МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ»
(ТУСУР)

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
_____ П. Е. Троян
«___» _____ 20__ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Маркетинг проектов (ГПО-1)

Уровень образования: **высшее образование - бакалавриат**
Направление подготовки (специальность): **38.03.02 Менеджмент**
Направленность (профиль): **Управление проектом**
Форма обучения: **очная**
Факультет: **ЭФ, Экономический факультет**
Кафедра: **менеджмента, кафедра менеджмента**
Курс: **2**
Семестр: **4**
Учебный план набора 2016 года

Распределение рабочего времени

№	Виды учебной деятельности	4 семестр	Всего	Единицы
1	Лекции	36	36	часов
2	Лабораторные занятия	36	36	часов
3	Всего аудиторных занятий	72	72	часов
4	Самостоятельная работа	144	144	часов
5	Всего (без экзамена)	216	216	часов
6	Общая трудоемкость	216	216	часов
		6.0	6.0	З.Е

Дифференцированный зачет: 4 семестр

Томск 2017

Согласована на портале № 12996

Рассмотрена и одобрена на заседании кафедры
протокол № 6 от «24» 1 2017 г.

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЙ

Рабочая программа составлена с учетом требований Федерального Государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент, утвержденного 2016-01-12 года, рассмотрена и утверждена на заседании кафедры «___» _____ 20__ года, протокол №_____.

Разработчики:

доцент каф. менеджмента _____ Богомолова А. В.

Заведующий обеспечивающей каф. менеджмента _____ Афонасова М. А.

Рабочая программа согласована с факультетом, профилирующей и выпускающей кафедрами направления подготовки (специальности).

Декан ЭФ _____ Богомолова А. В.

Заведующий выпускающей каф. менеджмента _____ Афонасова М. А.

Эксперты:

доцент кафедра менеджмента _____ Рябчикова Т. А.

Согласована на портале № 12996

1. Цели и задачи дисциплины

1.1. Цели дисциплины

Цель преподавания дисциплины «Маркетинг проектов» - ознакомление студентов с основами маркетинга в области проектной деятельности.

1.2. Задачи дисциплины

– Основными задачами дисциплины являются:
– - освоение ключевых терминов проектной деятельности;
– - понимание роли маркетинга и его теоретических основ;
– - формирование представлений о комплексе маркетинга;
– - развитие навыков самостоятельной исследовательской работы;
– - приобретение опыта работы в составе команды, управления проектом, ведения бизнеса, коммерциализации проектов.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Маркетинг проектов (ГПО-1)» (Б1.В.ДВ.2.2) относится к блоку 1 (вариативная часть).

Предшествующими дисциплинами, формирующими начальные знания, являются следующие дисциплины: Менеджмент, Управление проектами.

Последующими дисциплинами являются: Бизнес- планирование, Маркетинг, Методы управления проектами.

3. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

– ПК-17 способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели;

В результате изучения дисциплины студент должен:

– **знать** - основные термины и понятия; - функции, принципы и цели маркетинговой деятельности; - основные этапы маркетинговой деятельности; - задачи маркетинговой службы на уровне конкретного проекта

– **уметь** - определять источники информации, которые могут быть использованы при проведении анализа маркетинговой среды конкретного проекта; - делать выводы на основе полученных данных; - выбирать целевой рынок/сегмент; - разрабатывать комплекс маркетинговых мероприятий; - составлять план маркетинга; - принимать управленческие решения с учетом полученных результатов

– **владеть** методами разработки плана маркетинга проекта; навыками поиска маркетинговой информации во внешней среде; навыками представления информации в виде докладов и обзоров.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6.0 зачетных единицы и представлена в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Трудоемкость дисциплины

Виды учебной деятельности	Всего часов	Семестры
		4 семестр
Аудиторные занятия (всего)	72	72
Лекции	36	36
Лабораторные занятия	36	36
Самостоятельная работа (всего)	144	144
Оформление отчетов по лабораторным работам	66	66
Проработка лекционного материала	78	78

Согласована на портале № 12996

Всего (без экзамена)	216	216
Общая трудоемкость ч	216	216
Зачетные Единицы Трудоемкости	6.0	6.0

5. Содержание дисциплины

5.1. Разделы дисциплины и виды занятий

Разделы дисциплины и виды занятий приведены в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Разделы дисциплины и виды занятий

Названия разделов дисциплины	Лекции	Лабораторные работы	Самостоятельная работа	Всего часов (без экзамена)	Формируемые компетенции
4 семестр					
1 Содержание проектной деятельности	4	2	16	22	ПК-17
2 Формирование целей проекта	4	2	18	24	ПК-17
3 Сущность и функции маркетинга. Элементы комплекса маркетинга. Особенности маркетинга проектов.	4	6	16	26	ПК-17
4 Техника сегментирования рынков, выбор целевого сегмента. Техника позиционирования проектов	4	6	22	32	ПК-17
5 Критерии эффективности проектов. Расчет параметров конкурентоспособности.	8	4	18	30	ПК-17
6 Продвижение продукции на рынок	4	6	22	32	ПК-17
7 Расчет емкости рынка. Прогнозирование объемов сбыта	8	2	16	26	ПК-17
8 Индивидуальные и групповые задания в соответствии с ТЗ проекта ГПО	0	8	16	24	ПК-17
Итого за семестр	36	36	144	216	
Итого	36	36	144	216	

5.2. Содержание разделов дисциплины (по лекциям)

Содержание разделов дисциплин (по лекциям) приведено в таблице 5.2.

Таблица 5.2 - Содержание разделов дисциплин (по лекциям)

Названия разделов	Содержание разделов дисциплины по лекциям	Трудоемкость, ч	Формируемые компетенции
4 семестр			
1 Содержание проектной	Место проектной деятельности в	4	ПК-17

Согласована на портале № 12996

деятельности	современных организациях.		
	Итого	4	
2 Формирование целей проекта	Сущность понятий "цели" и "задачи" проекта. Процесс определения целей проекта. Описание целей проекта. Декомпозиция цели (построение дерева целей).	4	ПК-17
	Итого	4	
3 Сущность и функции маркетинга. Элементы комплекса маркетинга. Особенности маркетинга проектов.	Элементы комплекса маркетинга. Понятие маркетинговой деятельности.Внешняя и внутренняя маркетинговая средаРоль маркетинга в проекте.	4	ПК-17
	Итого	4	
4 Техника сегментирования рынков, выбор целевого сегмента. Техника позиционирования проектов	Понятие и сущность сегментирования. Этапы сегментирования, виды и критерии сегментации. Выбор целевых сегментов. Первичное позиционирование. Разработка концепции позиционирования.	4	ПК-17
	Итого	4	
5 Критерии эффективности проектов. Расчет параметров конкурентоспособности.	Виды эффективности проектов, методы их оценки. Виды конкурентоспособности. Иерархия понятий конкурентоспособности. Методики расчета параметров конкурентоспособности.	8	ПК-17
	Итого	8	
6 Продвижение продукции на рынок	Продвижение товара и маркетинговые коммуникации. Методы определения затрат на продвижение. Влияние целей кампании продвижения на выбранные методы.	4	ПК-17
	Итого	4	
7 Расчет емкости рынка. Прогнозирование объемов сбыта	Уровни емкости рынка. Подходы к оценке емкости. Особенности прогнозирования объема продаж. Методы прогнозирования объема продаж.	8	ПК-17
	Итого	8	
Итого за семестр		36	

5.3. Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечивающими (предыдущими) и обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечивающими (предыдущими) и обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами представ-лены в таблице 5.3.

Таблица 5.3 - Разделы дисциплины и междисциплинарные связи

Наименование дисциплин	№ разделов данной дисциплины, для которых необходимо изучение обеспечивающих и обеспечиваемых дисциплин

Согласована на портале № 12996

5.4. Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов занятий

Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов занятий представлено в таблице 5.4

Таблица 5. 4 – Соответствие компетенций и видов занятий, формируемых при изучении дисциплины

Компетенции	Виды занятий			Формы контроля
	Лекции	Лабораторные занятия	Самостоятельная работа	
ПК-17	+	+	+	Отчет по индивидуальному заданию, Защита отчета, Собеседование, Опрос на занятиях, Расчетная работа, Выступление (доклад) на занятии

6. Интерактивные методы и формы организации обучения

Не предусмотрено РУП

7. Лабораторные работы

Наименование лабораторных работ приведено в таблице 7.1.

Таблица 7. 1 – Наименование лабораторных работ

Названия разделов	Наименование лабораторных работ	Трудоемкость, ч	Формируемые компетенции
4 семестр			
1 Содержание проектной деятельности	Семинар по теме «Метод проектной деятельности»	2	ПК-17
	Итого	2	
2 Формирование целей проекта	Семинар по теме «Процессы планирования и определения целей проекта». Решение кейса.	2	ПК-17
	Итого	2	
3 Сущность и функции маркетинга. Элементы комплекса маркетинга. Особенности маркетинга проектов.	Семинар и решение кейса по теме «Сущность и функции маркетинга. Элементы комплекса маркетинга»	6	ПК-17
	Итого	6	
4 Техника сегментирования рынков, выбор целевого сегмента. Техника позиционирования проектов	Обсуждение техники сегментирования рынков, выбора целевого сегмента. Решение кейса.	6	ПК-17
	Итого	6	

Согласована на портале № 12996

5 Критерии эффективности проектов. Расчет параметров конкурентоспособности.	Решение задач на оценку конкурентоспособности товаров.	4	ПК-17
	Итого	4	
6 Продвижение продукции на рынок	Семинар и решение задач по теме «Продвижение продукции»	6	ПК-17
	Итого	6	
7 Расчет емкости рынка. Прогнозирование объемов сбыта	Решение задач на расчет емкости рынка	2	ПК-17
8 Индивидуальные и групповые задания в соответствии с ТЗ проекта ГПО	Итого	2	ПК-17
	Индивидуальные и групповые задания в соответствии с ТЗ проекта ГПО	8	
	Итого	8	
Итого за семестр		36	

8. Практические занятия (семинары)

Не предусмотрено РУП

9. Самостоятельная работа

Виды самостоятельной работы, трудоемкость и формируемые компетенции представлены в таблице 9.1.

Таблица 9.1 - Виды самостоятельной работы, трудоемкость и формируемые компетенции

Названия разделов	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, ч	Формируемые компетенции	Формы контроля
4 семестр				
1 Содержание проектной деятельности	Проработка лекционного материала	8	ПК-17	Выступление (доклад) на занятии, Опрос на занятиях, Собеседование
	Оформление отчетов по лабораторным работам	8		
	Итого	16		
2 Формирование целей проекта	Проработка лекционного материала	10	ПК-17	Выступление (доклад) на занятии, Опрос на занятиях, Собеседование
	Оформление отчетов по лабораторным работам	8		
	Итого	18		
3 Сущность и функции маркетинга. Элементы комплекса маркетинга. Особенности маркетинга проектов.	Проработка лекционного материала	8	ПК-17	Опрос на занятиях, Собеседование
	Оформление отчетов по лабораторным работам	8		
	Итого	16		
4 Техника сегментирования рынков, выбор целевого сегмента. Техника	Проработка лекционного материала	14	ПК-17	Выступление (доклад) на занятии, Опрос на занятиях, Собеседование
	Оформление отчетов по лабораторным работам	8		

Согласована на портале № 12996

позиционирования проектов	Итого	22		
5 Критерии эффективности проектов. Расчет параметров конкурентоспособности.	Проработка лекционного материала	14	ПК-17	Опрос на занятиях, Расчетная работа, Собеседование
	Оформление отчетов по лабораторным работам	4		
	Итого	18		
6 Продвижение продукции на рынок	Проработка лекционного материала	14	ПК-17	Опрос на занятиях, Расчетная работа, Собеседование
	Оформление отчетов по лабораторным работам	8		
	Итого	22		
7 Расчет емкости рынка. Прогнозирование объемов сбыта	Проработка лекционного материала	10	ПК-17	Опрос на занятиях, Расчетная работа, Собеседование
	Оформление отчетов по лабораторным работам	6		
	Итого	16		
8 Индивидуальные и групповые задания в соответствии с ТЗ проекта ГПО	Оформление отчетов по лабораторным работам	16	ПК-17	Защита отчета, Отчет по индивидуальному заданию
	Итого	16		
Итого за семестр		144		
Итого		144		

9.1. Вопросы на проработку лекционного материала

1. Содержание проектного планирования.
2. Принципы планирования проекта.
3. Структура разбиения работ.
4. Планирование проекта по временным параметрам.
5. Методы сетевого планирования проекта.
6. Организация работ по планированию проекта.
7. Структура и методы продвижения товара
8. Формы товародвижения
9. Процесс продвижения
10. Характеристика средств продвижения
11. Каналы распределения товаров
12. Бюджет продвижения
13. Понятие целевого рынка
14. Этапы процесса выбора целевого рынка
15. Сегментирование рынка
16. Позиционирование товара на рынке
17. Сущность и значение маркетинга
18. Понятие, сущность и особенности развития маркетинга
19. Цели и функции маркетинга
20. Основные принципы маркетинговой деятельности
21. Основные виды маркетинга
22. Комплекс маркетинга
23. Проектная деятельность, проектные работы, проектная организация.
24. Содержание проектной деятельности.
25. Виды проектирования.

Согласована на портале № 12996

26. Методы проектирования.
27. Средства, этапы, порядок проектирования.
28. Конкурентоспособность товара, как инструмент маркетинга
29. Понятие конкурентоспособности товара и ее сущность
30. Параметры, определяющие конкурентоспособность товара
31. Методы оценки конкурентоспособности товара
32. Дифференциальный метод
33. Комплексный метод
34. Смешанный метод
35. Емкость рынка понятие и сущность
36. Емкость рынка товаров
37. Потенциальная емкость рынка
38. Определение емкости рынка
39. Расчет емкости рынка
40. Формула емкости рынка
41. Оценка емкости рынка
42. Прогнозирование емкости рынка отдельных групп товаров и услуг

9.2. Темы лабораторных работ

1. Выполнение индивидуальных заданий в соответствие с ТЗ проекта ГПО

10. Курсовая работа (проект)

Не предусмотрено РУП

11. Рейтинговая система для оценки успеваемости студентов

11.1. Балльные оценки для элементов контроля

Таблица 11.1 – Балльные оценки для элементов контроля

Элементы учебной деятельности	Максимальный балл на 1-ую КТ с начала семестра	Максимальный балл за период между 1КТ и 2КТ	Максимальный балл за период между 2КТ и на конец семестра	Всего за семестр
4 семестр				
Выступление (доклад) на занятии	2	8	8	18
Защита отчета			22	22
Опрос на занятиях	4	4	4	12
Отчет по индивидуальному заданию	6	8	8	22
Расчетная работа	4	6	6	16
Собеседование	2	4	4	10
Итого максимум за период	18	30	52	100
Нарастающим итогом	18	48	100	100

11.2. Пересчет баллов в оценки за контрольные точки

Пересчет баллов в оценки за контрольные точки представлен в таблице 11.2.

Таблица 11. 2 – Пересчет баллов в оценки за контрольные точки

Баллы на дату контрольной точки	Оценка
≥ 90% от максимальной суммы баллов на дату КТ	5
От 70% до 89% от максимальной суммы баллов на дату КТ	4

Согласована на портале № 12996

От 60% до 69% от максимальной суммы баллов на дату КТ	3
< 60% от максимальной суммы баллов на дату КТ	2

11.3. Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку

Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку представлен в таблице 11.3.

Таблица 11. 3 – Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку

Оценка (ГОС)	Итоговая сумма баллов, учитывает успешно сданный экзамен	Оценка (ECTS)
5 (отлично) (зачтено)	90 - 100	A (отлично)
4 (хорошо) (зачтено)	85 - 89	B (очень хорошо)
	75 - 84	C (хорошо)
	70 - 74	D (удовлетворительно)
3 (удовлетворительно) (зачтено)	65 - 69	
	60 - 64	E (посредственно)
2 (неудовлетворительно) (не зачтено)	Ниже 60 баллов	F (неудовлетворительно)

12. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

12.1. Основная литература

1. Маркетинг: Учебное пособие / Афонасова М. А. - 2015. 106 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://edu.tusur.ru/publications/5564, дата обращения: 06.02.2017.

12.2. Дополнительная литература

1. Управление ресурсами проекта: Учебное пособие / Богомолова А. В. - 2014. 160 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://edu.tusur.ru/publications/4574, дата обращения: 06.02.2017.

12.3 Учебно-методические пособия

12.3.1. Обязательные учебно-методические пособия

1. Маркетинг: Методические рекомендации по практическим занятиям и самостоятельной работе для студентов по направлению подготовки 080100.62 Экономика / Афонасова М. А. - 2013. 40 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://edu.tusur.ru/publications/3510, дата обращения: 06.02.2017.

12.3.2 Учебно-методические пособия для лиц с ограниченными возможностями здоровья

Учебно-методические материалы для самостоятельной и аудиторной работы обучающихся из числа инвалидов предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Для лиц с нарушениями зрения:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме увеличенным шрифтом.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме.

12.4. Базы данных, информационно-справочные, поисковые системы и требуемое программное обеспечение

1. www.marketcenter.ru

Согласована на портале № 12996

2. www.marketing.spb.ru
3. www.marketologi.ru

13. Материально-техническое обеспечение дисциплины

13.1. Общие требования к материально-техническому обеспечению дисциплины

13.1.1. Материально-техническое обеспечение для лекционных занятий

Для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используется учебная аудитория, с количеством посадочных мест не менее 22-24, оборудованная доской и стандартной учебной мебелью. Имеются наглядные пособия в виде презентаций по лекционным разделам дисциплины.

13.1.2. Материально-техническое обеспечение для лабораторных работ

Для проведения лабораторных занятий используется лаборатория ГПО, расположенная по адресу г. Томск, ул. Красноармейская, д. 146, ауд. 503. Полезная площадь помещения лаборатории 49,5 кв. м. Лаборатория оснащена: • 12ю рабочими местами для членов проектных групп, укомплектованными рабочими станциями на базе ПЭВМ cpu intel Celeron D336, с широкополосным доступом в Internet, с мониторами типа Samsung 18.5" S19C200N; • библиотекой нормативной и программной документации; • стандартным программным обеспечением: операционная система Windows XP Professional with SP2, офисный пакет MS Office 2003, MSDN, MS Visual C++. • специализированным программным обеспечением: система моделирования СВЧ устройств AWR MW Office, Microsoft Visual Studio, CorelDraw Graphics Suite.

13.1.3. Материально-техническое обеспечение для самостоятельной работы

Для самостоятельной работы используется учебная аудитория (компьютерный класс), расположенная по адресу 634034, г. Томск, ул. Красноармейская, 146, 2 этаж, ауд. 204. Состав оборудования: учебная мебель; компьютеры класса не ниже ПЭВМ INTEL Ce1егоп D336 2.8ГГц. - 7 шт.; компьютеры подключены к сети ИНТЕРНЕТ и обеспечивают доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.

13.2. Материально-техническое обеспечение дисциплины для лиц с ограниченными возможностями здоровья

Освоение дисциплины лицами с ОВЗ осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

При обучении студентов **с нарушениями слуха** предусмотрено использование звукоусиливающей аппаратуры, мультимедийных средств и других технических средств приема/передачи учебной информации в доступных формах для студентов с нарушениями слуха, мобильной системы обучения для студентов с инвалидностью, портативной индукционной системы. Учебная аудитория, в которой обучаются студенты с нарушением слуха, оборудована компьютерной техникой, аудиотехникой, видеотехникой, электронной доской, мультимедийной системой.

При обучении студентов **с нарушениями зрениями** предусмотрено использование в лекционных и учебных аудиториях возможности просмотра удаленных объектов (например, текста на доске или слайда на экране) при помощи видеоувеличителей для удаленного просмотра.

При обучении студентов **с нарушениями опорно-двигательного аппарата** используются альтернативные устройства ввода информации и другие технические средства приема/передачи учебной информации в доступных формах для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата, мобильной системы обучения для людей с инвалидностью.

14. Фонд оценочных средств

14.1. Основные требования к фонду оценочных средств и методические рекомендации

Фонд оценочных средств и типовые контрольные задания, используемые для оценки сформированности и освоения закрепленных за дисциплиной компетенций при проведении текущей, промежуточной аттестации по дисциплине приведен в приложении к рабочей программе.

Практические занятия. На практических занятиях важная роль отводится групповой самостоятельной работе и обсуждению результатов самостоятельной работы в малой группе. Обсуждение результатов СРС реализует педагогический прием «дебаты», в ходе которого

Согласована на портале № 12996

формируются навыки изложения мыслей, аргументирования своей точки зрения, умения слушать, осмысления работы. Использование реальных данных способствует повышению интереса. Использование современного материала, методов исследования, оформление результатов ряда работ в виде презентаций дает возможность студенту закрепить навыки аргументированного изложения материала.

В процессе решения задач отрабатывается владение типовыми методиками. Выполнение самостоятельных работ. Используется как индивидуальные задания, так и работа в малых группах. Служат для развития аналитических и коммуникационных компетенций, предоставляют возможности для саморазвития.

14.2 Требования к фонду оценочных средств для лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для студентов с инвалидностью предусмотрены дополнительные оценочные средства, перечень которых указан в таблице.

Таблица 14 – Дополнительные средства оценивания для студентов с инвалидностью

Категории студентов	Виды дополнительных оценочных средств	Формы контроля и оценки результатов обучения
С нарушениями слуха	Тесты, письменные самостоятельные работы, вопросы к зачету, контрольные работы	Преимущественно письменная проверка
С нарушениями зрения	Собеседование по вопросам к зачету, опрос по терминам	Преимущественно устная проверка (индивидуально)
С нарушениями опорно-двигательного аппарата	Решение дистанционных тестов, контрольные работы, письменные самостоятельные работы, вопросы к зачету	Преимущественно дистанционными методами
С ограничениями по общемедицинским показаниям	Тесты, письменные самостоятельные работы, вопросы к зачету, контрольные работы, устные ответы	Преимущественно проверка методами, исходя из состояния обучающегося на момент проверки

14.3 Методические рекомендации по оценочным средствам для лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для студентов с ОВЗ предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

- в печатной форме;
- в печатной форме с увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- методом чтения ассистентом задания вслух;
- предоставление задания с использованием сурдоперевода.

Студентам с инвалидностью увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких студентов предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге;
- набор ответов на компьютере;
- набор ответов с использованием услуг ассистента;
- представление ответов устно.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме увеличенным шрифтом.

Согласована на портале № 12996

Для лиц с нарушениями слуха:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме.

При необходимости для обучающихся с инвалидностью процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.

Согласована на портале № 12996

Приложение 1

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ»
(ТУСУР)

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
_____ П. Е. Троян
«___» _____ 20__ г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Маркетинг проектов (ГПО-1)

Уровень образования: **высшее образование - бакалавриат**
Направление подготовки (специальность): **38.03.02 Менеджмент**
Направленность (профиль): **Управление проектом**
Форма обучения: **очная**
Факультет: **ЭФ, Экономический факультет**
Кафедра: **менеджмента, кафедра менеджмента**
Курс: **2**
Семестр: **4**

Учебный план набора 2016 года

Разработчики:

- доцент каф. менеджмента Богомолова А. В.

Дифференцированный зачет: 4 семестр

Томск 2017

Согласована на портале № 12996

1. Введение

Фонд оценочных средств (ФОС) является приложением к рабочей программе дисциплины (практики) и представляет собой совокупность контрольно-измерительных материалов (типовые задачи (задания), контрольные работы, тесты и др.) и методов их использования, предназначенных для измерения уровня достижения студентом установленных результатов обучения.

ФОС по дисциплине (практике) используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов.

Перечень закрепленных за дисциплиной (практикой) компетенций приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Перечень закрепленных за дисциплиной компетенций

Код	Формулировка компетенции	Этапы формирования компетенций
ПК-17	способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	Должен знать - основные термины и понятия; - функции, принципы и цели маркетинговой деятельности; - основные этапы маркетинговой деятельности; - задачи маркетинговой службы на уровне конкретного проекта ; Должен уметь - определять источники информации, которые могут быть использованы при проведении анализа маркетинговой среды конкретного проекта; - делать выводы на основе полученных данных; - выбирать целевой рынок/сегмент; - разрабатывать комплекс маркетинговых мероприятий; - составлять план маркетинга; - принимать управленческие решения с учетом полученных результатов ; Должен владеть методами разработки плана маркетинга проекта; навыками поиска маркетинговой информации во внешней среде; навыками представления информации в виде докладов и обзоров.;

Общие характеристики показателей и критериев оценивания компетенций на всех этапах приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Общие характеристики показателей и критериев оценивания компетенций по этапам

Показатели и критерии	Знать	Уметь	Владеть
Отлично (высокий уровень)	Обладает фактическими и теоретическими знаниями в пределах изучаемой области с пониманием границ применимости	Обладает диапазоном практических умений, требуемых для развития творческих решений, абстрагирования проблем	Контролирует работу, проводит оценку, совершенствует действия работы
Хорошо (базовый уровень)	Знает факты, принципы, процессы, общие понятия в пределах изучаемой области	Обладает диапазоном практических умений, требуемых для решения определенных проблем в области исследования	Берет ответственность за завершение задач в исследовании, приспосабливает свое поведение к обстоятельствам в решении проблем

Согласована на портале № 12996

Удовлетворительно (пороговый уровень)	Обладает базовыми общими знаниями	Обладает основными умениями, требуемыми для выполнения простых задач	Работает при прямом наблюдении

2 Реализация компетенций

2.1 Компетенция ПК-17

ПК-17: способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели.

Для формирования компетенции необходимо осуществить ряд этапов. Этапы формирования компетенции, применяемые для этого виды занятий и используемые средства оценивания представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Этапы формирования компетенции и используемые средства оценивания

Состав	Знать	Уметь	Владеть
Содержание этапов	основные термины и понятия; функции, принципы и цели маркетинговой деятельности; основные этапы маркетинговой деятельности; задачи маркетинговой службы на уровне конкретного проекта.	определять источники информации, которые могут быть использованы при проведении анализа маркетинговой среды конкретного проекта; делать выводы на основе полученных данных; выбирать целевой рынок/сегмент; разрабатывать комплекс маркетинговых мероприятий; составлять план маркетинга; принимать управленческие решения с учетом полученных результатов.	методами разработки плана маркетинга проекта; навыками поиска маркетинговой информации во внешней среде; навыками представления информации в виде докладов и обзоров
Виды занятий	• Лабораторные занятия; • Лекции; • Самостоятельная работа;	• Лабораторные занятия; • Лекции; • Самостоятельная работа;	• Лабораторные занятия; • Самостоятельная работа;
Используемые средства оценивания	• Отчет по индивидуальному заданию; • Опрос на занятиях; • Расчетная работа; • Выступление (доклад) на занятии; • Собеседование; • Дифференцированный зачет;	• Отчет по индивидуальному заданию; • Опрос на занятиях; • Расчетная работа; • Выступление (доклад) на занятии; • Собеседование; • Дифференцированный зачет;	• Отчет по индивидуальному заданию; • Расчетная работа; • Выступление (доклад) на занятии; • Дифференцированный зачет;

Формулировка показателей и критериев оценивания данной компетенции приведена в таблице 4.

Согласована на портале № 12996

Таблица 4 – Показатели и критерии оценивания компетенции на этапах

Состав	Знать	Уметь	Владеть
Отлично (высокий уровень)	• • сформированы систематические представления о методологии организации и проведения исследований и разработок в процессе осуществления проектной деятельности; основных закономерностях проектной деятельности и этапах жизненного цикла проекта с целью выявления новых рыночных возможностей; задачах маркетинговой службы проекта ;	• полностью сформированы: • умение самостоятельно приобретать и использовать в практической деятельности новые знания и умения, использовать общие и специальные источники информации, • умение использовать методы анализа информационных материалов и их систематизации в процессе оценки экономических и социальных условий осуществления проектной деятельности ;	• • успешное и систематическое владение навыками сбора и анализ информации об уровне научно-технического развития в соответствующей профессиональной сфере, методами разработки плана маркетинга проекта, средствами оценки результатов проектной деятельности ;
Хорошо (базовый уровень)	• • сформированы, но содержат отдельные пробелы представления о методологии организации и проведения исследований и разработок в процессе осуществления проектной деятельности; основных закономерностях проектной деятельности и этапах жизненного цикла проекта с целью выявления новых рыночных возможностей ;	• демонстрирует успешное, но содержащие отдельные пробелы: • умение самостоятельно приобретать и использовать в практической деятельности новые знания и умения, использовать общие и специальные источники информации; • умение использовать методы анализа информационных материалов и их систематизации в процессе оценки экономических и социальных условий осуществления проектной деятельности ;	• • в целом успешное, но несистематическое владение навыками сбора и анализа информации об уровне научно-технического развития в соответствующей профессиональной сфере, методами разработки плана маркетинга проекта, средствами оценки результатов проектной деятельности ;
Удовлетворительно (пороговый уровень)	• • демонстрирует неполные представления о методологии	• неуверенное применение: • умений самостоятельно приобретать и	• • фрагментарное владение навыками сбора и анализа информации об уровне

Согласована на портале № 12996

	организации и проведения исследований и разработок в процессе осуществления проектной деятельности; основных закономерностях проектной деятельности и этапах жизненного цикла проекта с целью выявления новых рыночных возможностей ;	использовать в практической деятельности новые знания и умения, использовать общие и специальные источники информации; • методов анализа информационных материалов и их систематизации в процессе оценки экономических и социальных условий осуществления проектной деятельности. ;	научно-технического развития в соответствующей профессиональной сфере, методами разработки плана маркетинга проекта, средствами оценки результатов проектной деятельности ;

3 Типовые контрольные задания

Для реализации вышеперечисленных задач обучения используются типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, в следующем составе.

3.1 Темы индивидуальных заданий

- Выполнение индивидуальных заданий в соответствие с ТЗ проекта ГПО

3.2 Вопросы на собеседование

- 1. Современная концепция и роль маркетинга в управлении проектами. 2. Использование имиджевых и репутационных технологий в управлении проектами. 3. Факторы макро- и микросреды маркетинга проекта. 4. Основные параметры и характеристики маркетинговой среды проекта и ее влияние на принятие маркетинговых решений. 5. Система маркетинговой информации, состав и структура.

3.3 Темы опросов на занятиях

- Понятие целевого рынка
- Этапы процесса выбора целевого рынка
- Сегментирование рынка
- Позиционирование товара на рынке
- Сущность и значение маркетинга
- Понятие, сущность и особенности развития маркетинга
- Цели и функции маркетинга
- Основные принципы маркетинговой деятельности
- Основные виды маркетинга
- Комплекс маркетинга
- Проектная деятельность, проектные работы, проектная организация.
- Содержание проектной деятельности.
- Виды проектирования.
- Методы проектирования.
- Средства, этапы, порядок проектирования.
- Содержание проектного планирования.
- Принципы планирования проекта.
- Структура разбиения работ.
- Планирование проекта по временным параметрам.

Согласована на портале № 12996

– Методы сетевого планирования проекта.
– Организация работ по планированию проекта.

3.4 Темы докладов

– Разработка товарной марки продукции. Особенности проведения маркетинговых исследований. Маркетинговое исследование рынка. Методы изучения деятельности конкурентов. Маркетинговая политика. Методы формирования цен на товары. Основные методы продвижения продукции на рынке. Методы прогнозирования маркетинговой деятельности. Процесс организации прямых продаж. Маркетинговый подход к разработке нового продукта. Управление маркетингом. Маркетинговые технологии в продвижении оптовых продаж. Сегменты рынка и позиционирование товара на рынке. Сетевой маркетинг: сущность, значение и перспективы. Виды маркетинговых стратегий. Товарная политика фирмы и товародвижение. Методы исследования рынков. Информационные маркетинговые системы.

3.5 Темы расчетных работ

– Конкурентоспособность товара, как инструмент маркетинга
– Понятие конкурентоспособности товара и ее сущность
– Параметры, определяющие конкурентоспособность товара
– Методы оценки конкурентоспособности товара
– Дифференциальный метод
– Комплексный метод
– Смешанный метод
– Структура и методы продвижения товара
– Формы товародвижения
– Процесс продвижения
– Характеристика средств продвижения
– Каналы распределения товаров
– Бюджет продвижения
– Емкость рынка понятие и сущность
– Емкость рынка товаров
– Потенциальная емкость рынка
– Определение емкости рынка
– Расчет емкости рынка
– Формула емкости рынка
– Оценка емкости рынка
– Прогнозирование емкости рынка отдельных групп товаров и услуг

3.6 Вопросы дифференцированного зачета

– Работа проектной группы организуется как составная часть учебного процесса подготовки специалистов, бакалавров, магистров. Практическое закрепление знаний и навыков проектной, научно-исследовательской и организационно-управленческой деятельности происходит в результате разработки реального проекта. Формулировка и развитие тематики проекта проводится при непосредственном участии руководителя проектной группы, которые планирует сроки и индивидуальные задачи для каждого участника. В одном проекте могут принимать участие студенты разных курсов, разных специальностей, разных кафедр и факультетов и даже студенты разных вузов города. Индивидуальное задание каждого студента, участника проектной группы, связано с выполнением задач проекта. Техническим заданием также предусматривает доклады участников проектных групп по результатам проведенной работы на научно-технических конференциях, симпозиумах и семинарах различного уровня

4 Методические материалы

Для обеспечения процесса обучения и решения задач обучения используются следующие материалы:

– методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы фор-мирования компетенций,

Согласована на портале № 12996

согласно п. 12 рабочей программы.

4.1. Основная литература

1. Маркетинг: Учебное пособие / Афонасова М. А. - 2015. 106 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://edu.tusur.ru/publications/5564, свободный.

4.2. Дополнительная литература

1. Управление ресурсами проекта: Учебное пособие / Богомолова А. В. - 2014. 160 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://edu.tusur.ru/publications/4574, свободный.

4.3. Обязательные учебно-методические пособия

1. Маркетинг: Методические рекомендации по практическим занятиям и самостоятельной работе для студентов по направлению подготовки 080100.62 Экономика / Афонасова М. А. - 2013. 40 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://edu.tusur.ru/publications/3510, свободный.

4.4. Базы данных, информационно справочные и поисковые системы

1. www.marketcenter.ru
2. www.marketing.spb.ru
3. www.marketologi.ru

Согласована на портале № 12996