МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

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

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
_____П.В. Сенченко
«23» _____12_____ 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

МАРКЕТИНГ

Уровень образования: **высшее образование - бакалавриат**
Направление подготовки / специальность: **38.03.01 Экономика**
Направленность (профиль) / специализация: **Бухгалтерский учет, анализ и аудит**
Форма обучения: **очно-заочная**
Факультет: **Заочный и вечерний факультет (ЗиВФ)**
Кафедра: **Кафедра экономики (Экономики)**
Курс: **3**
Семестр: **6**
Учебный план набора 2021 года

Объем дисциплины и виды учебной деятельности

Виды учебной деятельности	6 семестр	Всего	Единицы
Лекционные занятия	8	8	часов
Практические занятия	10	10	часов
Самостоятельная работа	126	126	часов
Общая трудоемкость (включая промежуточную аттестацию)	144	144	часов
	4	4	з.е.

Формы промежуточной аттестация	Семестр
Зачет	6

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Сенченко П.В.
Должность: Проректор по УР
Дата подписания: 23.12.2020
Уникальный программный ключ:
a1119608-cdff-4455-b54e-5235117c185c

Томск

Согласована на портале № 66641

1. Общие положения

1.1. Цели дисциплины

1. Изучение теоретических основ формирования организационно-управленческих решений в маркетинговой сфере, служащих основой приобретения практических навыков, связанных: со сбором, анализом, интерпретацией различного рода информации, ее обобщения в виде информационного обзора и/или аналитического отчета; с формированием способности анализировать и интерпретировать материалы о социально-экономических процессах и явлениях, в т.ч. состояние и тенденции развития товарных рынков, отношение потребителей к товару, оценка воспринимаемой ценности предложения, определения факторов успеха новых товаров на рынке, конкурентоспособности и т.д. ; с выявлением и ранжированием источников информации для маркетинговых исследований, в т. ч. с привлечением внутренних источников информации.

1.2. Задачи дисциплины

1. Изучение теоретических основ формирования организационно-управленческих решений в маркетинговой сфере.
2. Изучение теоретической базы и приобретение практических навыков сбора, анализа, интерпретации различного рода информации, в т.ч. выявление и ранжирование источников информации для маркетинговых исследований (включая внутренние).
3. Приобретение навыков формирования информационного обзора и/или аналитического отчета.
4. Формирование способности анализировать и интерпретировать социально-экономические процессы в ракурсе принятия маркетинговых решений, обеспечивающих конкурентоспособность компании.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Блок дисциплин: Б1. Дисциплины (модули).
Часть блока дисциплин: Обязательная часть.
Модуль дисциплин: Модуль направления подготовки (special hard skills-SHS).
Индекс дисциплины: Б1.О.03.04.
Реализуется с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и основной образовательной программой (таблица 3.1):
Таблица 3.1 – Компетенции и индикаторы их достижения

Компетенция	Индикаторы достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
Универсальные компетенции		
-	-	-
Общепрофессиональные компетенции		

Согласована на портале № 66641

ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4.1. Знает методы принятия организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности	Умеет выбирать и использовать методы принятия организационно-управленческих решений
	ОПК-4.2. Умеет разрабатывать и предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения	Формирует и обосновывает экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения
	ОПК-4.3. Владеет навыками принятия финансово обоснованных организационно-управленческих решений	Формирует альтернативы, выбирает и понимает механизм реализации финансово обоснованных организационно-управленческих решений
Профессиональные компетенции		
-	-	-

4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 академических часов.

Распределение трудоемкости дисциплины по видам учебной деятельности представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Трудоемкость дисциплины по видам учебной деятельности

Виды учебной деятельности	Всего часов	Семестры
		6 семестр
Контактная аудиторная работа обучающихся с преподавателем, всего	18	18
Лекционные занятия	8	8
Практические занятия	10	10
Самостоятельная работа обучающихся, в т.ч. контактная внеаудиторная работа обучающихся с преподавателем, всего	126	126
Подготовка к зачету	51	51
Подготовка к тестированию	50	50
Подготовка к письменному опросу	25	25
Общая трудоемкость (в часах)	144	144
Общая трудоемкость (в з.е.)	4	4

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Разделы (темы) дисциплины и виды учебной деятельности

Структура дисциплины по разделам (темам) и видам учебной деятельности приведена в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Разделы (темы) дисциплины и виды учебной деятельности

Названия разделов (тем) дисциплины	Лек. зан., ч	Прак. зан., ч	Сам. раб., ч	Всего часов (без зачета)	Формируемые компетенции
6 семестр					

Согласована на портале № 66641

1 Теоретические основы маркетинга. Маркетинг: предмет, принципы, задачи и методология. Принятие маркетинговых решений как условие конкурентоспособности компании	2	2	25	29	ОПК-4
2 Сущность и содержание маркетинговой информационной системы. Методология изучения рынка и его конъюнктуры	1	2	25	28	ОПК-4
3 Исследования рынков и формирование маркетинговых решений компании. Прогнозирование развития рынка и его конъюнктуры	2	2	25	29	ОПК-4
4 Исследование потребителей и формирование маркетинговых решений компании. Активное формирование потребностей и спроса	2	2	25	29	ОПК-4
5 Исследование товаров. Ценовая и сбытовая политики. Формирование маркетинговых решений компании	1	2	26	29	ОПК-4
Итого за семестр	8	10	126	144	
Итого	8	10	126	144	

5.2. Содержание разделов (тем) дисциплины

Содержание разделов (тем) дисциплины (в т.ч. по лекциям) приведено в таблице 5.2.

Таблица 5.2 – Содержание разделов (тем) дисциплины (в т.ч. по лекциям)

Названия разделов (тем) дисциплины	Содержание разделов (тем) дисциплины (в т.ч. по лекциям)	Трудоемкость (лекционные занятия), ч	Формируемые компетенции
6 семестр			

Согласована на портале № 66641

1 Теоретические основы маркетинга. Маркетинг: предмет, принципы, задачи и методология. Принятие маркетинговых решений как условие конкурентоспособности компании	Маркетинг: принципы, цели и задачи. Основные компоненты маркетинговых исследований: рынок, товар, потребители, конкуренты, цены, товаропродвижение, коммуникативные связи, внутренняя среда, посредники. Место маркетинга в производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Связь с прочими аспектами деятельности компании. Значимость организации и проведения маркетинговых исследований, их виды (поисково-разведочные, описательные и каузальные); специфика решаемых проблем; кабинетные и полевые исследования. Возможности и ограничения количественных и качественных исследований. Определение потребности в маркетинговом исследовании: выявление симптомов, определение базовых проблем, изложение проблемы исследования. Этапы маркетингового исследования: постановка задач исследования, планирование исследования, подготовка к исследованию, реализация исследования, обработка и анализ информации, подготовка отчета и практических рекомендаций; оценка эффективности маркетинговых исследований. Источники информации	2	ОПК-4
	Итого	2	

Согласована на портале № 66641

2 Сущность и содержание маркетинговой информационной системы. Методология изучения рынка и его конъюнктуры	Основные задачи и этапы проектирования. Характеристика информации, собираемой для функционирования системы с учетом потребностей предприятия. Определение типа требуемой информации и источников ее получения. Первичная и вторичная маркетинговая информация, ее достоинства и недостатки. Источники первичной и вторичной маркетинговой информации. Маркетинговый контроллинг и мониторинг. Понятие о маркетинговой разведке. Источники стандартизированной маркетинговой информации. Использование интернет-технологий при сборе маркетинговой информации. Выборочный метод сбора информации. Разработка выборочного плана и определение объема выборки. Количественная и качественная репрезентативность выборки. Методы формирования структуры выборки: неслучайные, случайные способы, многоступенчатые выборки. Качественные методы сбора данных: наблюдения, интервью, фокус-группы, тестирование. Сущность метода наблюдения, его организация, возможности и ограничения. Сущность и особенности метода личных и глубинных интервью, процедура проведения. Сущность метода фокусирования в группе: организация фокусирования в группе, возможности и ограничения метода. Виды тестирования. Тестирование в ходе глубинного интервью. Сущность эксперимента, его подготовка и проведение, замер показателей, аналитический этап. Возможности и ограничения эксперимента. Анкетные опросы как метод сбора информации: процедура разработка анкет; типы вопросов. Принципы измерения и шкалирования. Шкалы для измерения.	1	ОПК-4
	Итого	1	

Согласована на портале № 66641

3 Исследования рынков и формирование маркетинговых решений компании. Прогнозирование развития рынка и его конъюнктуры	Рыночная конъюнктура, цели и методы ее изучения. Оценка тенденций и устойчивости развития рыночной конъюнктуры. Определение факторов, влияющих на рыночную ситуацию. Исследование динамики и структуры доходов целевых потребителей, оценка влияния инфляционных ожиданий на поведение потребителя. Исследование отраслевой динамики продаж, доли предприятия и его основных конкурентов на рынке. Анализ сбалансированности, сезонности и цикличности развития рынка. Оценка текущего (реального) спроса и потенциала рынка и потенциала сбыта продукции предприятия. Методы определения емкости рынка. Оценка уровня концентрации, конкуренции, барьеров входа (выхода), индекса развития рынка и др. ключевых рыночных показателей. Изучение стратегий конкурентов, их сильных и слабых сторон в процессе проведения рыночного исследования. Сегментация рынка, поиск новых рыночных сегментов на основе исследования мотивов покупок и неудовлетворенных потребностей. Оценка привлекательности рынка и возможности выхода на новые рынки. Выявление ключевых факторов успеха и рыночных рисков. Формирование маркетинговых решений компании. Классификация прогнозов развития рынка. Построения сценариев развития рыночных событий. Методы прогнозирования основанные на анализе динамических рядов: экстраполяция (по средним темпам роста/ снижения, методом аналитического выравнивания, на основе взаимосвязанных рядов динамики). Методы прогнозирования на основе анализа факторов, влияющих на рыночную ситуацию; с учетом коэффициентов эластичности; с использованием многофакторных экономико-математических моделей. Метод экспертных оценок. Обработка и анализ данных, полученных по результатам рыночного исследования. Основные методы анализа информации: дескриптивный анализ, факторный анализ. Подготовка и оформление отчета о проведенном исследовании. Формирование маркетинговых решений компании.	2	ОПК-4
	Итого	2	

Согласована на портале № 66641

4 Исследование потребителей и формирование маркетинговых решений компании. Активное формирование потребностей и спроса	Основные факторы, определяющие поведение потребителей. Направления изучения потребителей. Изучение отношений потребителей к торговому предприятию. Измерение отношений путем прямой постановки вопроса и с использованием различных шкал: шкалы порядка, шкалы Р. Лайкерта и др. Исследование осведомленности потребителей о марках товаров, потребительских предпочтений и ассоциативных связей с марками. Изучение системы ценностей и уровня удовлетворенности запросов потребителей. Изучение процесса совершения покупки. Выявление побудительных факторов, которыми руководствуется покупатель при выборе товара. Сегментация потребителей на основе исследования поведения. Изучение объемов потребления, частоты покупки и факторов, оказывающих на них влияние. Исследования покупательских намерений . Прогнозирование спроса покупателей на основе изучения намерений. Исследование лояльности потребителей и ее влияния на долю предприятия на рынке.	2	ОПК-4
	Итого	2	

Согласована на портале № 66641

5 Исследование товаров. Ценовая и сбытовая политики. Формирование маркетинговых решений компании	Исследования жизненного цикла товара(ЖЦТ) на рынке, особенностей маркетинга на разных стадиях ЖЦТ. Сбор информации о продажах товара и прибыли за ряд лет, графический анализ информации. Исследование функциональных характеристик товаров, его дизайна, упаковки, товаров-аналогов, товаров конкурентов, их соответствия запросам потребителей; анализ воспринимаемого качества товара и конкурентоспособности товара. Исследование уровня сервиса. Исследование отношения потребителей к товарному ассортименту предприятия, его отдельным торговым маркам. Определение перспективных запросов потребителей к качеству товара, торговому ассортименту предприятия. Изучение нового товара. Особенности методики изучения нового товара. Определение факторов успеха нового товара. Определение направлений совершенствования новых товаров. Формирование торгового ассортимента предприятия на основе проведенного исследования. Корректировка товарного ассортимента на основе проведения экспериментов. Роль маркетинговых исследований в процессе ценообразования. Изучение сложившихся рыночных цен, ценовой политики основных конкурентов. Исследование затрат, связанных с разработкой, производством и сбытом товара. Установление цены с учетом воспринимаемой ценности товара, платежеспособности потребителей. чувствительности рынка к цене. Выбор стратегии ценообразования с учетом целей предприятия. Позиционирование товара предприятия относительно товара конкурента. Организация сбытовой политики. Выбор метода сбыта, оценка эффективности выбранного метода. Политика продвижения и товародвижения. Анализ и обобщение информации, выработка маркетинговых решений	1	ОПК-4
	Итого	1	
	Итого за семестр	8	
	Итого	8	

5.3. Контрольные работы

Не предусмотрено учебным планом

5.4. Лабораторные занятия

Согласована на портале № 66641

Не предусмотрено учебным планом

5.5. Практические занятия (семинары)

Наименование практических занятий (семинаров) приведено в таблице 5.5.

Таблица 5.5 – Наименование практических занятий (семинаров)

Названия разделов (тем) дисциплины	Наименование практических занятий (семинаров)	Трудоемкость, ч	Формируемые компетенции
6 семестр			
1 Теоретические основы маркетинга. Маркетинг: предмет, принципы, задачи и методология. Принятие маркетинговых решений как условие конкурентоспособности компании	Принятие маркетинговых решений	2	ОПК-4
	Итого	2	
2 Сущность и содержание маркетинговой информационной системы. Методология изучения рынка и его конъюнктуры	Изучение конъюнктуры рынка	2	ОПК-4
	Итого	2	
3 Исследования рынков и формирование маркетинговых решений компании. Прогнозирование развития рынка и его конъюнктуры	Товарная и ценовая политика в маркетинге	2	ОПК-4
	Итого	2	
4 Исследование потребителей и формирование маркетинговых решений компании. Активное формирование потребностей и спроса	Сбытовая и коммуникационная политика в маркетинге	2	ОПК-4
	Итого	2	
5 Исследование товаров. Ценовая и сбытовая политики. Формирование маркетинговых решений компании	Управление маркетингом на предприятии	2	ОПК-4
	Итого	2	
	Итого за семестр	10	
	Итого	10	

5.6. Курсовой проект / курсовая работа

Не предусмотрено учебным планом

5.7. Самостоятельная работа

Виды самостоятельной работы, трудоемкость и формируемые компетенции представлены в таблице 5.7.

Таблица 5.7 – Виды самостоятельной работы, трудоемкость и формируемые компетенции

Названия разделов (тем) дисциплины	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, ч	Формируемые компетенции	Формы контроля
6 семестр				

Согласована на портале № 66641

1 Теоретические основы маркетинга. Маркетинг: предмет, принципы, задачи и методология. Принятие маркетинговых решений как условие конкурентоспособности компании	Подготовка к зачету	10	ОПК-4	Зачёт
	Подготовка к тестированию	10	ОПК-4	Тестирование
	Подготовка к письменному опросу	5	ОПК-4	Письменный опрос
	Итого	25		
2 Сущность и содержание маркетинговой информационной системы. Методология изучения рынка и его конъюнктуры	Подготовка к зачету	10	ОПК-4	Зачёт
	Подготовка к тестированию	10	ОПК-4	Тестирование
	Подготовка к письменному опросу	5	ОПК-4	Письменный опрос
	Итого	25		
3 Исследования рынков и формирование маркетинговых решений компании. Прогнозирование развития рынка и его конъюнктуры	Подготовка к зачету	10	ОПК-4	Зачёт
	Подготовка к тестированию	10	ОПК-4	Тестирование
	Подготовка к письменному опросу	5	ОПК-4	Письменный опрос
	Итого	25		
4 Исследование потребителей и формирование маркетинговых решений компании. Активное формирование потребностей и спроса	Подготовка к зачету	10	ОПК-4	Зачёт
	Подготовка к тестированию	10	ОПК-4	Тестирование
	Подготовка к письменному опросу	5	ОПК-4	Письменный опрос
	Итого	25		
5 Исследование товаров. Ценовая и сбытовая политики. Формирование маркетинговых решений компании	Подготовка к зачету	11	ОПК-4	Зачёт
	Подготовка к тестированию	10	ОПК-4	Тестирование
	Подготовка к письменному опросу	5	ОПК-4	Письменный опрос
	Итого	26		
Итого за семестр		126		
Итого		126		

5.8. Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов учебной деятельности

Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов учебной деятельности представлено в таблице 5.8.

Таблица 5.8 – Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов занятий

Согласована на портале № 66641

Формируемые компетенции	Виды учебной деятельности			Формы контроля
	Лек. зан.	Прак. зан.	Сам. раб.	
ОПК-4	+	+	+	Зачёт, Письменный опрос, Тестирование

6. Рейтинговая система для оценки успеваемости обучающихся

Рейтинговая система не используется

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

7.1. Основная литература

1. Маркетинг : Учебное пособие для вузов / М. М. Ашомко [и др.] ; ред. : В. И. Видяпин ; Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова, Центр инновационных научно-педагогических технологий. - СПб. : Питер, 2004. - 1130[6] с. : ил., табл. - (Бакалавр экономики : хрестоматия ; т. 4) (Проект "Интеллектуальный потенциал России"). - Библиогр.: с. 1117-1124. - ISBN 5-94723-624-9 (наличие в библиотеке ТУСУР - 15 экз.).

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

3. Бижанова, Е. М. Маркетинг : учебное пособие / Е. М. Бижанова. — Пенза : ПГУ, 2019. — 170 с. — ISBN 978-5-907185-39-5. [Электронный ресурс]: — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/162292.

7.2. Дополнительная литература

1. Маркетинг : учебник для вузов / А. В. Пошатаев [и др.] ; ред. : А. В. Пошатаев. - М. : КолосС, 2005. - 368 с. : ил. - (Учебники и учебные пособия для студентов высших учебных заведений). - Библиогр.: с. 362-365. - ISBN 5-9532-0310-1 (наличие в библиотеке ТУСУР - 5 экз.).

2. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 370 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01478-5 [Электронный ресурс]: — Режим доступа: https://urait.ru/book/marketing-450620.

3. Основы маркетинга [Текст] : научное издание / Ф. Котлер [и др.] ; пер.: А. В. Назаренко, А. Н. Свирид. - 5-е европейское издание. - М. : Вильямс, 2013. - 752 с. : ил. - Пер. с англ. - Предм. указ.: с. 741-751. - ISBN 978-5-8459-1571-9 (наличие в библиотеке ТУСУР - 5 экз.).

7.3. Учебно-методические пособия

7.3.1. Обязательные учебно-методические пособия

1. Маркетинг. Практикум : учебное пособие для академического бакалавриата / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 325 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-8852-9 (для практических занятий и самостоятельной работы) [Электронный ресурс]: — Режим доступа: https://urait.ru/book/marketing-praktikum-412863.

7.3.2. Учебно-методические пособия для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Учебно-методические материалы для самостоятельной и аудиторной работы обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и 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;

Согласована на портале № 66641

– в печатной форме.

7.4. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. При изучении дисциплины рекомендуется обращаться к современным базам данных, информационно-справочным и поисковым системам, к которым у ТУСУРа открыт доступ: https://lib.tusur.ru/ru/resursy/bazy-dannyh.

8. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

8.1. Материально-техническое и программное обеспечение для лекционных занятий

Для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используется учебная аудитория с достаточным количеством посадочных мест для учебной группы, оборудованная доской и стандартной учебной мебелью. Имеются мультимедийное оборудование и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации по лекционным разделам дисциплины.

8.2. Материально-техническое и программное обеспечение для практических занятий

Лаборатория группового проектного обучения "Лаборатория социально-экономических проблем": учебная аудитория для проведения занятий практического типа, учебная аудитория для проведения занятий лабораторного типа; 634045, Томская область, г. Томск, ул. Красноармейская, д. 146, 503 ауд.

Описание имеющегося оборудования:
- Телевизор LED TCL 49";
- Магнитно-маркерная доска (настенная);
- Магнитно-маркерная доска (на ножках);
- Комплект специализированной учебной мебели;
- Рабочее место преподавателя.

Программное обеспечение:
- Microsoft Windows 7 Pro;
- Консультант Плюс;

8.3. Материально-техническое и программное обеспечение для самостоятельной работы

Для самостоятельной работы используются учебные аудитории (компьютерные классы), расположенные по адресам:
- 634050, Томская область, г. Томск, Ленина проспект, д. 40, 233 ауд.;
- 634045, Томская область, г. Томск, ул. Красноармейская, д. 146, 209 ауд.;
- 634034, Томская область, г. Томск, Вершинина улица, д. 47, 126 ауд.;
- 634034, Томская область, г. Томск, Вершинина улица, д. 74, 207 ауд.

Описание имеющегося оборудования:
- учебная мебель;
- компьютеры;
- компьютеры подключены к сети «Интернет» и обеспечивают доступ в электронную информационно-образовательную среду ТУСУРа.

Перечень программного обеспечения:
- Microsoft Windows;
- OpenOffice;
- Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows;
- 7-Zip;
- Google Chrome.

8.4. Материально-техническое обеспечение дисциплины для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

При занятиях с обучающимися с **нарушениями слуха** предусмотрено использование

Согласована на портале № 66641

звукоусиливающей аппаратуры, мультимедийных средств и других технических средств приема/передачи учебной информации в доступных формах, мобильной системы преподавания для обучающихся с инвалидностью, портативной индукционной системы. Учебная аудитория, в которой занимаются обучающиеся с нарушением слуха, оборудована компьютерной техникой, аудиотехникой, видеотехникой, электронной доской, мультимедийной системой.

При занятиях с обучающимися с **нарушениями зрения** предусмотрено использование в лекционных и учебных аудиториях возможности просмотра удаленных объектов (например, текста на доске или слайда на экране) при помощи видеоувеличителей для комфортного просмотра.

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

9. Оценочные материалы и методические рекомендации по организации изучения дисциплины

9.1. Содержание оценочных материалов для текущего контроля и промежуточной аттестации

Для оценки степени сформированности и уровня освоения закрепленных за дисциплиной компетенций используются оценочные материалы, представленные в таблице 9.1.

Таблица 9.1 – Формы контроля и оценочные материалы

Названия разделов (тем) дисциплины	Формируемые компетенции	Формы контроля	Оценочные материалы (ОМ)
1 Теоретические основы маркетинга. Маркетинг: предмет, принципы, задачи и методология. Принятие маркетинговых решений как условие конкурентоспособности компании	ОПК-4	Зачёт	Перечень вопросов для зачета
		Письменный опрос	Примерный перечень вопросов для письменного опроса
		Тестирование	Примерный перечень тестовых заданий
2 Сущность и содержание маркетинговой информационной системы. Методология изучения рынка и его конъюнктуры	ОПК-4	Зачёт	Перечень вопросов для зачета
		Письменный опрос	Примерный перечень вопросов для письменного опроса
		Тестирование	Примерный перечень тестовых заданий
3 Исследования рынков и формирование маркетинговых решений компании. Прогнозирование развития рынка и его конъюнктуры	ОПК-4	Зачёт	Перечень вопросов для зачета
		Письменный опрос	Примерный перечень вопросов для письменного опроса
		Тестирование	Примерный перечень тестовых заданий

Согласована на портале № 66641

4 Исследование потребителей и формирование маркетинговых решений компании. Активное формирование потребностей и спроса	ОПК-4	Зачёт	Перечень вопросов для зачета
		Письменный опрос	Примерный перечень вопросов для письменного опроса
		Тестирование	Примерный перечень тестовых заданий
5 Исследование товаров. Ценовая и сбытовая политики. Формирование маркетинговых решений компании	ОПК-4	Зачёт	Перечень вопросов для зачета
		Письменный опрос	Примерный перечень вопросов для письменного опроса
		Тестирование	Примерный перечень тестовых заданий

Шкала оценки сформированности отдельных планируемых результатов обучения по дисциплине приведена в таблице 9.2.

Таблица 9.2 – Шкала оценки сформированности планируемых результатов обучения по дисциплине

Оценка	Баллы за ОМ	Формулировка требований к степени сформированности планируемых результатов обучения		
		знать	уметь	владеть
2 (неудовлетворительно)	< 60% от максимальной суммы баллов	отсутствие знаний или фрагментарные знания	отсутствие умений или частично освоенное умение	отсутствие навыков или фрагментарные применение навыков
3 (удовлетворительно)	от 60% до 69% от максимальной суммы баллов	общие, но не структурированные знания	в целом успешно, но не систематически осуществляемое умение	в целом успешное, но не систематическое применение навыков
4 (хорошо)	от 70% до 89% от максимальной суммы баллов	сформированные, но содержащие отдельные проблемы знания	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы умение	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы применение навыков
5 (отлично)	≥ 90% от максимальной суммы баллов	сформированные систематические знания	сформированное умение	успешное и систематическое применение навыков

Шкала комплексной оценки сформированности компетенций приведена в таблице 9.3.

Таблица 9.3 – Шкала комплексной оценки сформированности компетенций

Оценка	Формулировка требований к степени компетенции

Согласована на портале № 66641

2 (неудовлетворительно)	Не имеет необходимых представлений о проверяемом материале или Знать на уровне **ориентирования**, представлений. Обучающийся знает основные признаки или термины изучаемого элемента содержания, их отнесенность к определенной науке, отрасли или объектам, узнает в текстах, изображениях или схемах и знает, к каким источникам нужно обращаться для более детального его усвоения.
3 (удовлетворительно)	Знать и уметь на **репродуктивном** уровне. Обучающихся знает изученный элемент содержания репродуктивно: произвольно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях.
4 (хорошо)	Знать, уметь, владеть на **аналитическом** уровне. Зная на репродуктивном уровне, указывать на особенности и взаимосвязи изученных объектов, на их достоинства, ограничения, историю и перспективы развития и особенности для разных объектов усвоения.
5 (отлично)	Знать, уметь, владеть на **системном** уровне. Обучающийся знает изученный элемент содержания системно, произвольно и доказательно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях, учитывая и указывая связи и зависимости между этим элементом и другими элементами содержания дисциплины, его значимость в содержании дисциплины.

9.1.1. Примерный перечень тестовых заданий

1. Аналитический процесс, включающий определение проблемы, сбор, обработку и анализ информации, а также выработку рекомендаций по решению проблемы, называется …
   а.формирование исследовательской панели
   б.маркетинговые исследования
   в.формирование гипотезы
   г.выборочное исследование
2. Вид маркетинговых исследований, к которому относятся исследования деятельности посредников, называется …
   а.изучение рыночной конъюнктуры
   б.изучение каналов распределения
   в.изучение потребителей
   г. тестирование новых товаров
3. Вид маркетинговых исследований, к которому относятся мотивационные исследования, называется …
   а.изучение рыночной конъюнктуры
   б.изучение каналов распределения
   в.изучение потребителей
   г.тестирование новых товаров
4. Основная цель маркетинговых исследований
   а.Создать информационно-аналитическую базу для принятия маркетинговых решений
   б.Совершенствовать общее представление о маркетинге, как явлении и процессе
   в.Получить информацию о конкурентах
   г. формирование имиджа компании
5. Под таким принципом проведения маркетингового исследования, как объективность подразумевается …
   а.учет возможных погрешностей при измерении того или иного явления
   б.получение адекватных данных за счет обеспечения научных принципов их сбора и проведения
   в.изучение явлений и процессов в их взаимосвязи и развитии
   г.объяснение изучаемых явлений на основе научных положений
6. Вид маркетинговых исследований, к которому относятся исследования отношения к

Согласована на портале № 66641

марке товара, называется …
а.изучение рыночной конъюнктуры
б.изучение каналов распределения
в.изучение потребителей
г.тестирование новых товаров

7. Взаимосвязанный набор систем данных, инструментов и методик, поддерживаемый программным обеспечением, с помощью которого фирма собирает и интерпретирует информацию для принятия маркетинговых действий
а.Система поддержки маркетинговых решений (СПР)
б.Маркетинговая база данных (БДМ)
в.Система собственных маркетинговых исследований
г. бухгалтерская и финансовая отчетность компании
8. Упорядоченный и постоянно обновляемый массив данных о потенциальных потребителях и клиентах фирмы – это …
а.система поддержки маркетинговых решений (СПР)
б.маркетинговая база данных (БДМ)
в.система собственных маркетинговых исследований
г.диалоговая система
9. Система, которая в ответ на вопрос типа: «что если?» дает немедленные ответы, используемые при принятии маркетинговых решений
а.Система поддержки маркетинговых решений (СПР)
б.Маркетинговая база данных (БДМ)
в.Система собственных маркетинговых исследований
г.Маркетинговая информационная система (МИС)
10. Совокупность процедур, методов, персонала, оборудования, предназначенных для регулярного сбора, анализа, распределения достоверной информации для подготовки и принятия маркетинговых решений, называется …
а.система внутренней отчетности
б.система анализа маркетинговой информации
в.маркетинговая информационная система (МИС)
г.система моделей

9.1.2. Перечень вопросов для зачета

1. Рыночная конъюнктура, цели и методы ее изучения. Оценка тенденций и устойчивости развития рыночной конъюнктуры
2. Исследование динамики и структуры доходов целевых потребителей, оценка влияния инфляционных ожиданий на поведение потребителя
3. Оценка уровня концентрации, конкуренции, барьеров входа (выхода), индекса развития рынка и др. ключевых рыночных показателей
4. Оценка привлекательности рынка и возможности выхода на новые рынки. Выявление ключевых факторов успеха и рыночных рисков
5. Методы прогнозирования основанные на анализе динамических рядов
6. Изучение процесса совершения покупки. Выявление побудительных факторов, которыми руководствуется покупатель при выборе товара
7. Сегментация потребителей на основе исследования поведения.Изучение объемов потребления, частоты покупки и факторов, оказывающих на них влияние
8. Формирование торгового ассортимента предприятия на основе проведенного исследования.
9. Исследование осведомленности потребителей о марках товаров, потребительских предпочтений и ассоциативных связей с марками
10. Изучение стратегий конкурентов, их сильных и слабых сторон в процессе проведения рыночного исследования

9.1.3. Примерный перечень вопросов для письменного опроса

1. Содержание МИС
2. Порядок выработки и реализации маркетинговых решений
3. Конкурентоспособность продукта

Согласована на портале № 66641

4. Технология планирования ассортимента
5. Ценовая стратегия

9.2. Методические рекомендации

Учебный материал излагается в форме, предполагающей самостоятельное мышление студентов, самообразование. При этом самостоятельная работа студентов играет решающую роль в ходе всего учебного процесса.

Начать изучение дисциплины необходимо со знакомства с рабочей программой, списком учебно-методического и программного обеспечения. Самостоятельная работа студента включает работу с учебными материалами, выполнение контрольных мероприятий, предусмотренных учебным планом.

В процессе изучения дисциплины для лучшего освоения материала необходимо регулярно обращаться к рекомендуемой литературе и источникам, указанным в учебных материалах; пользоваться через кабинет студента на сайте Университета образовательными ресурсами электронно-библиотечной системы, а также общедоступными интернет-порталами, содержащими научно-популярные и специализированные материалы, посвященные различным аспектам учебной дисциплины.

При самостоятельном изучении тем следуйте рекомендациям:

– чтение или просмотр материала осуществляйте со скоростью, достаточной для индивидуального понимания и освоения материала, выделяя основные идеи; на основании изученного составить тезисы. Освоив материал, попытаться соотнести теорию с примерами из практики;

– если в тексте встречаются незнакомые или малознакомые термины, следует выяснить их значение для понимания дальнейшего материала;

– осмысливайте прочитанное и изученное, отвечайте на предложенные вопросы.

Студенты могут получать индивидуальные консультации, в т.ч. с использованием средств телекоммуникации.

По дисциплине могут проводиться дополнительные занятия, в т.ч. в форме вебинаров. Расписание вебинаров и записи вебинаров публикуются в электронном курсе / электронном журнале по дисциплине.

9.3. Требования к оценочным материалам для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предусмотрены дополнительные оценочные материалы, перечень которых указан в таблице 9.2.

Таблица 9.2 – Дополнительные материалы оценивания для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Категории обучающихся	Виды дополнительных оценочных материалов	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, определяющимися исходя из состояния обучающегося на момент проверки

9.4. Методические рекомендации по оценочным материалам для лиц с ограниченными

Согласована на портале № 66641

возможностями здоровья и инвалидов

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов 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.

Лицам с ограниченными возможностями здоровья и инвалидам увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких обучающихся 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 лиц с ограниченными возможностями здоровья и 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.

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 лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.

Согласована на портале № 66641

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

Рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Менеджмента
протокол № 11 от «25» 11 2020 г.

СОГЛАСОВАНО:

Должность	Инициалы, фамилия	Подпись
Заведующий выпускающей каф. Экономики	В.Ю. Цибульникова	Согласовано, bbc9013e-1509-4582-b986-4eb4b832138c
Заведующий обеспечивающей каф. Менеджмента	М.А. Афонасова	Согласовано, b62b44b3-4a58-4b2a-82c7-683ac1767431
Начальник учебного управления	Е.В. Саврук	Согласовано, fa63922b-1fce-4a6a-845d-9ce7670b004c
Декан ЗиВФ	И.В. Осипов	Согласовано, 126832c4-9aa6-45bd-8e71-e9e09d25d010

ЭКСПЕРТЫ:

Доцент, каф. экономики	Н.Б. Васильковская	Согласовано, 72f60e85-691a-4e2e-a026-beba382cee78
Старший преподаватель, каф. менеджмента	Т.В. Архипова	Согласовано, 5bed9bb2-b5e4-45e5-a225-2b5897e978ed

РАЗРАБОТАНО:

Профессор, каф. менеджмента	Э.Г. Матюгина	Разработано, 04c7da88-31d4-4149-af45-239eab8af3c8

Согласована на портале № 66641