

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Усынин Максим Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 25.05.2024 17:01:34
Уникальный программный ключ:
f498e59e83f65dd7c3ce7bb8a25cbbabb33ebc58

**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Международный Институт Дизайна и Сервиса»
(ЧОУВО МИДиС)**

Кафедра экономики и управления

**КОМПЛЕКТ
ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ
КОМПЕТЕНЦИЙ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

ОПЦ.16 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТОВАРОВЕДЕНИЯ

Специальность: 38.02.08 Торговое дело

Направленность (профиль): Предпринимательство и интернет-маркетинг

Квалификация выпускника: Специалист торгового дела

Уровень базового образования обучающихся: Основное общее образование

Процесс изучения дисциплины ОПЦ.16 Теоретические основы товароведения направлен на формирование следующих компетенций:

Код ОК	Умения	Знания
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования	содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	организовывать работу коллектива и команды взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях	Навыки: поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;

	<p>субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<p>проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</p> <p>проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</p> <p>Умения:</p> <p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</p> <p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</p> <p>Знания:</p> <p>методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</p> <p>Навыки:</p> <p>оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</p>
	<p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в</p>	<p>оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</p>

	<p>том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p>	<p>составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.</p> <p>Умения: применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств; создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе.</p> <p>Знания: правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; поиска и методов отбора поставщиков; методов и инструментов работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.</p>
--	---	---

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

Знания: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности

1. Основным нормативным документом, регулирующим требования к качеству товаров в РФ, является:
 - а) Устав торговой сети
 - б) **Технический регламент**
 - в) Рекламный буклет
 - г) Личный блог товароведа
2. При решении задачи по снижению потерь сахара при хранении первым шагом в плане действий будет:
 - а) Закупка новой упаковки
 - б) **Анализ причин возникновения потерь**
 - в) Повышение цен
 - г) Увольнение кладовщика
3. Для получения информации о кодировании товара в России используется:
 - а) Расписание автобусов

- б) **Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности (ОКПД2)**
 - в) Кулинарная книга
 - г) Киноафиша
4. Алгоритм проверки соответствия маркировки начинается с изучения:
- а) Цвета этикетки
 - б) **Федерального закона «О защите прав потребителей»**
 - в) Отзывов в соцсетях
 - г) Мнения соседа
5. Структура плана решения профессиональной задачи всегда включает:
- а) Список друзей
 - б) **Цель, этапы, ресурсы и критерии оценки результата**
 - в) Коллекцию мемов
 - г) Прогноз погоды

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

Умения: распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)

- б. При обнаружении несоответствия маркировки на упаковке товаровед должен в первую очередь:
- а) Списать товар
 - б) **Проанализировать, что именно не соответствует: штрихкод, состав, срок годности**
 - в) Ругаться на поставщика
 - г) Выложить фото в ВК
7. Для хранения чая с сохранением качества необходимы ресурсы:
- а) Новые ценники
 - б) **Герметичная тара, сухое помещение, контроль температуры**
 - в) Бухгалтерская отчётность
 - г) Маркетинговый план
8. При инвентаризации выявлена недостача муки на сумму 2 400 руб. Норма естественной убыли – 0,4%. Фактический остаток – 150 000 руб. Размер **нормируемых потерь** составляет _____ руб.
600
9. Установите соответствие между этапом решения задачи и его содержанием:
1. Анализ проблемы
 2. Составление плана
 3. Оценка результата
- а) Сравнение фактических и нормативных потерь
 - б) Выявление причин порчи упаковки
 - в) Определение шагов: проверка документации → осмотр → запрос поставщику
- 1 – б, 2 – в, 3 – а**
10. При работе с информацией о требованиях внешнего рынка к импортному кофе товаровед должен:
- а) Использовать только личный опыт
 - б) **Искать данные в официальных источниках: ТН ВЭД, техрегламентах ЕАЭС**
 - в) Спросить у продавца в магазине
 - г) Положиться на интуицию

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
Знания: содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты

11. Основой для разработки бизнес-плана по открытию магазина продовольственных товаров является:
 - а) Личный вкус владельца
 - б) **Анализ рынка, целевой аудитории и конкурентов**
 - в) Реклама в ВК
 - г) Случайный выбор ассортимента
12. При оформлении кредита на закупку оборудования для склада важно учитывать:
 - а) Цвет офисного кресла
 - б) **Процентную ставку и срок погашения**
 - в) Мнение случайного прохожего
 - г) Количество сотрудников в штате
13. Для планирования профессионального развития товароведом важным ресурсом является:
 - а) Художественная литература
 - б) **Программы повышения квалификации и профессиональные стандарты**
 - в) Кулинарные рецепты
 - г) Расписание сериалов
14. Документ, регулирующий отношения между поставщиком и покупателем, называется:
 - а) Автобиография
 - б) **Договор поставки**
 - в) Список желаний
 - г) Календарь событий
15. Чтобы рассчитать переплату по кредиту, необходимо знать:
 - а) Название банка
 - б) **Сумму кредита, процентную ставку и срок**
 - в) ФИО менеджера
 - г) Адрес отделения

Умения: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования

16. При оценке идеи открытия интернет-магазина чая товаровед должен в первую очередь:
 - а) Выбрать логотип
 - б) **Проанализировать спрос и конкуренцию на рынке**
 - в) Заказать футболки с надписью
 - г) Нанять SMM-менеджера без анализа
17. Для расчёта ежемесячного платежа по кредиту в размере 600 000 руб. под 12% годовых на 1 год используется формула простых процентов. Переплата составит _____ руб.
72000

18. Инвестиционная привлекательность бизнес-идеи определяется по:
- Красоте презентации
 - Ожидаемой прибыли и сроку окупаемости**
 - Количеству слайдов
 - Наличию кофе на встрече
19. Установите соответствие между элементом бизнес-плана и его содержанием:
- Маркетинговый анализ
 - Финансовый план
 - Описание продукта
 - Расчёт доходов, расходов, прибыли
 - Характеристика чая: сорт, упаковка, страна происхождения
 - Изучение конкурентов и целевой аудитории
- 1 – в, 2 – а, 3 – б**
20. При презентации бизнес-идеи важно:
- Говорить быстро
 - Чётко доносить пользу продукта и обосновывать расчёты**
 - Использовать сложные термины без пояснений
 - Читать текст с экрана

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

Знания: психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности

21. Основой эффективной работы команды при проведении товароведной экспертизы является:
- Конкуренция между сотрудниками
 - Чёткое распределение ролей и взаимопомощь**
 - Отсутствие плана
 - Случайный выбор задач
22. При организации работы коллектива важно учитывать:
- Только возраст сотрудников
 - Психологические особенности и профессиональные компетенции**
 - Любимый цвет каждого
 - Количество отпусков
23. В проектной деятельности товаровед может выполнять роль:
- Только наблюдателя
 - Аналитика, координатора или исполнителя**
 - Зрителя
 - Покупателя
24. Для успешного взаимодействия с коллегами при решении задачи по маркировке товаров необходимо:
- Молчать и делать всё самому
 - Обмениваться информацией и согласовывать действия**
 - Игнорировать замечания
 - Работать в разных городах без связи
25. Основой проектной деятельности является:
- Случайность
 - Чёткая цель, сроки и распределение задач**
 - Отсутствие документации
 - Личные предпочтения руководителя

Умения: организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности

26. При подготовке отчёта по качеству партии кофе товаровед должен:
- Работать в одиночку

- б) **Согласовать действия с лаборантом, кладовщиком и менеджером**
 - в) Игнорировать данные склада
 - г) Сделать выводы без анализа
27. При конфликте с поставщиком из-за несоответствия маркировки важно:
- а) Переходить на личности
 - б) **Вести диалог на основе фактов и нормативных документов**
 - в) Угрожать судом сразу
 - г) Молча принять товар
28. В команде при решении задачи по снижению потерь сахара товаровед должен:
- а) Брать на себя все задачи
 - б) **Распределить обязанности: кто проверяет документы, кто – условия хранения**
 - в) Ждать, пока другие решат
 - г) Уйти в отпуск
29. Установите соответствие между участником команды и его ролью при проверке качества чая:
1. Товаровед
 2. Кладовщик
 3. Лаборант
- а) Проверяет условия хранения
 - б) Проводит органолептическую оценку
 - в) Анализирует документы и маркировку
- 1 – в, 2 – а, 3 – б**
30. При взаимодействии с клиентом, жалующимся на качество товара, важно:
- а) Отказаться от ответа
 - б) **Выслушать, проанализировать претензию и предложить решение**
 - в) Обвинить клиента
 - г) Перевести разговор на другую тему

ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
Знания: методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции

31. Для анализа спроса на чай в регионе товаровед использует:
- а) Личные предпочтения
 - б) **Базы данных Росстата и отраслевые отчёты**
 - в) Гороскоп
 - г) Соцсети без проверки
32. При экспорте кофе в ЕАЭС необходимо учитывать требования:
- а) Только внутреннего ГОСТа
 - б) **Технических регламентов Таможенного союза**
 - в) Рекламных стандартов
 - г) Мнения блогеров
33. Электронный документооборот предполагает:
- а) Хранение бумаг в шкафу
 - б) **Использование цифровых систем для передачи и хранения документов**
 - в) Отправку факсов
 - г) Устные договорённости
34. При работе с базой данных поставщиков важно соблюдать:
- а) Случайный порядок
 - б) **Единые форматы заполнения и актуальность информации**

- в) Отсутствие резервного копирования
 - г) Использование разных программ
35. Требования внешнего рынка к маркировке чая включают:
- а) Только название бренда
 - б) **Страну происхождения, состав, срок годности, условия хранения**
 - в) QR-код с мемом
 - г) Фото владельца компании

Умения: пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов

36. При анализе конкурентов на рынке чая товаровед должен:
- а) Сравнивать только цены
 - б) **Изучать ассортимент, упаковку, маркировку, отзывы и цены**
 - в) Игнорировать качество
 - г) Копировать этикетку конкурента
37. В Excel для анализа динамики продаж кофе за 6 месяцев используется:
- а) Функция «Случайное число»
 - б) **График и формулы суммирования/среднего**
 - в) Текстовый редактор
 - г) Календарь
38. Если в базе 50 поставщиков чая, и 20% из них не имеют сертификатов, то количество **ненадежных поставщиков** составляет _____.

10

39. Установите соответствие между типом информации и источником:
1. Требования к маркировке
 2. Данные о спросе
 3. Список поставщиков
- а) База данных компании
 - б) Федеральный закон «О защите прав потребителей»
 - в) Отчёты Росстата
- 1 – б, 2 – в, 3 – а**
40. При подготовке аналитического отчёта по качеству кофе важно:
- а) Использовать только мнения
 - б) **Обобщить данные из документов, лабораторных исследований и отзывов**
 - в) Игнорировать нормативы
 - г) Сделать выводы без данных

Навыки: поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); составления перечня требований внешних

рынков к товарной продукции организации; подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках

41. Для выхода на рынок Казахстана с чаем товаровед готовит:
- Только красивую упаковку
 - Перечень требований ТН ВЭД и техрегламентов ЕАЭС**
 - Рекламный ролик
 - Список конкурентов без анализа
42. При мониторинге рынка кофе важно отслеживать:
- Только погоду
 - Изменения цен, появление новых брендов, отзывы потребителей**
 - Количество кофеен в городе
 - Личные предпочтения руководства
43. Если ёмкость рынка чая в регионе – 100 тонн, а компания продаёт 15 тонн, то её доля рынка составляет _____%.
- 15**
44. Установите соответствие между действием и целью:
- Анализ конъюнктуры
 - Подготовка рекомендаций по омологации
 - Мониторинг рынка
 - Обеспечить соответствие товара требованиям страны-импортёра
 - Оценить текущую ситуацию на рынке
 - Отслеживать изменения в реальном времени
- 1 – б, 2 – а, 3 – в**
45. Конкурентное преимущество чая может быть:
- Высокая цена
 - Уникальный состав, экологическая упаковка, сертификаты качества**
 - Отсутствие маркировки
 - Случайный выбор поставщика

ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта

Знания: правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма; критериев поиска и методов отбора поставщиков; методов и инструментов работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота

46. Обязательным элементом договора поставки чая является:
- Фото директора
 - Наименование товара, количество, цена, сроки поставки**
 - Список сотрудников
 - Рекламный слоган
47. При выборе поставщика кофе учитываются:
- Только низкая цена
 - Надёжность, наличие сертификатов, условия оплаты**
 - Близость офиса
 - Личная симпатия
48. Спецификация к договору поставки содержит:
- Историю компании

- б) **Перечень товаров с артикулами, количеством и ценой**
 - в) Меню кофеен
 - г) Гороскоп поставщика
49. При работе с базами больших данных товаровед использует:
- а) Бумажные журналы
 - б) **Программы анализа данных и CRM-системы**
 - в) Устные записи
 - г) Соцсети без фильтрации
50. Электронный документооборот при заключении договора предполагает:
- а) Подпись ручкой на бумаге
 - б) **ЭЦП и отправку через защищённую платформу**
 - в) Отправку фото договора в WhatsApp
 - г) Устное согласие

Умения: применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств; создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе

51. При оформлении заказа на поставку сахара товаровед использует:
- а) Личное SMS
 - б) **Электронную торговую площадку или ERP-систему**
 - в) Письмо на почте голубем
 - г) Устную просьбу
52. Безналичный расчёт за поставку чая осуществляется через:
- а) Передачу наличных в конверте
 - б) **Банковский платёж по реквизитам из договора**
 - в) Криптовалюту без договора
 - г) Бартер
53. Если в базе 80 поставщиков, и 25% из них не прошли отбор по критериям, то количество **отобранных поставщиков** составляет _____.
- 60**
54. Установите соответствие между документом и его назначением:
1. Договор поставки
 2. Спецификация
 3. Сопроводительное письмо
- а) Детализация ассортимента и объёмов
 - б) Юридическое оформление отношений
 - в) Краткое пояснение к отправке документов
- 1 – б, 2 – а, 3 – в**
55. При работе с AI-ассистентом для поиска поставщиков важно:
- а) Полностью доверять ИИ без проверки
 - б) **Проверять данные по официальным источникам и документам**
 - в) Использовать только голосовые команды
 - г) Игнорировать юридические аспекты

Навыки: оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;

установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов

56. При несоответствии качества кофе условиям договора товаровед составляет:
- а) Благодарственное письмо
 - б) Претензионное письмо с ссылкой на договор и акт проверки**
 - в) Рекламный пост
 - г) Анкету для поставщика
57. Деловое письмо поставщику должно содержать:
- а) Эмодзи и сленг
 - б) Чёткую формулировку запроса, реквизиты, контактные данные**
 - в) Личные вопросы
 - г) Случайные темы
58. При заключении договора на поставку чая на сумму 500 000 руб. с авансом 30% размер **авансового платежа** составляет _____ руб.
150000
59. Установите соответствие между этапом взаимодействия и действием:
- 1. Поиск партнёра
 - 2. Заключение договора
 - 3. Предъявление претензии
- а) Подписание с ЭЦП
 - б) Анализ рейтинга и документов
 - в) Направление письма с актом несоответствия
- 1 – б, 2 – а, 3 – в**
60. При проведении безналичных расчётов важно:
- а) Использовать чужие реквизиты
 - б) Сверять реквизиты с данными из договора**
 - в) Платить без счёта
 - г) Игнорировать платёжные поручения