

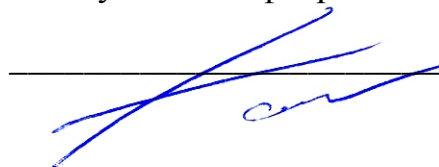
МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Тульский государственный университет»

Институт горного дела и строительства
Кафедра «Городского строительства, архитектуры и дизайна»

Утверждено на заседании кафедры
«ГСАиД»
«28» января 2021 г., протокол № 6

Заведующий кафедрой ГСАиД

 К.А. Головин

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ (ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ)
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
(МОДУЛЮ)**

«Организация и управление дизайнерской деятельностью»

**основной профессиональной образовательной программы
высшего образования – программы бакалавриата**

по направлению подготовки:

540301 Дизайн

с направленностью (профилем)
дизайн интерьера

Форма обучения: очная

Идентификационный номер образовательной программы: 540301 – 02 - 21

Тула 2021 г.

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ
фонда оценочных средств (оценочных материалов)

Разработчик(и):

Морозова Любовь Анатольевна, доц. ктн доц. _____
(ФИО, должность, ученая степень, ученое звание)


(подпись)

1. Описание фонда оценочных средств (оценочных материалов)

Фонд оценочных средств (оценочные материалы) включает в себя контрольные задания и (или) вопросы, которые могут быть предложены обучающемуся в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю). Указанные контрольные задания и (или) вопросы позволяют оценить достижение обучающимся планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), установленных в соответствующей рабочей программе дисциплины, а также сформированность компетенций, установленных в соответствующей общей характеристике основной профессиональной образовательной программы.

Полные наименования компетенций и индикаторов их достижения представлены в общей характеристике основной профессиональной образовательной программы.

2. Оценочные средства (оценочные материалы) для проведения текущего контроля успеваемости обучающихся по дисциплине (модулю)

Перечень контрольных заданий и (или) вопросов для оценки сформированности компетенции ОПК-2 (контролируемый индикатор достижения компетенции ОПК-2.1)

Организация творческой и производственной деятельности проектных коллективов.

1. Западные модели организации творческой и производственной деятельности проектных коллективов.
2. Задачи и способы организации творческой и производственной деятельности проектных коллективов ведущими компаниями западного рынка.
3. Отечественная схема управления дизайнерской деятельностью: вертикаль и горизонталь.
4. Особенности, преимущества и проблемы творческого бизнеса в России на примере ведущих дизайнерских компаний.
5. Организация творческой и производственной деятельности проектных коллективов Тульского региона (на примере ведущих фирм).

Перечень контрольных заданий и (или) вопросов для оценки сформированности компетенции ОПК-2 (контролируемый индикатор достижения компетенции ОПК-2.2)

1. Рабочие головы. Как правильно поставить задачу дизайнеру. Как контролировать сроки выполнения заказа.
2. Какие исследования необходимы для запуска нового продукта. Фокус-группа для дизайнера. Методики измерения емкости рынка для определения продукта.
3. Новые технологии на рынке дизайнерских услуг
4. Тенденции и инновации в организации творческой и производственной деятельности дизайнеров.
5. Формы дизайнерских договоров.

Перечень контрольных заданий и (или) вопросов для оценки сформированности компетенции ОПК-2 (контролируемый индикатор достижения компетенции ОПК-2.3)

1. Клиенту, занимающемуся ландшафтным дизайном, требуется логотип. Вы разработали 4 варианта. Считаете, что 4 самый лучший и клиент выберет его. Однако, клиент говорит вам, что эскизы не произвели впечатление. Просят ещё варианты. Как вести себя в данной ситуации.
2. Что необходимо сделать, чтобы закрепить клиента за собой или получить добро на осуществление потенциального проекта на творческом этапе проекта.

3. Что необходимо сделать, чтобы закрепить клиента за собой или получить добро на осуществление потенциального проекта, когда проект создания веб сайта идёт полным ходом.
4. Что необходимо сделать, чтобы закрепить клиента за собой или получить добро на осуществление потенциального проекта, когда проект подходит к концу.
5. Как правильно представлять клиентам новый дизайн.

Перечень контрольных заданий и (или) вопросов для оценки сформированности компетенции ОПК-5 (контролируемый индикатор достижения компетенции ОПК-5.1)

1. Что должен делать руководитель, что бы избежать авралов в конце рабочего дня.
2. После окончания проекта проводится анализ с точки зрения того, что было сделано правильно, а что неправильно. Предположим, проект полностью провален. Клиент недоволен всем. Вы вернули ему деньги. Сформулируйте неправильные выводы и что нужно изменить. Проект: веб сайт магазина для рыболовов.
3. Сформулируйте для проекта (вопрос №7) правильные выводы.
4. Рассмотрите пример неправильных выводов для успешно завершённого проекта. Проект: логотип автомойки.
5. Рассмотрите пример правильных выводов для успешно завершённого проекта. Проект: логотип автомойки.

Перечень контрольных заданий и (или) вопросов для оценки сформированности компетенции ОПК-5 (контролируемый индикатор достижения компетенции ОПК-5.2)

1. Проведите анализ тульского рынка дизайнерских услуг, какую фирму вы выбрали бы для размещения заказа. Дайте обоснование.
2. Проанализируйте работу успешного дизайн-бюро России.
3. Дайте анализ персонального успеха А. Лебедева.
4. Проанализируйте работу успешных дизайнеров Запада (К. Рашид, Заха Хадит, А. Алто, Ф. Старк и т.д.).
5. Какие документы регулируют права и обязанности дизайнеров в России.

Перечень контрольных заданий и (или) вопросов для оценки сформированности компетенции ОПК-5 (контролируемый индикатор достижения компетенции ОПК-5.3)

1. Как защищаются авторские права творческих профессий в России.
2. Какие способы защиты авторских прав дизайнеров, если не был заключён письменный договор на оказание услуг.
3. Как защищаются авторские права в сети интернет в России.
4. Как защищаются авторские права в сети интернет за рубежом.
5. Какие формы договоров на дизайнерскую деятельность в России.

3. Оценочные средства (оценочные материалы) для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Перечень контрольных заданий и (или) вопросов для оценки сформированности компетенции ОПК-2 (контролируемый индикатор достижения компетенции ОПК-2.1)

1. Какие вопросы необходимо обсудить на стартовой встрече с клиентом.
2. Заказчик не может чётко сформулировать, что он хочет. Нет технического задания. Ваши действия.

3. Клиент не отвечает на ваши электронные письма и звонки по поводу проекта. Ваши действия.
4. Клиент настаивает на многократных поправках вашего предложения, прежде чем дать своё согласие на выполнение заказа. Ваши действия.
5. Клиент не подтверждает получение предложений по проекту. Ваши действия.

Перечень контрольных заданий и (или) вопросов для оценки сформированности компетенции ОПК-2 (контролируемый индикатор достижения компетенции ОПК-2.2)

1. Клиент не согласен с вашей оценкой. Ваши действия.
2. Клиент даёт добро на выполнение проекта, а затем начинает говорить о новых деталях и элементах которые он хочет увидеть в дизайне. Ваши действия.
3. Клиент откладывает первую выплату по проекту. Ваши действия.
4. Не один из оригинал-макетов клиенту не нравятся. Ваши действия.
5. Клиент хочет изменить ранее одобренные элементы проекта. Ваши действия.

Перечень контрольных заданий и (или) вопросов для оценки сформированности компетенции ОПК-2 (контролируемый индикатор достижения компетенции ОПК-2.3)

1. Клиент инвестировал в проект свои деньги. В этой ситуации он пытается получить от вас как можно больше, а заплатить меньше. Ваши действия.
2. Клиент своевременно не представляет материалы. Ваши действия.
3. У клиента нет собственного помещения, он делает заказ на разработку бренда и сайта. Ваши действия
4. Клиент ставит нереальные сроки. Ваши действия.
5. Клиент отказался от услуг предыдущего дизайнера. Ваши действия.

Перечень контрольных заданий и (или) вопросов для оценки сформированности компетенции ОПК-5 (контролируемый индикатор достижения компетенции ОПК-5.1)

1. Проект которым вы занимаетесь полностью относится к бизнесу клиента. Ваши действия.
2. Клиент приглашает вас на деловой обед, но вы слишком заняты. Ваши действия.
3. Вашему клиенту нужна ваша помощь, что бы понять что перед ним (имеет смутные представления о дизайне). Ваши действия.
4. Вашему клиенту нужна ваша помощь, что бы понять что вы от него хотите (например при разработке логотипа). Ваши действия.
5. Вашему клиенту нужна ваша помощь, что бы понять в чём заключается разработка дизайна (например макет веб-сайта). Как грамотно общаться с клиентом, учитывая, что он успешный человек в своей профессии.

Перечень контрольных заданий и (или) вопросов для оценки сформированности компетенции ОПК-5 (контролируемый индикатор достижения компетенции ОПК-5.2)

1. Правовые аспекты фрилансера в России.
2. Как вести диалог с несговорчивым клиентом.
3. Если вы обнаружили кражу вашего произведения. Ваши действия.
4. Фиксированная оплата. Когда выгодна и невыгодна вам.
5. Фиксированная оплата. Когда выгодна и невыгодна клиенту.

Перечень контрольных заданий и (или) вопросов для оценки сформированности компетенции ОПК-5 (контролируемый индикатор достижения компетенции ОПК-5.3)

1. Почасовая оплата. Когда выгодна и невыгодна вам.
2. Почасовая оплата. Когда выгодна и невыгодна клиенту.
3. Предоплата. Когда выгодна и невыгодна вам.
4. Предоплата. Когда выгодна и невыгодна клиенту.
5. Временные ресурсы. Условия применения.

4. Оценочные средства (оценочные материалы) для проведения промежуточной аттестации обучающихся (защиты курсовой работы) по дисциплине (модулю)

Учебным планом не предусмотрено