взаимопонимания.

Во время выступления важно постоянно контролировать реакцию слушателей. Внимательность и наблюдательность в сочетании с опытом позволяют оратору уловить настроение публики. Возможно, рассмотрение некоторых вопросов придется сократить или вовсе отказаться от них. Часто удачная шутка может разрядить атмосферу.

После выступления нужно быть готовым к ответам на возникшие у аудитории вопросы.

### ***Методические указания по подготовке презентации индивидуального бизнес-плана***

**Презентация** – это подготовленный с помощью программы **PowerPoint** наглядный цифровой, табличный и иллюстрированный материал, который непосредственно связан с докладом. Цель презентации – визуальное представление замысла докладчика, максимально удобное для восприятия слушателями. Презентация не должна быть меньше 10 слайдов.

Первый лист – это титульный лист, на котором обязательно должны быть представлены: название проекта; название выпускающей организации; фамилия, имя, отчество автора; название образовательного учреждения. Последними слайдами презентации может быть глоссарий и список литературы.

Следующим слайдом должно быть содержание, где представлены основные этапы (моменты) презентации. Желательно, чтобы из содержания по гиперссылке можно перейти на необходимую страницу и вернуться вновь на содержание.

Дизайн-эргономические требования: сочетаемость цветов, ограниченное количество объектов на слайде, цвет текста.

В презентации необходимы импортированные объекты из существующих цифровых образовательных ресурсов.

Создание презентации состоит из трех этапов:

1. *Планирование презентации* – это многошаговая процедура, включающая определение целей, изучение аудитории, формирование структуры и логики подачи материала. Планирование презентации включает в себя:

- определение целей;
- сбор информации об аудитории;
- определение основной идеи презентации;
- подбор дополнительной информации;
- планирование выступления;
- создание структуры презентации;
- проверка логики подачи материала;
- подготовка заключения.

2 *Разработка презентации* – методологические особенности подготовки слайдов презентации, включая вертикальную и горизонтальную логику, содержание и соотношение текстовой и графической информации.

3 *Репетиция презентации* – это проверка и отладка созданной презентации.

Требования к оформлению презентаций

В оформлении презентаций выделяют два блока: оформление слайдов и представление информации на них. Для создания качественной презентации необходимо соблюдать ряд требований, предъявляемых к оформлению данных блоков.

Оформление слайдов:

Стиль	Соблюдайте единый стиль оформления Избегайте стилей, которые будут отвлекать от самой презентации. Вспомогательная информация (управляющие кнопки) не должны преобладать над основной информацией (текстом, иллюстрациями).
Фон	Для фона предпочтительны холодные тона
Использование цвета	На одном слайде рекомендуется использовать не более трех цветов: один для фона, один для заголовка, один для текста. Для фона и текста используйте контрастные цвета. Обратите внимание на цвет гиперссылок (до и после использования). Таблица сочетаемости цветов в приложении.
Анимационные эффекты	Используйте возможности компьютерной анимации для представления информации на слайде. Не стоит злоупотреблять различными анимационными эффектами, они не должны отвлекать внимание от содержания информации на слайде.

## Представление информации:

Содержание информации	Используйте короткие слова и предложения. Минимизируйте количество предлогов, наречий, прилагательных. Заголовки должны привлекать внимание аудитории.
Расположение информации на странице	Предпочтительно горизонтальное расположение информации. Наиболее важная информация должна располагаться в центре экрана. Если на слайде располагается картинка, надпись должна располагаться под ней.
Шрифты	Для заголовков – не менее 24. Для информации не менее 18. Шрифты без засечек легче читать с большого расстояния. Нельзя смешивать разные типы шрифтов в одной презентации. Для выделения информации следует использовать жирный шрифт, курсив или подчеркивание. Нельзя злоупотреблять прописными буквами (они читаются хуже строчных).
Способы выделения информации	Следует использовать: рамки; границы, заливку; штриховку, стрелки; рисунки, диаграммы, схемы для иллюстрации наиболее важных фактов.
Объем информации	Не стоит заполнять один слайд слишком большим объемом информации: люди могут одновременно запомнить не более трех фактов, выводов, определений. Наибольшая эффективность достигается тогда, когда ключевые пункты отображаются по одному на каждом отдельном слайде.

Критерии оценивания презентаций складываются из требований к их созданию.

Критерии оценивания презентаций складываются из требований к их созданию. Название критерия	Оцениваемые параметры
---	-----------------------

Тема презентации	Соответствие темы программе учебного предмета, раздела
Дидактические и методические цели и задачи презентации	Соответствие целей поставленной теме Достижение поставленных целей и задач
Выделение основных идей презентации	Соответствие целям и задачам Содержание умозаключений Вызывают ли интерес у аудитории Количество (рекомендуется для запоминания аудиторией не более 4-5)
Содержание	Достоверная информация об исторических справках и текущих событиях Все заключения подтверждены достоверными источниками Язык изложения материала понятен аудитории Актуальность, точность и полезность содержания
Подбор информации для создания проекта – презентации	Графические иллюстрации для презентации Статистика Диаграммы и графики Экспертные оценки, ресурсы Интернет, примеры, сравнения, цитаты и т.д.
Подача материала проекта – презентации	Хронология Приоритет Тематическая последовательность, Структура по принципу «проблема-решение»
Логика и переходы во время проекта – презентации	От вступления к основной части От одной основной идеи (части) к другой От одного слайда к другому Гиперссылки
Заключение	Яркое высказывание - переход к заключению Повторение основных целей и задач выступления Выводы, подведение итогов, короткое и запоминающееся высказывание в конце
Дизайн презентации	Шрифт (читаемость) Корректно ли выбран цвет (фона, шрифта, заголовков) Элементы анимации
Техническая часть	Грамматика Подходящий словарь Наличие ошибок правописания и опечаток

**Критерии оценки защиты Бизнес-плана:**

**Оценка «5»** ставится в том случае, если докладчик демонстрирует знания фактов, правовых норм, дает примеры по разъяснению теоретических положений, грамотно формулирует сущность понятий, умеет делать выводы и обобщения, высказывает самостоятельные суждения.

**Оценка «4»** ставится в том случае, когда при всей верности ответа есть некоторые неточности в изложении материала.

**Оценка «3»** ставится в том случае, когда в ответе обнаруживается недостаточно глубокое понимание вопроса, отсутствуют собственные оценки сказанного, проявляются умения лишь репродуктивно излагать материал.

**Оценка «2»** выставляется в том случае, когда студент не знает материал.