### 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 УР
Сенченко П.В.
«22» 02 2023 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: очная

Факультет: Экономический факультет (ЭФ) Кафедра: Кафедра экономики (Экономики)

Курс: **2** Семестр: **3** 

Учебный план набора 2023 года

#### Объем дисциплины и виды учебной деятельности

Виды учебной деятельности	3 семестр	Всего	Единицы
Лекционные занятия	18	18	часов
Практические занятия	36	36	часов
Самостоятельная работа	90	90	часов
Общая трудоемкость	144	144	часов
(включая промежуточную аттестацию)	4	4	3.e.

Формы промежуточной аттестация	Семестр
Зачет	3

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Сенченко П.В.

Должность: Проректор по УР Дата подписания: 22.02.2023 Уникальный программный ключ: a1119608-cdff-4455-b54e-5235117c185c

#### 1. Общие положения

#### 1.1. Цели дисциплины

1. Формирование у студентов системы специальных знаний в сфере маркетинга, формирование умений и навыков стратегического анализа и использования маркетинговых инструментов для разработки и осуществления стратегии организации, обеспечения ее конкурентоспособности.

#### 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. Формированием способности анализировать и интерпретировать социальноэкономические процессы в ракурсе принятия маркетинговых решений, обеспечивающих конкурентоспособность компании.

#### 2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Блок дисциплин: Б1. Дисциплины (модули).

Часть блока дисциплин: Часть, формируемая участниками образовательных отношений.

Модуль дисциплин: Модуль направленности (профиля) (major).

Индекс дисциплины: Б1.В.02.02.

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	Планируемые результаты обучения по			
Компетенция	компетенции	дисциплине			
	Универсальные компетенции				
-	-	-			
	Общепрофессиональные компетенции				
-	-	-			
Профессиональные компетенции					

		1
ПК-9. Способен	ПК-9.1. Знает основы	знает цели, задачи бизнес-планирования;
выявлять рыночные	бизнес-процессов	закономерности, принципы и функции
тенденции,	хозяйствующих субъектов;	маркетинга; основные инструменты
анализировать рынок,		маркетинга и способы выявления и оценки
применять методы		рыночных возможностей
планирования и	ПК-9.2. Умеет выявлять	умеет выявлять источники маркетинговой
прогнозирования	рыночные тенденции,	информации, оценивать новые рыночные
бизнес-процессов	анализировать рынок;	возможности и использовать их для
хозяйствующих		решения прикладных маркетинговых задач
субъектов	ПК-9.3. Владеет методами	владеет навыками анализа маркетинговой
	планирования и	среды предприятия; навыками оценки
	прогнозирования бизнес-	рыночных возможностей и
	процессов.	бизнеспланирования; методами принятия
		решений по развитию новых направлений
		деятельностью предприятия.

# 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

Рини у унобной подтоли пости		Семестры
Виды учебной деятельности		3 семестр
Контактная аудиторная работа обучающихся с преподавателем, всего	54	54
Лекционные занятия	18	18
Практические занятия	36	36
Самостоятельная работа обучающихся, в т.ч. контактная		90
внеаудиторная работа обучающихся с преподавателем, всего		
Подготовка к зачету	46	46
Подготовка к тестированию	39	39
Подготовка к устному опросу / собеседованию	5	5
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 экзамена)	Формируемые компетенции
3 cc	еместр	)			
1 Теоретические основы маркетинга.	4	8	22	34	ПК-9
Маркетинг: предмет, принципы, задачи и					
методология. Принятие маркетинговых					
решений как условие конкурентоспособности					
компании					

2 Исследования рынков и формирование	4	10	22	36	ПК-9
маркетинговых решений компании.					
Прогнозирование развития рынка и его					
конъюнктуры					
3 Исследование потребителей и формирование	6	8	24	38	ПК-9
маркетинговых решений компании. Активное					
формирование потребностей и спроса					
4 Исследование товаров. Ценовая и сбытовая	4	10	22	36	ПК-9
политики. Формирование маркетинговых					
решений компании					
Итого за семестр	18	36	90	144	
Итого	18	36	90	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)

тионици в за водержиние ре	isgestob (1em) ghedhiishiibi (b 1: 1: 110 s	1011211111)		
Названия разделов (тем) дисциплины	Содержание разделов (тем) дисциплины (в т.ч. по лекциям)	Трудоемкость (лекционные занятия), ч	Формируемые компетенции	
3 семестр				
1 Теоретические основы маркетинга.	Маркетинг: принципы, цели и задачи.	4	ПК-9	
Маркетинг: предмет, принципы, задачи	Основные компоненты маркетинговых			
и методология. Принятие	исследований: рынок, товар,			
маркетинговых решений как условие	потребители,			
конкурентоспособности компании	конкуренты, цены, товаропродвижение,			
	коммуникативные связи, внутренняя			
	среда,			
	посредники.			
	Место маркетинга в			
	производственнохозяйственной			
	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:			
	Итого	4		

2 Haararanawaa nyuwan ya hanyumanawaa	Dr. wyowyng woyg your war and word word wo	4	ПК-9
2 Исследования рынков и формирование маркетинговых решений компании.	Рыночная конъюнктура, цели и методы ее	4	11K-9
Прогнозирование развития рынка и его	изучения. Оценка тенденций и		
конъюнктуры	устойчивости		
Конысткі уры	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 ).		
	Итого	4	
	111010	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	

3 Исследование потребителей и	Основные факторы, определяющие	6	ПК-9
формирование маркетинговых решений	поведение потребителей. Направления		
компании. Активное формирование	изучения потребителей. Изучение		
потребностей и спроса	отношений		
	потребителей к торговому предприятию.		
	Измерение отношений путем прямой		
	постановки вопроса и с использованием		
	различных шкал: шкалы порядка, шкалы		
	P.		
	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.		
	Итого	6	

4 Исследование товаров. Ценовая и	Исследования жизненного цикла	4	ПК-9
сбытовая политики. Формирование	товара(ЖЦТ) на рынке, особенностей		
маркетинговых решений компании	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		
	K		
	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 ценоооразования с учетом		
	предприятия. Позиционирование товара		
	предприятия относительно товара		
	конкурента.		
	Итого	4	
	Итого за семестр	18	
	Итого	18	

#### 5.3. Практические занятия (семинары)

Наименование практических занятий (семинаров) приведено в таблице 5.3. Таблица 5.3. – Наименование практических занятий (семинаров)

Названия разделов (тем) дисциплины	Наименование практических занятий (семинаров)	Трудоемкость, ч	Формируемые компетенции
	3 семестр		
1 Теоретические основы маркетинга.	Принятие	8	ПК-9
Маркетинг: предмет, принципы,	маркетинговых		
задачи и методология. Принятие	решений		
маркетинговых решений как условие конкурентоспособности компании	Итого	8	
2 Исследования рынков и	Товарная и ценовая	10	ПК-9
формирование маркетинговых	политика в маркетинге		
решений компании. Прогнозирование развития рынка и его конъюнктуры	Итого	10	
3 Исследование потребителей и	Сбытовая и	8	ПК-9
формирование маркетинговых	коммуникационная		
решений компании. Активное	политика в маркетинге		
формирование потребностей и спроса	Итого	8	
4 Исследование товаров. Ценовая и	Управление	10	ПК-9
сбытовая политики. Формирование	маркетингом		
маркетинговых решений компании	на предприятии		
	Итого	10	
	Итого за семестр	36	
	Итого	36	

#### 5.4. Лабораторные занятия

Не предусмотрено учебным планом

### 5.5. Курсовой проект / курсовая работа

Не предусмотрено учебным планом

#### 5.6. Самостоятельная работа

Виды самостоятельной работы, трудоемкость и формируемые компетенции представлены в таблице 5.6.

Таблица 5.6. – Виды самостоятельной работы, трудоемкость и формируемые компетенции

Названия разделов (тем) дисциплины	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость,	Формируемые компетенции	Формы контроля
	3 сем	естр		
1 Теоретические основы	Подготовка к	10	ПК-9	Зачёт
маркетинга. Маркетинг:	зачету			
предмет, принципы, задачи				
и методология. Принятие	Подготовка к	12	ПК-9	Тестирование
маркетинговых решений как	тестированию			
условие				
конкурентоспособности	Итого	22		
компании				

2 Исследования рынков и формирование	Подготовка к зачету	12	ПК-9	Зачёт
маркетинговых решений компании. Прогнозирование развития рынка и его	Подготовка к тестированию	10	ПК-9	Тестирование
конъюнктуры	Итого	22		
3 Исследование потребителей и формирование	Подготовка к зачету	12	ПК-9	Зачёт
маркетинговых решений компании. Активное	Подготовка к тестированию	12	ПК-9	Тестирование
формирование потребностей и спроса	Итого	24		
4 Исследование товаров. Ценовая и сбытовая	Подготовка к зачету	12	ПК-9	Зачёт
политики. Формирование маркетинговых решений	Подготовка к тестированию	5	ПК-9	Тестирование
компании	Подготовка к устному опросу / собеседованию	5	ПК-9	Устный опрос / собеседование
	Итого	22		
	Итого за семестр	90		
	Итого	90		

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

Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов учебной деятельности представлено в таблице 5.7.

Таблица 5.7 – Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов занятий

	Формируемые	Виды учебной деятельности			Формил монтронд	
	компетенции	Лек. зан.	Прак. зан.	Сам. раб.	Формы контроля	
ПК-9		+	+	+	Зачёт, Тестирование, Устный опрос /	
					собеседование	

#### 6. Рейтинговая система для оценки успеваемости обучающихся

#### 6.1. Балльные оценки для форм контроля

Балльные оценки для форм контроля представлены в таблице 6.1.

Таблица 6 1 – Балльные оценки

Формы контроля	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		
	3 семестр					
Зачёт	0	0	0	0		
Устный опрос /	20	10	20	50		
собеседование						
Тестирование	20	10	20	50		
Итого максимум за	40	20	40	100		
период						

Нарастающим итогом	40	60	100	100

#### 6.2. Пересчет баллов в оценки за текущий контроль

Пересчет баллов в оценки за текущий контроль представлен в таблице 6.2.

Таблица 6.2 – Пересчет баллов в оценки за текущий контроль

Баллы на дату текущего контроля	Оценка
≥ 90% от максимальной суммы баллов на дату ТК	5
От 70% до 89% от максимальной суммы баллов на дату ТК	4
От 60% до 69% от максимальной суммы баллов на дату ТК	
< 60% от максимальной суммы баллов на дату ТК	2

#### 6.3. Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку

Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку представлен в таблице 6.3.

Таблица 6.3 – Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку

Оценка	Итоговая сумма баллов, учитывает успешно сданный экзамен	Оценка (ECTS)
5 (отлично) (зачтено)	90 – 100	А (отлично)
4 (хорошо) (зачтено)	85 – 89	В (очень хорошо)
	75 – 84	С (хорошо)
	70 – 74	D (удовлетворительно)
3 (удовлетворительно) (зачтено)	65 – 69	
	60 – 64	Е (посредственно)
2 (неудовлетворительно) (не зачтено)	Ниже 60 баллов	F (неудовлетворительно)

#### 7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

#### 7.1. Основная литература

- 1. Афонасова, М. А. Маркетинг: Учебное пособие [Электронный ресурс] / М. А. Афонасова. Томск: ТУСУР, 2015. 106 с. Режим доступа: [Электронный ресурс]: Режим доступа: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <a href="https://edu.tusur.ru/publications/5564">https://edu.tusur.ru/publications/5564</a>.
- 2. Бижанова, Е. М. Маркетинг: учебное пособие / Е. М. Бижанова. Пенза: ПГУ, 2019. 170 с. ISBN 978-5-907185-39-5. [Электронный ресурс]: Режим доступа: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <a href="https://e.lanbook.com/book/162292">https://e.lanbook.com/book/162292</a>.

#### 7.2. Дополнительная литература

- 1. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. Москва: Издательство Юрайт, 2022. 396 с. (Высшее образование). ISBN 978-5-534-14869-5. Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [Электронный ресурс]: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <a href="https://urait.ru/bcode/490035">https://urait.ru/bcode/490035</a>.
- 2. Маркетинг: учебник и практикум для вузов / Т. А. Лукичёва [и др.]; под редакцией Т. А.Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. Москва: Издательство Юрайт, 2021. 370 с. (Высшее образование). ISBN 978-5-534-01478-5. Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [Электронный ресурс]: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <a href="https://urait.ru/bcode/469356">https://urait.ru/bcode/469356</a>.

#### 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 [Электронный ресурс]: [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <a href="https://urait.ru/book/marketing-praktikum-412863">https://urait.ru/book/marketing-praktikum-412863</a>.

## 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;
- 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: <a href="https://lib.tusur.ru/ru/resursy/bazy-dannyh">https://lib.tusur.ru/ru/resursy/bazy-dannyh</a>.

#### 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;
- Mozilla Firefox;
- 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 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 люлей с инвалилностью.

### 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 (OM)
1 Теоретические основы маркетинга. Маркетинг: предмет, принципы, задачи и методология. Принятие	ПК-9	Зачёт	Перечень вопросов для зачета
маркетинговых решений как условие конкурентоспособности компании		Тестирование	Примерный перечень тестовых заданий

2 Исследования рынков и формирование маркетинговых	ПК-9	Зачёт	Перечень вопросов для зачета
решений компании. Прогнозирование развития рынка и его конъюнктуры		Тестирование	Примерный перечень тестовых заданий
3 Исследование потребителей и формирование маркетинговых решений	ПК-9	Зачёт	Перечень вопросов для зачета
компании. Активное формирование потребностей и спроса		Тестирование	Примерный перечень тестовых заданий
4 Исследование товаров. Ценовая и сбытовая политики.	ПК-9	Зачёт	Перечень вопросов для зачета
Формирование маркетинговых решений компании		Устный опрос / собеседование	Примерный перечень вопросов для устного опроса / собеседования
		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

дисциплинс				
Оценка	Баллы за ОМ	Формулировка требо планируем		
Otterika Danini sa Owi			T ,	Ī
		знать	уметь	владеть
2	< 60% от	отсутствие знаний	отсутствие	отсутствие
(неудовлетворительно)	максимальной	или фрагментарные	умений или	навыков или
	суммы баллов	знания	частично	фрагментарные
			освоенное	применение
			умение	навыков
3	от 60% до	общие, но не	в целом успешно,	в целом
(удовлетворительно)	69% от	структурированные	но не	успешное, но не
	максимальной	знания	систематически	систематическое
	суммы баллов		осуществляемое	применение
			умение	навыков
4 (хорошо)	от 70% до	сформированные,	в целом	в целом
	89% от	но содержащие	успешное, но	успешное, но
	максимальной	отдельные	содержащие	содержащие
	суммы баллов	проблемы знания	отдельные	отдельные
			пробелы умение	пробелы
				применение
				навыков
5 (отлично)	≥ 90% от	сформированные	сформированное	успешное и
	максимальной	систематические	умение	систематическое
	суммы баллов	знания		применение
				навыков

Шкала комплексной оценки сформированности компетенций приведена в таблице 9.3. Таблица 9.3 – Шкала комплексной оценки сформированности компетенций

1111		_
Оценка	Формулировка требований к степени компетенции	

13

2	Не имеет необходимых представлений о проверяемом материале
(неудовлетворительно)	
(пеудовлетворительно)	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	Знать и уметь на репродуктивном уровне. Обучающихся знает
(удовлетворительно)	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. Каковы основные методы принятия маркетинговых решений?
  - а) методы, основанные на суждениях
  - б) логические и экспериментальные
  - в) методы проб и ошибок
  - г) количественные, экспертные
- 2. Что представляет собой управленческое решение?
  - а) это метод воздействия на управляемый объект
  - б) это способ минимизации затрат предприятия
  - в) это планирование и контроль управленческих функций
  - г) это выбор альтернативы, осуществляемый руководителем в рамках его должностных полномочий
- 3. Что лежит в основе количественных методов принятия решений
  - а) финансово- экономический анализ
  - б) логические построения
  - в) сравнительный анализ альтернатив
  - г) выбор оптимальных решений путем обработки с помощью компьютера больших массивов информации
- 4. От чего зависит качество принимаемых маркетинговых решений?
  - а) от технологии принятия и механизма реализации решений
  - б) от уровня организации бизнес-процессов
  - в) от качества планирования
  - г) от уровня заработной платы сотрудников
- 5. Что такое «методы принятия управленческих решений»?
  - а) это инструменты психологического воздействия на объект управления
  - б) это конкретные способы, с помощью которых может быть решена проблема
  - в) это способы снижения напряженности в коллективе
  - г) это способы планирования будущего
- 6. Выберите правильное утверждение
  - а) маркетинг основа для принятия управленческих решений
  - б) маркетинг не обязательно использовать в процессе управления производственной деятельностью

- в) маркетинговые решения относятся к разряду краткосрочных и оперативных
- г) корпоративная и маркетинговая стратегии не связаны между собой
- 7. От чего зависит качество маркетинговой стратегии?
  - а) от квалификации персонала организации
  - б) от уровня мотивации сотрудников организации
  - в) от уровня затрат на маркетинг
  - г) от качества и взаимосвязи элементов стратегии
- 8. Какие маркетинговые функции включает в себя управление производственной деятельностью?
  - а) управление информационными потоками
  - б) регулирование трудовых отношений
  - в) анализ динамики спроса, анализ конкурентной среды
  - г) организация и нормирование труда
- 9. Что лежит в основе планирования производственной деятельности?
  - а) численность и квалификация персонала организации
  - б) номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции
  - в) маркетинговое исследование рынка
  - г) качество имеющихся ресурсов
- 10. Каковы основные этапы принятия маркетинговых решений?
  - а) выявление проблемы, сбор информации
  - б) финансовый анализ подразделений организации
  - в) определение жизненного цикла товара, анализ конкурентов
  - г) регулирование и контроль бизнес-процессов компании.

#### 9.1.2. Перечень вопросов для зачета

- 1. Исследование динамики и структуры доходов целевых потребителей, оценка влияния инфляционных ожиданий на поведение потребителя
- 2. Исследование отраслевой динамики продаж, доли предприятия и его основных конкурентов на рынке. Анализ сбалансированности, сезонности и цикличности развития рынка
- 3. Оценка текущего (реального) спроса и потенциала рынка и потенциала сбыта продукции предприятия. Методы определения емкости рынка
- 4. Оценка уровня концентрации, конкуренции, барьеров входа (выхода), индекса развития рынка и др. ключевых рыночных показателей
- 5. Изучение стратегий конкурентов, их сильных и слабых сторон в процессе проведения рыночного исследования
- 6. Сегментация рынка, поиск новых рыночных сегментов на основе исследования мотивов покупок и неудовлетворенных потребностей
- 7. Оценка привлекательности рынка и возможности выхода на новые рынки. Выявление ключевых факторов успеха и рыночных рисков

#### 9.1.3. Примерный перечень вопросов для устного опроса / собеседования

- 1. Основные положения производственной концепции маркетинга
- 2. Жизненный цикл товара (услуги)
- 3. Модели покупательского поведения
- 4. Определение стоимости бренда
- 5. Виды маркетинговых исследований

#### 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 9.4.

Таблица 9.4 – 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	Преимущественно письменная	
	самостоятельные работы, вопросы	проверка	
	к зачету, контрольные работы		
С нарушениями зрения	Собеседование по вопросам к	Преимущественно устная	
	зачету, опрос по терминам	проверка (индивидуально)	
С нарушениями опорно-	Решение дистанционных тестов,	Преимущественно дистанционными методами	
двигательного аппарата	контрольные работы, письменные		
	самостоятельные работы, вопросы		
	к зачету		
С ограничениями по	Тесты, письменные	Преимущественно проверка	
общемедицинским	самостоятельные работы, вопросы	методами, определяющимися	
показаниям	к зачету, контрольные работы,	исходя из состояния	
	устные ответы	обучающегося на момент	
		проверки	

### 9.4. Методические рекомендации по оценочным материалам для лиц с ограниченными 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.

#### ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

Рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Менеджмента протокол № 1 от «25 » 1 2023 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
И.О. начальника учебного управления	И.А. Лариошина	Согласовано, c3195437-a02f-4972- a7c6-ab6ee1f21e73
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:		
Старший преподаватель, каф. менеджмента	Е.С. Радионова	Разработано, 25a74650-e5b3-4489- a6d3-47b6b4d7004a