

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Усынин Максим Валерьевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 25.05.2026 17:28:56  
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**  
**ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**  
**СОО.03.01 ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

Специальность: 38.02.07 Банковское дело

Направленность (профиль): Управление банковскими продуктами и  
сервисами

Квалификация выпускника: Специалист банковского дела

Уровень базового образования обучающегося: Основное общее образование

Форма обучения: Очная

Год набора: 2026

Челябинск 2026

Процесс изучения дисциплины СОО.03.01 «Основы профессионального развития» направлен на формирование следующих:

**общих компетенций**

Код ОК, ПК	Умения	Знания
<p>ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p>	<p>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)</p>	<p>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</p>
<p>ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p>	<p>определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</p>	<p>номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств</p>
<p>ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</p>	<p>организовывать работу коллектива и команды взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</p>	<p>психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности</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 семестр**

1. Что из перечисленного является ключевым фактором успеха проектной команды?

- а) Единая корпоративная форма одежды
- б) **Четкое распределение ролей и ответственности**
- в) Наличие офиса в центре города
- г) Высокая заработная плата всех участников

2. Бизнес-модель, при которой доход генерируется за счет показа рекламы пользователям бесплатного продукта, называется моделью \_\_\_\_\_.

**Ответ: монетизации через рекламу (или «рекламной монетизации»)/рекламная**

3. Предприниматель планирует запустить мобильное приложение для заказа еды.

Минимально жизнеспособный продукт (MVP) в этом случае может включать:

- а) Полный функционал приложения с системой лояльности и курьерской службой
- б) **Простой сайт с меню 3 ресторанов и возможностью оформить заказ по телефону**
- в) Офис в торговом центре и штат из 20 сотрудников
- г) Телевизионную рекламную кампанию

4. Установите соответствие между типом конкурента и его характеристикой:

- 1. Прямой конкурент
- 2. Косвенный конкурент
- 3. Потенциальный конкурент
- а) Компания, которая пока не работает на вашем рынке, но может выйти на него в будущем
- б) Бизнес, предлагающий аналогичный продукт для решения той же проблемы
- в) Организация, удовлетворяющая ту же потребность клиента другим способом

**Ответ: 1–б, 2–в, 3–а**

5. Основные бизнес-процессы стартапа по продаже экотоваров включают:

- а) **Закупку сырья, производство, доставку клиенту**
- б) Только разработку логотипа и создание сайта
- в) Проведение корпоративных вечеринок для сотрудников
- г) Анализ фондового рынка

### **2 семестр**

6. К источникам финансирования стартапа на начальном этапе НЕ относится:

- а) Собственные средства основателей
- б) Банковский кредит под залог имущества
- в) **Государственная дотация на содержание офиса**
- г) Привлечение бизнес-ангела

7. Амортизация основных фондов — это постепенное перенесение стоимости \_\_\_\_\_ на себестоимость продукции.

**Ответ: основных средств (или «основного капитала»)**

8. Установите соответствие между видом затрат и примером:

1. Материальные затраты
  2. Затраты на оплату труда
  3. Амортизация
- а) Начисление износа на кассовый аппарат
  - б) Зарплата продавца-консультанта
  - в) Покупка упаковочной бумаги для товара

**Ответ: 1–в, 2–б, 3–а**

9. Рентабельность продаж рассчитывается как отношение прибыли от продаж к:
- а) Сумме активов компании
  - б) **Выручке от реализации**
  - в) Численности персонала
  - г) Стоимости основных средств

10. При затратном методе ценообразования цена формируется как сумма себестоимости и \_\_\_\_\_.

**Ответ: наценки** (или «планируемой прибыли»)

#### **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).*

#### **1 семестр**

11. Молодой предприниматель заметил, что в его районе нет пунктов приема вторсырья. Какой метод генерации идей поможет ему сформулировать бизнес-идею на основе этой проблемы?

- а) **Анализ неудовлетворенных потребностей рынка**
- б) Мозговой штурм с друзьями
- в) Копирование бизнес-модели из другой страны без адаптации
- г) Случайный выбор направления деятельности

12. Для оценки размера целевой группы стартапа по доставке готовых обедов необходимо определить количество \_\_\_\_\_ в выбранном районе города.

**Ответ: потенциальных клиентов/клиентов или иное верное по смыслу**

13. Установите соответствие между этапом планирования проекта и его содержанием:

1. Определение ресурсов
  2. Выбор организационно-правовой формы
  3. Визуализация бизнес-процессов
- а) Решение о регистрации ИП или ООО
  - б) Составление схемы «как клиент делает заказ»
  - в) Расчет необходимого количества оборудования и персонала

**Ответ: 1–в, 2–а, 3–б**

14. При анализе конкурентов сервиса доставки цветов предприниматель выделил компании, продающие цветы в магазинах. Эти компании являются:

- а) Прямыми конкурентами
- б) **Косвенными конкурентами**
- в) Поставщиками
- г) Партнерами

15. Для сегментации рынка нового продукта для пожилых людей предпринимателю следует использовать критерий \_\_\_\_\_ сегментации.

**Ответ: демографический**

**2 семестр**

16. Для продвижения нового приложения для фитнеса предприниматель выбирает между контекстной рекламой и продвижением через блогеров. Какой фактор поможет ему принять решение?

а) Цвет логотипа приложения

б) **Целевая аудитория и её поведенческие особенности**

в) Личные предпочтения разработчика приложения

г) Количество сотрудников в штате

17. При планировании стартовых затрат на открытие кофейни предприниматель должен учесть расходы на \_\_\_\_\_, ремонт помещения и закупку оборудования.

**Ответ: регистрацию бизнеса (или «аренду», «лицензии»)**

18. Предприниматель рассчитывает цену на новый экопродукт. Себестоимость единицы — 200 руб., желаемая наценка — 50%. Рыночная цена аналогов — 280–320 руб.

Рекомендуемая цена для старта:

а) 150 руб.

б) 250 руб.

в) **300 руб.**

г) 500 руб.

19. Установите соответствие между показателем эффективности и его экономическим смыслом:

1. Выручка

2. Прибыль

3. Рентабельность

а) Доход от продаж за вычетом всех расходов

б) Отношение прибыли к затратам, выраженное в процентах

в) Общий объем продаж в денежном выражении

**Ответ: 1–в, 2–а, 3–б**

20. При составлении плана расходов на 2 года предприниматель выделил статью «маркетинг». Какой ресурс ему необходимо определить в первую очередь?

а) Количество лайков в соцсетях

б) **Бюджет и каналы продвижения**

в) Цвет фирменного стиля

г) Количество конкурентов

21. Установите соответствие между этапом ценообразования и его содержанием:

1. Анализ рынка

2. Расчет себестоимости

3. Выбор метода ценообразования

а) Определение затрат на производство единицы продукции

б) Изучение цен конкурентов и готовности клиентов платить

в) Принятие решения: использовать затратный или рыночный подход

**Ответ: 1–б, 2–а, 3–в**

**ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.**

**Знания**

*номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.*

**1 семестр**

22. Предприниматель анализирует конкурентов через сервис «Яндекс.Маркет». Какой тип информации он получит в первую очередь?

- а) Личные данные владельцев конкурентов
- б) **Цены, отзывы и ассортимент товаров конкурентов**
- в) Секретные рецепты производства
- г) Количество сотрудников в штате конкурента

23. Установите соответствие между цифровым инструментом и его назначением в проекте:

- 1. Битрикс24
  - 2. Яндекс.Метрика
  - 3. VK Реклама
- а) Реклама в социальных сетях
  - б) Анализ поведения пользователей на сайте
  - в) Управление задачами и распределение ролей в команде

**Ответ: 1–в, 2–б, 3–а**

24. Для визуализации бизнес-процесса «обработка заказа клиента» предприниматель может использовать \_\_\_\_\_ диаграммы.

**Ответ: процессные/блок схемы/горизонтальные схемы процессов/вертикальные схемы процессов**

25. При поиске информации о рынке экотоваров наиболее надежным источником будет:

- а) Случайный комментарий в интернете без указания автора
- б) Анализ информации с маркетплейсов
- в) Рекламный буклет без данных
- г) **Отраслевой отчет от ассоциации производителей или Росстата**

26. Установите соответствие между типом информации и способом её получения для стартапа:

- 1. Данные о поведении клиентов
  - 2. Информация о конкурентах
  - 3. Нормативно-правовая база
- а) Мониторинг сайтов конкурентов, анализ цен
  - б) Сайт ФНС, портал госуслуг, КонсультантПлюс
  - в) Веб-аналитика, онлайн опросы

**Ответ: 1–в, 2–а, 3–б**

**2 семестр**

27. При анализе финансовых показателей проекта данные о выручке и расходах удобно структурировать в виде \_\_\_\_\_.

**Ответ: таблицы (или «электронной таблицы», «бюджета») или иное верное по смыслу**

28. Для мониторинга цен конкурентов на однотипный товар предприниматель может использовать:

- а) Холодные звонки конкурентам с просьбой назвать цены
- б) **Специализированные сервисы мониторинга цен или ручной сбор данных в таблицу**
- в) Опрос прохожих на улице без систематизации

29. Установите соответствие между задачей предпринимателя и подходящим цифровым инструментом:

1. Расчет себестоимости продукции
2. Анализ охвата рекламной кампании
3. Хранение и структурирование найденной информации

- а) Электронная таблица
- б) Сервис заметок
- в) Метрики соцсетей или Яндекс.Метрика

**Ответ: 1–а, 2–в, 3–б**

30. Для оценки потенциального рынка нового продукта предприниматель может использовать открытые данные \_\_\_\_\_.

**Ответ: Росстата (или «статистических ведомств», «отраслевых исследований», «отраслевых сайтов», «отраслевой аналитики» или иное верное по смыслу)**

31. При поиске информации о налогах для ИП наиболее актуальный источник — официальный сайт:

- а) Сайт Правительства РФ
- б) Приложение «Мой налог»
- в) ФНС России (налоговая.рф)

## **Умения**

*определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации, планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.*

## **1 семестр**

32. Для структурирования информации о клиентах (возраст, пол, интересы) предприниматель создаст в Excel таблицу с \_\_\_\_\_ для каждого параметра.

**Ответ: столбцами (или «колонками»)**

33. Установите соответствие между задачей поиска информации и критерием оценки её качества:

1. Поиск данных о конкурентах
2. Поиск нормативных требований
3. Поиск трендов рынка

- а) Актуальность (год публикации) и авторитетность источника (Росстат, отраслевые ассоциации)
- б) Полнота (охват разных игроков рынка) и объективность
- в) Свежесть данных (последний квартал/год)

**Ответ: 1–б, 2–а, 3–в**

34. При анализе отзывов о продуктах конкурентов в соцсетях предприниматель выделит наиболее значимую информацию:

- а) **Частота упоминания конкретных проблем или преимуществ продукта**
- б) Количество лайков в комментариях

в) Время суток публикации отзыва

35. Для поиска информации о методах сегментации рынка предприниматель составит запрос в поисковой системе: «\_\_\_\_\_ сегментация рынка».

**Ответ: методы** (или «типы», «критерии»)

36. Установите соответствие между этапом работы с информацией и действием предпринимателя:

1. Планирование поиска
2. Структурирование данных
3. Оформление результатов

а) Создание таблицы с колонками: «Конкурент», «Цена», «Преимущества»

б) Подготовка краткого отчета с выводами для команды

в) Определение: где искать (Яндекс.Маркет, отзывы), что именно найти (цены 5 конкурентов)

**Ответ: 1–в, 2–а, 3–б**

**2 семестр**

37. Для расчета точки безубыточности предприниматель внесет данные о постоянных и переменных затратах в \_\_\_\_\_.

**Ответ: электронную таблицу** (или «калькулятор», «Excel»)

38. Предприниматель анализирует эффективность каналов продвижения. Наиболее значимым показателем для оценки станет:

а) Количество лайков под постом

б) Количество комментариев

**в) Количество переходов на сайт и конверсия в покупку**

39. Установите соответствие между финансовой задачей и цифровым инструментом для её решения:

1. Планирование расходов на 2 года

2. Мониторинг динамики выручки

3. Расчет наценки на товар

а) График в электронной таблице

б) Таблица с ежемесячными статьями расходов

в) Простая формула: себестоимость × (1 + наценка%)

**Ответ: 1–б, 2–а, 3–в**

40. При анализе рентабельности двух продуктов предприниматель структурирует информацию в таблицу со столбцами: «Продукт», «Выручка», «Затраты», \_\_\_\_\_.

**Ответ: «Рентабельность»** (или «Прибыль»)

41. Установите соответствие между задачей маркетингового анализа и источником данных:

1. Оценка спроса на продукт

2. Анализ поведения посетителей сайта

3. Изучение реакции на новинку

а) Яндекс.Вордстат (запросы в поисковике)

б) Онлайн-опрос через соцсети или форму

в) Яндекс.Метрика / Google Analytics

**Ответ: 1–а, 2–в, 3–б**

## **ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.**

### **Знания**

*психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности.*

### **1 семестр**

42. К признакам эффективной проектной команды НЕ относится:

- а) Общая цель и разделяемые ценности
- б) Четкое распределение ролей и ответственности
- в) **Полное отсутствие разногласий между участниками**
- г) Взаимное доверие и поддержка

43. При распределении ролей в команде стартапа по доставке еды важно учитывать:

- а) Только возраст участников
- б) **Личностные качества, навыки и опыт каждого члена команды**
- в) Цвет волос участников
- г) Место жительства (только центр города)

44. Установите соответствие между ролью в проектной команде и её функцией:

- 1. Координатор
- 2. Исполнитель
- 3. Контролёр качества
- а) Контроль сроков и распределение задач между участниками
- б) Проверка результатов работы на соответствие стандартам
- в) Непосредственное выполнение конкретных задач проекта

**Ответ: 1–а, 2–в, 3–б**

45. Для успешного названия (нэйминга) команды стартапа важно, чтобы оно было:

- а) **Коротким, запоминающимся и отражающим суть проекта**
- б) Длинным и сложным для запоминания
- в) Содержащим спецсимволы (#, @, \$)
- г) Написанным только на иностранном языке

46. Психологический климат в команде напрямую влияет на \_\_\_\_\_ проекта.

**Ответ: успех** (или «эффективность», «результативность»)

### **2 семестр**

47. Организационно-правовая форма \_\_\_\_\_ предполагает единоличную ответственность владельца всем своим имуществом.

**Ответ: индивидуальный предприниматель** (или «ИП»)

48. При масштабировании проекта расширение команды требует:

- а) Найма сотрудников без учета их компетенций
- б) Полной замены старой команды
- в) **Четкого описания новых ролей и интеграции в существующую структуру**
- г) Отказа от распределения обязанностей

49. Установите соответствие между типом партнера и его ролью в проекте:

- 1. Ключевой поставщик
- 2. Маркетинговое агентство (аутсорсинг)
- 3. Ментор/наставник
- а) Консультирование по стратегическим вопросам развития
- б) Обеспечение проекта необходимыми материалами или услугами
- в) Выполнение маркетинговых задач по договору

**Ответ: 1–б, 2–в, 3–а**

50. В команде стартапа роль \_\_\_\_\_ отвечает за взаимодействие с инвесторами и подготовку финансовой отчетности.

**Ответ: финансового менеджера (или «финансиста»)**

51. Установите соответствие между этапом проекта и ключевой задачей команды:

1. Запуск MVP

2. Масштабирование

3. Анализ результатов

а) Сбор обратной связи от первых пользователей

б) Расширение команды и выход на новые рынки

в) Оценка эффективности, выявление сильных и слабых сторон

**Ответ: 1–а, 2–б, 3–в**

## Умения

*организовывать работу коллектива и команды взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности.*

### 1 семестр

52. В команде стартапа возник конфликт между разработчиком и маркетологом из-за сроков запуска продукта. Эффективный способ разрешения:

а) Увольнение одного из участников

**б) Проведение встречи для выяснения позиций и поиска компромисса**

в) Игнорирование конфликта

г) Передача решения руководству

53. Для мотивации команды при запуске нового проекта предприниматель организует \_\_\_\_\_ встречи для обсуждения прогресса и поддержки духа команды.

**Ответ: регулярные (или «еженедельные») или иное верное по смыслу**

54. При распределении задач в команде по созданию образовательного приложения предприниматель должен:

**а) Учесть сильные стороны каждого и распределить задачи с учетом компетенций**

б) Назначить все задачи одному самому опытному участнику

в) Дать возможность участникам самим выбрать любые задачи без координации

55. Установите соответствие между ситуацией в команде и способом взаимодействия:

1. Необходимо срочно принять решение

2. Требуется креативное решение сложной задачи

3. Нужно проверить качество выполненной работы

а) Коллективное обсуждение и мозговой штурм

б) Делегирование ответственности конкретному эксперту

в) Консультация с руководителем или координатором

**Ответ: 1–в, 2–а, 3–б**

56. Установите соответствие между участником проекта и форматом взаимодействия с ним:

1. Инвестор

2. Клиент

3. Поставщик

а) Регулярные отчеты о ходе проекта и финансовых результатах

б) Заключение договора с четкими условиями поставки и оплаты

в) Оперативная обратная связь и решение возникающих вопросов

**Ответ: 1–а, 2–в, 3–б**

### 2 семестр

57. При планировании маркетинговой кампании предприниматель делегирует задачи между участниками команды, учитывая их \_\_\_\_\_ и зону ответственности.

**Ответ: компетенции (или «навыки», или «опыт») или иное верное по смыслу**

58. Для координации работы команды при масштабировании проекта предприниматель введет:

- а) Полный запрет на общение между участниками
- б) Отказ от любых встреч и полную автономию
- в) Жесткий контроль за всеми процессами и участниками команды
- г) **Еженедельные планерки и общие инструменты управления задачами**

59. Установите соответствие между конфликтной ситуацией и способом её разрешения:

- 1. Разногласия по срокам выполнения задач
- 2. Недопонимание в требованиях к продукту
- 3. Личная неприязнь между участниками
- а) Детальная проработка ТЗ и фиксация договоренностей письменно
- б) Медиация с участием координатора команды
- в) Пересмотр графика с учетом реальных возможностей и приоритетов

**Ответ: 1–в, 2–а, 3–б**

60. Для поддержания вовлеченности команды при длительном проекте предприниматель внедрит систему \_\_\_\_\_ за достигнутые результаты.

**Ответ: поощрений/мотивации/стимулирования (или «нематериальной мотивации», «обратной связи») или иное верное по смыслу**

61. Установите соответствие между этапом взаимодействия и действием предпринимателя:

- 1. Формирование команды
- 2. Работа над проектом
- 3. Завершение этапа проекта
- а) Проведение ретроспективы: что получилось, что улучшить
- б) Подбор участников с дополняющими компетенциями и общим видением цели
- в) Оперативное решение возникающих трудностей, поддержка команды

**Ответ: 1–б, 2–в, 3–а**