

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Цветлюк Лариса Сергеевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 31.08.2023 14:12:57

Уникальный программный ключ:

e4e919f04dc802624637575c97796a744138b172b88dd38f9301d8c2340974f9

~~Рассмотрено~~

на заседании кафедры экономики и управления
Зав. кафедрой



Бодрова Е.Е.
29 августа 2022 г.,



~~УТВЕРЖДАЮ:~~
Ректор АНО ВО «ИНО»

Цветлюк Л.С.
29 августа 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Маркетинг
для направления подготовки
43.03.01 Сервис,
направленность (профиль): «Сервис в строительстве и жилищно-коммунальном
хозяйстве»

Уровень бакалавриата

Квалификация выпускника
Бакалавр

Руководитель основной профессиональной
образовательной программы
доц., к.т.н. Трубицын А.С.

Москва, 2022 г.

Рабочая программа учебной дисциплины «Маркетинг» разработана Волковой М.А.

Рабочая программа учебной дисциплины «**Маркетинг**» разработана на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки **43.03.01 Сервис (уровень бакалавриата)**, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 08 июня 2017 г. № 514, учебного плана по основной профессиональной образовательной программе высшего образования по направлению подготовки 43.03.01 **Сервис**.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| 1. Общие положения..... | 4 |
| 1.1. Цель и задачи учебной дисциплины..... | 4 |
| 1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы..... | 4 |
| 1.3. Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине в рамках планируемых результатов освоения основной профессиональной образовательной программы..... | 4 |
| 2. Объем учебной дисциплины, включая контактную работу обучающегося с преподавателем и самостоятельную работу обучающегося..... | 5 |
| 3. Содержание учебной дисциплины..... | 6 |
| 3.1. Учебно-тематический план по очной форме обучения..... | 6 |
| 3.2. Учебно-тематический план по очно-заочной форме обучения..... | 7 |
| 3.3. Учебно-тематический план по заочной форме обучения..... | 8 |
| 4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по учебной дисциплине..... | 8 |
| 5. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся по учебной дисциплине..... | 11 |
| 5.1. Форма промежуточной аттестации обучающегося по учебной дисциплине.... | 11 |
| 5.2. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы..... | 11 |
| 5.3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания..... | 11 |
| 5.4. 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.. | 15 |
| 5.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций..... | 33 |
| 6. Перечень основной и дополнительной литературы для освоения учебной дисциплины..... | 33 |
| 6.1. Основная литература..... | 34 |
| 6.2. Дополнительная литература..... | 34 |
| 7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», современные профессиональные базы данных и информационные системы, необходимые для освоения учебной дисциплины..... | 34 |
| 8. Методические указания для обучающихся по освоению учебной дисциплины..... | 34 |
| 9. Программное обеспечение информационно- коммуникационных технологий..... | 35 |
| 9.1. Информационные технологии..... | 35 |
| 9.2. Программное обеспечение..... | 36 |
| 9.3. Информационно-справочные системы..... | 36 |
| 10. Перечень материально-технического обеспечения, необходимого для реализации программы по учебной дисциплине | 36 |
| 11. Образовательные технологии..... | 36 |

1. Общие положения

1.1. Цель и задачи дисциплины

Цель учебной дисциплины заключается в формировании у обучающихся представлений о маркетинге как о науке, помогающей, правильно выбирать целевой рынок, привлекать, сохранять и наращивать количество потребителей; приобретение умений и навыков применения приемов маркетинга для исследования поведения участников рынка.

Задачи учебной дисциплины:

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

- усвоить основные задачи маркетинга, их адекватность реальным социально-политическим условиям;
- сформировать представление о товаре, ценообразовании, выборе канала распределения, формировании коммуникационной политики предприятия на основе знания экономической теории.
- приобрести навыки сбора необходимой информации о факторах внешней и внутренней среды организации для принятия маркетинговых решений.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы.

Дисциплина является обязательным элементом обязательной части Блока 1 образовательной программы.

1.3. Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине в рамках планируемых результатов освоения основной профессиональной образовательной программы.

Процесс освоения учебной дисциплины направлен на формирование у обучающихся следующих компетенций: УК-9, ОПК-4, ПКО-1.

В результате освоения дисциплины студент должен демонстрировать следующие результаты образования:

| Код компетенции | Содержание компетенции | Индикаторы достижения компетенций |
|-----------------|--|---|
| УК-9 | Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности | УК-9.1. Знает понятийный аппарат экономической науки, базовые принципы функционирования экономики, цели и механизмы основных видов социальной экономической политики |
| | | УК-9.2. Умеет использовать методы экономического и финансового планирования для достижения поставленной цели |
| | | УК-9.3. Владеет навыками применения экономических инструментов для управления финансами, с учетом экономических и финансовых рисков в различных областях жизнедеятельности |
| ОПК-4 | Способен осуществлять | ОПК-4.1. |

| | | |
|-------|--|---|
| | исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов | Осуществляет маркетинговые исследования рынка услуг, мотивацию потребителей и конкурентов ОПК-4.2. Организует продвижение и продажи сервисного продукта, в том числе с помощью онлайн и интернет технологий. ОПК-4.3. Формирует специализированные каналы сбыта сервисных продуктов и услуг |
| ПКО-1 | Способен к разработке и совершенствованию системы клиентских отношений с учетом требований потребителя | ПКО-1.1. Применяет клиентоориентированные технологии в сервисной деятельности |
| | | ПКО-1.2. Участвует в разработке системы клиентских отношений |
| | | ПКО-1.3. Участвует в совершенствовании системы клиентских отношений |

2. Объем учебной дисциплины, включая контактную работы обучающегося с преподавателем и самостоятельную работу обучающегося

Общая трудоемкость учебной дисциплины составляет **5** зачетных единиц.

Очная форма обучения

| Вид учебной работы | Всего часов | Семестр |
|---|-------------|----------------|
| | | 3 |
| Аудиторные учебные занятия, всего | 60 | |
| В том числе: | | |
| Учебные занятия лекционного типа | 28 | |
| Практические занятия | 32 | |
| Самостоятельная работа обучающихся, всего | 111 | |
| В том числе: | | |
| Реферат/доклад | 20 | |
| Самоподготовка, практические задания | 61 | |
| Тестирование | 30 | |
| Контроль: вид промежуточной аттестации (экзамен) | 9 | Экзамен |
| Общая трудоемкость учебной дисциплины | 180 | 180 |

Очно-заочная форма обучения

| Вид учебной работы | Всего часов | Семестр |
|---|-------------|----------------|
| | | 4 |
| Аудиторные учебные занятия, всего | 32 | |
| В том числе: | | |
| Учебные занятия лекционного типа | 16 | |
| Практические занятия | 16 | |
| Самостоятельная работа обучающихся, всего | 139 | |
| В том числе: | | |
| Реферат/доклад | 20 | |
| Самоподготовка, практические задания | 89 | |
| Тестирование | 30 | |
| Контроль: вид промежуточной аттестации (экзамен) | 9 | Экзамен |
| Общая трудоемкость учебной дисциплины | 180 | 180 |

Заочная форма обучения

| Вид учебной работы | Всего часов | Семестр |
|---|-------------|----------------|
| | | 4 |
| Аудиторные учебные занятия, всего | 16 | |
| В том числе: | | |
| Учебные занятия лекционного типа | 6 | |
| Практические занятия | 10 | |
| Самостоятельная работа обучающихся, всего | 155 | |
| В том числе: | | |
| Реферат/доклад | 20 | |
| Самоподготовка, практические задания | 105 | |
| Тестирование | 30 | |
| Контроль: вид промежуточной аттестации (экзамен) | 9 | Экзамен |
| Общая трудоемкость учебной дисциплины | 180 | 180 |

3. Содержание учебной дисциплины

3.1. Учебно-тематический план по очной форме обучения

Объем аудиторных занятий составляет 60 ч.

Объем самостоятельной работы – 111 ч.

| № п/п | Модуль, раздел (тема) | Виды учебной работы, академических часов | | | | | Формы контроля освоения обучающимися учебной дисциплины | | | |
|-------|--|--|-------------------------------------|--|------------------|----------------------|---|--------------|----------------------|--------------------------------------|
| | | Всего | Самостоятельная работа обучающегося | Контактная работа преподавателя с обучающимися | | | Текущий контроль освоения обучающимися учебной дисциплины | | | Промежуточная аттестация обучающихся |
| | | | | Всего | Лекционного типа | Практические занятия | Реферат/доклад | Тестирование | Практические задания | |
| 1 | Тема 1. Место маркетинга в экономике | 34 | 22 | 12 | 6 | 6 | | + | | |
| 2 | Тема 2. Маркетинговые стратегии и стратегические модели. Маркетинговая среда | 34 | 22 | 12 | 4 | 6 | + | + | + | |
| 3 | Тема 3. Прогнозирование в маркетинге. Анализ потребителей и профессиональных покупателей | 35 | 23 | 12 | 8 | 8 | + | + | + | |
| 4 | Тема 4. Сегментирование рынка. Анализ | 34 | 22 | 12 | 4 | 6 | + | + | + | |

| | | | | | | | | | | |
|--------------------|---|------------|------------|-----------|-----------|-----------|---|---|---|----------|
| | конкуренции на рынке. Товар в системе маркетинга. Каналы распределения | | | | | | | | | |
| 5 | Тема 5. Маркетинговые коммуникации. Международный и электронный маркетинг | 34 | 22 | 12 | 6 | 6 | + | + | + | |
| ВСЕГО ЧАСОВ | | 180 | 111 | 60 | 28 | 32 | | | | 9 |

3.2. Учебно-тематический план по очно-заочной форме обучения

Объем аудиторных занятий составляет 32 ч.

Объем самостоятельной работы – 139 ч.

| № п/п | Модуль, раздел (тема) | Виды учебной работы, академических часов | | | | | Формы контроля освоения обучающимися учебной дисциплины | | | |
|-------|--|--|-------------------------------------|--|------------------|----------------------|---|--------------|----------------------|--------------------------------------|
| | | Всего | Самостоятельная работа обучающегося | Контактная работа преподавателя с обучающимися | | | Текущий контроль освоения обучающимися учебной дисциплины | | | Промежуточная аттестация обучающихся |
| | | | | Всего | Лекционного типа | Практические занятия | Реферат/доклад | Тестирование | Практические задания | |
| 1 | Тема 1. Место маркетинга в экономике | 34 | 28 | 6 | 3 | 3 | | + | | |
| 2 | Тема 2. Маркетинговые стратегии и стратегические модели. Маркетинговая среда | 34 | 28 | 6 | 3 | 3 | + | + | + | |
| 3 | Тема 3. Прогнозирование в маркетинге. Анализ потребителей и профессиональных покупателей | 36 | 28 | 8 | 4 | 4 | + | + | + | |
| 4 | Тема 4. Сегментирование рынка. Анализ конкуренции на рынке. Товар в системе маркетинга. Каналы распределения | 34 | 28 | 6 | 3 | 3 | + | + | + | |
| 5 | Тема 5. Маркетинговые | 33 | 27 | 6 | 3 | 3 | + | + | + | |

| | | | | | | | | | |
|--------------------|--|------------|------------|-----------|-----------|-----------|--|--|----------|
| | коммуникации. Международный и электронный маркетинг | | | | | | | | |
| ВСЕГО ЧАСОВ | | 180 | 139 | 32 | 16 | 16 | | | 9 |

3.3. Учебно-тематический план по заочной форме обучения

Объем аудиторных занятий составляет 16 ч.

Объем самостоятельной работы –155 ч.

| № п/ п | Модуль, раздел (тема) | Виды учебной работы, академических часов | | | | | Формы контроля освоения обучающимися учебной дисциплины | | | |
|--------------------|--|---|-------------------------------------|--|------------------|----------------------|--|--------------|----------------------|--------------------------------------|
| | | Всего | Самостоятельная работа обучающегося | Контактная работа преподавателя с обучающимися | | | Текущий контроль освоения обучающимися учебной дисциплины | | | Промежуточная аттестация обучающихся |
| | | | | Всего | Лекционного типа | Практические занятия | Реферат/доклад | Тестирование | Практические задания | |
| 1 | Тема 1. Место маркетинга в экономике | 34 | 31 | 3 | 1 | 2 | | + | | |
| 2 | Тема 2. Маркетинговые стратегии и стратегические модели. Маркетинговая среда | 34 | 31 | 3 | 1 | 2 | + | + | + | |
| 3 | Тема 3. Прогнозирование в маркетинге. Анализ потребителей и профессиональных покупателей | 35 | 31 | 4 | 2 | 2 | + | + | + | |
| 4 | Тема 4. Сегментирование рынка. Анализ конкуренции на рынке. Товар в системе маркетинга. Каналы распределения | 34 | 31 | 3 | 1 | 2 | + | + | + | |
| 5 | Тема 5. Маркетинговые коммуникации. Международный и электронный маркетинг | 34 | 31 | 3 | 1 | 2 | + | + | + | |
| ВСЕГО ЧАСОВ | | 180 | 155 | 16 | 6 | 10 | | | | 9 |

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по учебной дисциплине

Тема 1. Место маркетинга в экономике

Перечень изучаемых элементов содержания учебной дисциплины.

Экономические понятия маркетинга: нужда, потребность, продукт, товар, покупательная способность, товарообмен, платежеспособный спрос, рынок, прибыль, конкуренты. Управление маркетингом. Управление спросом. Концепции управления маркетингом.

Концепция совершенствования производства. Концепция совершенствования товара. Концепция интенсификации коммерческих усилий. Концепция маркетинга. Концепция социально-этичного маркетинга.

Некоммерческий маркетинг. Элементы маркетинговой деятельности предприятия: маркетинг поставок, закупочный маркетинг, внутрифирменный маркетинг.

Вопросы для самоподготовки

1. Основные ключевые понятия маркетинга.
2. Основные концепции маркетинга.
3. Некоммерческий маркетинг.
4. Элементы маркетинговой деятельности предприятия.

Формы контроля самостоятельной работы обучающихся: проверка ответов на вопросы самоподготовки.

Тема 2. Маркетинговые стратегии и стратегические модели. Маркетинговая среда

Перечень изучаемых элементов содержания учебной дисциплины. Понятия «стратегия» и «стратегическая модель». Этапы разработки и реализации маркетинговой стратегии. Портфельные стратегии, стратегии роста, конкурентные стратегии. Модель Бостонской консалтинговой группы. Матрица «товары-рынки». Конкурентная матрица Майкла Портера. Модель Райса-Траута.

Понятие «маркетинговая среда». Маркетинговая среда. Микросреда. Макросреда. Демографическая среда. Экономическая среда. Экологическая среда. Научно-техническая среда. Политическая среда. Культурная среда. Факторы маркетинговой среды, контролируемые и неконтролируемые. SWOT- и PEST- анализ.

Вопросы для самоподготовки

1. Этапы разработки и реализации маркетинговой стратегии.
2. Портфельные стратегии, стратегии роста, конкурентные стратегии.
3. Модель Бостонской консалтинговой группы.
4. Конкурентная матрица Майкла Портера.
5. Модель Райса-Траута.
6. Факторы маркетинговой среды, контролируемые и неконтролируемые.
7. SWOT- и PEST- анализ.

Формы контроля самостоятельной работы обучающихся: проверка ответов на вопросы самоподготовки.

Тема 3. Прогнозирование в маркетинге. Анализ потребителей и профессиональных покупателей

Перечень изучаемых элементов содержания учебной дисциплины. Сущность, цели и задачи прогнозирования. Классификация прогнозов. Разработка прогноза. Алгоритм разработки прогноза. Экспертные методы прогнозирования. Индивидуальные и

коллективные. Метод комиссий. Метод Дельфи. Метод анализа сценариев. Метод аналогий. Метод экстраполяции. Метод моделирования.

Потребитель и потребление. Основные подкатегории потребителей и покупателей. Потребление и спрос. Покупательное поведение. Факторы, влияющие на покупательное поведение. Культурные факторы, социальные, личные, психологические. Этапы покупательного поведения. Восприятие покупателями товара-новинки. Категории покупателей по отношению к товару-новинке. Факторы темпа восприятия потребителями нового товара. Защита прав потребителя. Права потребителя. Комплекс мер по защите потребителя. Специфика рынка профессиональных покупателей. Процесс принятия решения о покупке профессиональными покупателями. Этапы закупочного процесса.

Вопросы для самоподготовки

1. Сущность, цели и задачи прогнозирования.
2. Покупательное поведение. Факторы, влияющие на покупательное поведение.
3. Права потребителя.
4. Специфика рынка профессиональных покупателей.

Формы контроля самостоятельной работы обучающихся: проверка ответов на вопросы самоподготовки.

Тема 4. Сегментирование рынка. Анализ конкуренции на рынке. Товар в системе маркетинга. Каналы распределения

Перечень изучаемых элементов содержания учебной дисциплины.

Сегментирование рынка и позиционирование товара. Способы сегментирования рынка конечных потребителей. Способы сегментирования рынка профессиональных покупателей. Характеристики сегмента рынка. Выбор целевого рынка. Маркетинговые стратегии для сегментов рынка. Недифференцированный маркетинг. Дифференцированный маркетинг. Стратегии позиционирования. Ошибки позиционирования товара. Формирование специализированных каналов сбыта сервисных продуктов и услуг, организации продаж и продвижения сервисных продуктов.

Виды конкуренции с точки зрения экономической теории. Чистая конкуренция. Чистая монополия. Олигополистическая конкуренция. Монополистическая конкуренция. Виды конкуренции с точки зрения маркетинга. Добросовестная и недобросовестная конкуренция. Оценка конкурентного положения компании. Концепция шести рыночных сил Майкла Портера. Анализ конкурентов. Два подхода к выявлению конкурентов компании.

Сущность товара. Классификации товаров. Характеристики товара в реальном исполнении. Ассортимент. ABC-анализ ассортимента. XYZ-анализ ассортимента. Совмещение результатов ABC-анализа и XYZ-анализа. Жизненный цикл товара. Специфика маркетинга услуг.

Функции канала распределения. Звенья каналов распределения. Виды каналов распределения. Стратегии распределения. Экстенсивное распределение. Эксклюзивное распределение. Выборочное распределение. Управление каналом распределения. Методы мотивирования торговых посредников. Маркетинговая логистика. Стратегии движения товара по каналу распределения.

Вопросы для самоподготовки

1. Сегментирование рынка и позиционирование товара.
2. Маркетинговые стратегии для сегментов рынка.
3. Стратегии позиционирования.
4. Оценка конкурентного положения компании.
5. ABC-анализ ассортимента. XYZ-анализ ассортимента. Совмещение результатов ABC-анализа и XYZ-анализа.

6. Жизненный цикл товара.
7. Управление каналами распределения.
8. Методы мотивирования торговых посредников.

Формы контроля самостоятельной работы обучающихся: проверка ответов на вопросы самоподготовки.

Тема 5. Маркетинговые коммуникации. Международный и электронный маркетинг

Перечень изучаемых элементов содержания учебной дисциплины. Сущность коммуникаций. Элементы маркетинговых коммуникаций. Процесс коммуникации. Структура комплекса маркетинговых коммуникаций. Определение величины коммуникационного бюджета. Недобросовестное поведение при реализации маркетинговых коммуникаций.

Вопросы для самоподготовки

1. Сущность и процесс коммуникаций. Клиентоориентированные технологии в сервисной деятельности.
2. Структура комплекса маркетинговых коммуникаций.
3. Недобросовестное поведение при реализации маркетинговых коммуникаций.

Формы контроля самостоятельной работы обучающихся: проверка ответов на вопросы самоподготовки.

5. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся по учебной дисциплине

5.1. Форма промежуточной аттестации обучающегося по учебной дисциплине.

Контрольным мероприятием промежуточной аттестации обучающихся по учебной дисциплине является экзамен (3/4 семестр), который проводится в **устной** форме.

5.2. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

| Код компетенции | Содержание компетенции | Результаты обучения | Индикаторы достижения компетенций | Результаты обучения |
|-----------------|--|---|---|---|
| УК-9 | Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности | компоненты компетенции соотносятся с содержанием дисциплины, компетенция реализуется частично | УК-9.1. Знает понятийный аппарат экономической науки, базовые принципы функционирования экономики, цели и механизмы основных видов социальной экономической политики | Знать: понятийный аппарат экономической науки, базовые принципы функционирования экономики, цели и механизмы основных видов социальной экономической политики |
| | | | УК-9.2. Умеет использовать методы экономического и финансового планирования для | Уметь: использовать методы экономического и финансового планирования для |

| | | | | |
|-------|--|---|--|---|
| | | | достижения поставленной цели | достижения поставленной цели |
| | | | УК-9.3. Владеет навыками применения экономических инструментов для управления финансами, с учетом экономических и финансовых рисков в различных областях жизнедеятельности | Владеть: навыками применения экономических инструментов для управления финансами, с учетом экономических и финансовых рисков в различных областях жизнедеятельности |
| ОПК-4 | Способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов | Компоненты компетенции соотносятся с содержанием дисциплины, компетенция реализуется частично | ОПК-4.1. Осуществляет маркетинговые исследования рынка услуг, мотивацию потребителей и конкурентов | Знать: основные понятия и категории маркетинга Уметь: осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов Владеть: навыками исследования рынка, формирования специализированных каналов сбыта сервисных продуктов и услуг, организации продаж и продвижения сервисных продуктов |
| | | | ОПК-4.2. Организует продвижение и продажи сервисного продукта, в том числе с помощью онлайн и интернет технологий. | |
| | | | ОПК-4.3. Формирует специализированные каналы сбыта сервисных продуктов и услуг | |
| ПКО-1 | Способен к разработке и совершенствованию системы клиентских отношений с учетом требований потребителя | Компоненты компетенции соотносятся с содержанием дисциплины, компетенция реализуется частично | ПКО-1.1. Применяет клиентоориентированные технологии в сервисной деятельности | Знать: основные понятия и категории системы клиентских отношений Уметь: разрабатывать и совершенствовать системы клиентских отношений с учетом требований потребителя Владеть: навыками совершенствования системы клиентских отношений с учетом требований потребителя |
| | | | ПКО-1.2. Участвует в разработке системы клиентских отношений | |
| | | | ПКО-1.3. Участвует в совершенствовании системы клиентских отношений | |

5.3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

| Код | Этапы формирования компетенции | Инструмент, | Показатель оценивания |
|-----|--------------------------------|-------------|-----------------------|
|-----|--------------------------------|-------------|-----------------------|

| компетенции | | оценивающий сформированность компетенции* | компетенции |
|------------------------|---|--|--|
| УК-9 ОПК-4 ПКО-1 | <p>Этап формирования знаниевой основы компетенций (этап формирования содержательно-теоретического базиса компетенции)</p> <p>Лекционные и практические занятия по темам:</p> <p>Тема 1. Место маркетинга в экономике</p> <p>Тема 2. Маркетинговые стратегии и стратегические модели. Маркетинговая среда</p> <p>Тема 3. Прогнозирование в маркетинге. Анализ потребителей и профессиональных покупателей</p> <p>Тема 4. Сегментирование рынка. Анализ конкуренции на рынке. Товар в системе маркетинга. Каналы распределения</p> <p>Тема 5. Маркетинговые коммуникации. Международный и электронный маркетинг</p> | <p>Реферат/ Доклад* Тестирование* Практические задания* Деловые/ролевые игры* Экзамен*</p> | <p>А) полностью сформирована - 5 баллов</p> <p>Б) частично сформирована - 3-4 балла</p> <p>С) не сформирована - 2 и менее баллов</p> |

***Характеристики инструментов (средств), оценивающих сформированность компетенций:**

Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее. В реферате должна быть раскрыта тема, структура должна соответствовать теме и быть отражена в оглавлении, размер работы – 10-15 стр. печатного текста (список литературы и приложения в объем не входят), снабженного сносками и списком использованной литературы. Текстовая часть работы состоит из введения, основной части и заключения. Во введении обучающийся кратко обосновывает актуальность избранной темы реферата, раскрывает цель и задачи, которые он собирается решить в ходе своего небольшого исследования. В основной части (может состоять из 2-3 параграфов) подробно раскрывается содержание вопросов темы. В заключении должны быть кратко сформулированы полученные результаты исследования, приведены обобщающие выводы. Заключение может включать предложения автора, в том числе и по дальнейшему изучению заинтересовавшей его проблемы. В список литературы обучающийся включает только те издания, которые он использовал при написании реферата (не менее 5-7). В тексте обязательны ссылки на использованную литературу, оформленные в соответствии с ГОСТом. В приложении к реферату могут выноситься таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте реферата.

Критерии оценки реферата: 1) Степень раскрытия сущности вопроса: а) соответствие плана теме реферата; б) соответствие содержания теме и плану реферата; в) полнота проанализированного материала по теме; умение работать с отечественными и зарубежными научными исследованиями, критической литературой, периодикой, систематизировать и структурировать материал; г) обоснованность способов и методов работы с материалом, адекватное и правомерное использование методов классификации, сравнения и др.; е) умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному вопросу (проблеме). 2) Оригинальность текста: а) самостоятельность в постановке проблемы, формулирование нового аспекта известной проблемы в установлении новых связей (межпредметных, внутрипредметных, интеграционных); б)

явленность авторской позиции, самостоятельность оценок и суждений; д) стилевое единство текста, единство жанровых черт. 3) Обоснованность выбора источников: а) оценка использованной литературы: привлечены ли наиболее известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные, сводки, справки и т.д.). 4) Соблюдение требований к оформлению: а) насколько верно оформлены ссылки на используемую литературу, список литературы. б) оценка грамотности и культуры изложения (в т.ч. орфографической, пунктуационной, стилистической культуры), владение терминологией; в) соблюдение требований к объёму реферата.

Доклад – продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы. **Доклад** – это научное сообщение на практическом занятии. **Критерии оценки доклада:** соответствие содержания заявленной теме; актуальность, новизна и значимость темы; аргументированность, полнота, структурированность и логичность изложения; свободное владение материалом: последовательность, умение вести дискуссию, правильно отвечать на вопросы; самостоятельность, степень оригинальности предложенных решений, иллюстративности, обобщений и выводов; наличие собственного отношения автора к рассматриваемой проблеме/теме (насколько точно и аргументировано выражено отношение автора к теме доклада); представление материала: качество презентации, оформления; культура речи, ораторское мастерство (соблюдение норм литературного языка, правильное произношение слов и фраз, оптимальный темп речи; умение правильно расставлять акценты; умение говорить достаточно громко, четко и убедительно); использование профессиональной терминологии (оценка того, насколько полно отражены в выступлении обучающегося профессиональные термины и общекультурные понятия по теме, а также насколько уверенно выступающий ими владеет); выдержанность регламента.

Деловая и/или ролевая игра – совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи. **Критерии оценки:** 2 балла – репродуктивный уровень участия в деловой игре (участвующий воспроизводит предлагаемые задания); 3 балла – продуктивный уровень (участвующий предлагает свои варианты действия); 4 балла – поисково-исследовательский уровень (участвующий применяет полученную информацию в нестандартных ситуациях); 5 баллов – креативный уровень (участвующий моделирует новое видение заданной проблемы).

Практическое задание – это частично регламентированное задание, имеющее алгоритмическое или нестандартное решение, позволяющее диагностировать умения интегрировать знания различных научных областей, аргументировать собственную точку зрения, доказывать правильность своей позиции. Может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся.

Тестирование – это контрольное мероприятие по учебному материалу, состоящее в выполнении обучающимся системы стандартизированных заданий, которая позволяет автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося. Тестирование включает в себя следующие типы заданий: задание с единственным выбором ответа из предложенных вариантов, задание на определение верных и неверных суждений; задание с множественным выбором ответов. **Критерии оценки:** от 90% до 100% правильно выполненных заданий – отлично; от 70% до 89% правильно выполненных заданий – хорошо; от 50% до 69% правильно выполненных заданий – удовлетворительно; от 0 до 49 % правильно выполненных заданий – не удовлетворительно.

Экзамен – контрольное мероприятие, которое проводится по учебной дисциплине в виде, предусмотренном учебным планом, по окончании изучения курса. Занятие аудиторное, проводится в устной или письменной форме с использованием фондов оценочных средств по учебной дисциплине.

5.4. 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

Текущая аттестация:

Темы рефератов/докладов.

1. Экономические понятия маркетинга
2. Анализ конкурентов. Факторы, влияющие на выбор охвата рынка.
3. Анализ рынка и позиционирование.
4. Анализ управленческих решений.
5. Задачи маркетинга территорий.
6. Информационные системы в маркетинге.
7. Исследование маркетинговой деятельности предприятия
8. Вклад российских ученых в развитие маркетинговой деятельности.
9. Исследование рынка строительной продукции.
10. Коммуникации в маркетинге.
11. Конкурентный анализ и позиционирование товара.
12. Конкурентоспособность товара.
13. Критерии выбора поставщика на примере предприятия строительных материалов и конструкций.
14. Маркетинг на предприятии
15. Маркетинг на предприятии строительной продукции.
16. Маркетинговая политика фирмы.
17. Маркетинговые информационные системы.
18. Маркетинговая среда.
19. Маркетинг потребительских товаров
20. Маркетинг услуг.
21. Организация маркетинга на предприятии.
22. Разработка и вывод на рынок нового товара.
23. Разработка маркетинговой стратегии для предприятия сервиса.
24. Разработка маркетинговых мероприятий.
25. Разработка новой услуги.
26. Реклама маркетинговой деятельности предприятия
27. Реклама, продвижение товара, услуг.
28. Роль маркетинга в повышении эффективности работы предприятия
29. Сегментирование рынка.
30. Современные концепции маркетинговой деятельности.
31. Современные тенденции развития каналов распределения.
32. Теория маркетинга.
33. Формирование имиджа компании.

Практические задания для самостоятельной работы студентов:

Задание 1. В таблице представлена шкала спроса на компьютерные мыши в течение месяца.

| Цена, ден. ед. | Объем спроса, тыс. ед. | Суммарная выручка, тыс. ден. ед. | Коэффициент ценовой эластичности спроса |
|-------------------|---------------------------|-------------------------------------|--|
| 12 | 20 | | |

| | | | |
|----|-----|--|--|
| 10 | 40 | | |
| 8 | 60 | | |
| 7 | 70 | | |
| 6 | 80 | | |
| 4 | 100 | | |
| 2 | 120 | | |

Вычислите суммарную выручку в ден. ед. и коэффициенты ценовой эластичности спроса, заполнив соответствующие графы. Сделайте вывод о характере взаимосвязей между выручкой и ценовой эластичностью спроса.

Задание 2. Найти коэффициент прямой эластичности спроса по цене и сделать вывод о характере спроса и изменении общих расходов, если известно, что при цене 10 руб. объем спроса составит 40 ед. в месяц, а при цене 15 руб. -10 единиц.

Задание 3. Производственная компания «Реал Техно», занимающаяся изготовлением мебельной фурнитуры, разрабатывает систему скидок за величину заказа. Средняя цена единицы товара составляет 10 руб., из них 2 руб. - прибыль компании. Затраты, связанные с осуществлением одного заказа у продавца - 5000 руб. Общий годовой объем закупок одного покупателя составляет 100 000 штук. Покупатель заказывает партиями по 10 000 шт., стремясь к оптимальной величине заказа.

В каком диапазоне должна находиться скидка, чтобы покупателю было выгодно заказывать 20 000 шт. за 1 раз, и при этом продавец тоже не был бы в убытке? (Учесть только изменение затрат, связанных с заказом у продавца и покупателя).

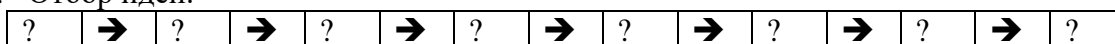
Задание 4. Торговое предприятие предлагает на рынке ассортимент из трех товаров: А, В и С по ценам, рассчитанным на основе затрат: 11,50; 8,35 и 10,60 руб. за штуку соответственно. Цены для продуктов А и С не были приняты рынком. Предложите новые цены для продуктов А и С на основе психологической цены. Запланированный сбыт 120 000, 540 000 и 230 000 шт. Рассчитайте новую цену для продукта В, позволяющую сохранить первоначальный объем и покрывающую потери от продуктов А и С.

Задание 5. Предприятие рассматривает вопрос о выпуске нового товара на рынок. Вероятность успеха рекламной кампании оценивается в 0,8. В случае успешной рекламной кампании вероятность успешного выпуска нового товара на рынок составляет 0,6. В случае неудачи рекламной кампании вероятность успешного выпуска нового товара на рынок оценивается в 0,3. Необходимо определить вероятность успешного выпуска нового товара на рынок.

Задание 6. Руководитель компании по производству строительных материалов принимает решение о том, стоит ли выводить свою продукцию, зарекомендовавшую себя в Московской области, в соседние регионы. Сформулируйте проблему маркетингового исследования. Определите цель, задачи и рабочую гипотезу для сформулированной проблемы.

Задание 7. Распределите в определенной последовательности следующие этапы процесса разработки товара-новинки рис..

1. Разработка замысла и его проверка.
2. Испытание в рыночных условиях.
3. Анализ возможностей производства и сбыта.
4. Разработка товара.
5. Формирование идей.
6. Разработка стратегии маркетинга.
7. Развертывание коммерческого производства.
8. Отбор идей.



Задание 8. Разработать варианты упаковок для приведённых ниже товаров, указав форму упаковки, материал, из которого она будет выполнена, его фактуру и цвет,

функциональные приспособления для удобства пользования товаром, содержание маркировки товара и ее расположение на упаковке.

| Товар | Форма упаковки | Материал | Цвет | Функциональные приспособления | Информация |
|--------------------------------|----------------|----------|------|-------------------------------|------------|
| Туалетная вода для женщин | | | | | |
| Ювелирные украшения для мужчин | | | | | |

Задание 9. Найти процент выполнения плана по объёму продукции и по ассортименту, если известны следующие плановые и фактические данные по выпуску продукции

| Наименование продукции | Выпуск, млн руб. | |
|------------------------|------------------|------------|
| | по плану | фактически |
| Изделие А | 81,45 | 80,23 |
| Изделие Б | 92,73 | 93,5 |
| Изделие В | 44,8 | 44,8 |
| Изделие Г | - | 20,32 |
| Изделие Д | 31,6 | - |
| Изделие Е | 26,85 | 47,34 |

Задание 10. Себестоимость единицы продукции равна 150 руб.; НДС составляет 18 %; акциз - 20 %; возможный уровень отпускной цены - 400 руб. Какова рентабельность данного вида продукции?

Задание 11. Руководство конструкторского бюро «Ковчег» приняло решение участвовать в подрядных торгах на разработку архитектурной части проекта учебно-воспитательного центра. Затраты бюро на разработку данного проекта составят ориентировочно 170 000 руб. Вероятность выиграть торг при разных уровнях цен оценена экспертами бюро и представлена в таблице. Необходимо выбрать наиболее приемлемый

| №№ | Предлагаемая цена, руб. | Вероятность выиграть торг |
|----|-------------------------|---------------------------|
| 1 | 195 000 | 0,40 |
| 2 | 215 000 | 0,30 |
| 3 | 225 000 | 0,15 |
| 4 | 235 000 | 0,10 |
| 5 | 250 000 | 0,05 |

вариант цены.

Задание 12. Себестоимость единицы продукции равна 300 руб.; приемлемая рентабельность составляет 20 %; ставка акциза - 30 %, НДС составляет 18 %. Устроит ли компанию отпускная цена с НДС в размере 450 руб.?

Деловые игры, которые проводятся в виде:

- а) групповых дискуссий
- б) имитации конкретных экономических ситуаций;
- в) исследования конкретного экономического примера
- г) экономических конкурсов;
- д) выполнения определенной роли, которую требуется исполнить в соответствии с заданием

Тестирование по учебной дисциплине «Маркетинг»

Задание 1. Маркетинг — это...

- а) искусство продаж

- б) предпринимательская деятельность в области сбыта
- в) философия ведения бизнеса

Задание 2. Какое из определений понятия «Маркетинг» сформулировала Американская Ассоциация маркетинга

а) Маркетинг представляет собой процесс планирования и воплощения замысла, продвижения и реализации идей, товаров и услуг посредством обмена, удовлетворяющего целям отдельных лиц и организаций

б) Маркетинг — это система управления производственно-сбытовой деятельностью предприятий, основанная на комплексном анализе рынка

в) Маркетинг — это вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей человека

Задание 3. Концепция маркетинга утверждает что:

а) потребители будут благожелательны, которые широко распространены и доступны по цене;

б) потребители не будут покупать товары организации в достаточных количествах;

в) залогом достижения целей организации является определение нужд и потребностей целевых рынков;

г) залогом достижения целей организации является обеспечение желаемой удовлетворенности более эффективными и более продуктивными, чем у конкурентов, способами;

д) потребители будут более благосклонны к товарам и услугам имеющим наивысшее качество, лучшие эксплуатационные свойства и характеристики.

Задание 4. Чувство ощущаемой человеком нехватки чего-либо, заставляющее его действовать, называется...

а) запросом

б) нуждой

в) потребностью

г) спросом

Задание 5. Нужда, принявшая специфическую форму (выражение) в зависимости от личных качеств человека, называется...

а).дискомфортом

б) спросом

в) потребностью

г) запросом

Задание 6. Потребность — это ...

а) неудовлетворенный спрос потребителей на конкретные товары

б) нужда, принявшая конкретную форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида

в) чувство ощущаемой человеком нехватки чего-либо

Задание 7. Конкретная потребность, подкрепленная покупательной способностью — это...

а) спрос

б) желание

в) нужда

г) потребность

Задание 8. Рынок товара, на котором существует его постоянный дефицит и покупателю приходится прилагать дополнительные усилия по приобретению данного товара, принято считать:

а) дефицитным рынком;

б) рынком продавца;

в) рынком конкурента;

г) рынком покупателя.

Задание 9. Несмотря на наличие значительного числа определений маркетинга, в каждом из них есть нечто общее, а именно:

- а) приоритет производителя;
- б) приоритет покупателя;
- в) приоритет посредника;
- г) приоритет потребителя.

Задание 10. Высшее руководство швейного предприятия считает, что, осуществляя предпринимательскую деятельность, следует учитывать, во – первых, свои интересы; во – вторых, интересы потребителей швейных изделий, и, третьих, необходимо обеспечивать сохранение окружающей среды. В данном случае предприятие, скорее всего, реализует:

- а) концепцию маркетинга
- б) концепцию интенсификации коммерческих усилий
- в) концепцию совершенствование товара
- г) концепцию социально – этического маркетинга.

Задание 11. Макросреда маркетинга обусловлена:

- а) состоянием экономики, демографии, политики, права, культуры, науки и техники, окружающей среды
- б) деятельностью поставщиков, конкурентов, посредников, клиентов и контактных аудиторий;
- в) существующим законодательством;
- г) деятельностью государственных органов управления.

Задание 12. На собрании административно – управленческого персонала директор швейного предприятия сформулировал несколько задач, одна из которых непосредственно относится к службе управления маркетингом. Это задача:

- а) определить стратегию развития предприятия;
- б) разработать план технического перевооружения предприятия;
- в) дать предположительное описание товаров и услуг, которые предприятию следует изготавливать;
- г) разработать план социального развития предприятия.

Задание 13. Фирма «МакДональдс» скорее всего, реализует:

- а) массовый маркетинг;
- б) товарно-дифференцированный маркетинг;
- в) целевой маркетинг.

Задание 14. Согласно одной из теорий мотивации удовлетворения наших потребностей, существует утверждение о том, что человек не в состоянии полностью понять мотивы своих действий. Такая точка зрения принадлежит;

- А) Абрахаму Маслоу;
- б) Зигмунду Фрейду;
- в) Фредерику Герцбергу;
- г) Макс Веберу.

Задание 15. К маркетинговым факторам, оказывающим влияние на покупательское поведение, относится:

- А) возраст;
- б) цена товара;
- в) восприятие;
- г) образ жизни.

Задание 16. Деятельность фирмы направленная на превращение потенциального покупателя в клиента – это...

- а) маркетинг
- б) менеджмент
- в) экономика предприятия
- г) ремаркетинг

д) нет правильного ответа

Задание 17. Производить то, что хочет покупатель и то, что он может купить в данный момент времени – это...

- а) идея маркетинга
- б) цель маркетинга
- в) функция маркетинга
- г) стратегия маркетинга
- д) стратегия менеджмента

Задание 18. Какому виду спроса соответствует следующая ситуация: большинство покупателей не проявляют интереса к предлагаемому товару

- а) отрицательный спрос
- б) скрытый спрос
- в) низкий спрос
- г) негативный спрос
- д) отсутствующий спрос

Задание 19. Все то, что можно предложить на рынке для приобретения, использования или потребления, с целью удовлетворения потребностей — это...

- а) товар
- б) услуга
- в) идея
- г) замысел товара

Задание 20. Бартерная сделка — это когда товар обменивается на...

- а) деньги
- б) товар
- в) услугу

Задание 21. К какому виду функций относится анализ фирм-конкурентов

- а) к производственной функции
- б) к аналитической функции
- в) к сбытовой функции
- г) к функции управления и контроля

Задание 22. Какие из перечисленных целей относятся к маркетинговым

а) разработать и апробировать на рынке новую пластиковую, легко утилизируемую упаковку для товаров фирмы (взамен стеклянной)

б) увеличить объем продаж товара фирмы в крупных городах на 8 % по сравнению с текущим оборотом до конца года

- в) усовершенствовать методику отбора кадров
- г) расширить производственные мощности

д) расширить число покупателей производимой продукции на 10 % за счет рекламы продуктов в сети Интернет

Задание 23. Наиболее удобен для проведения описательных исследований метод...

- а) эксперимент
- б) наблюдение
- в) выборка
- г) опрос

Задание 24. Маркетинговое исследование — это:

а) то же самое, что и «исследование рынка»;

б) сбор, упорядочение, анализ и обобщение данных для обнаружения и решения различных маркетинговых проблем;

в) постоянно действующая система сбора, классификации, анализа, оценки и распространения маркетинговой информации;

г) исследование маркетинга.

д) Все ответы верны

Задание 25. Способом связи с аудиторией, характеризующимся низким возвратом данных, является:

- а) телефон;
- б) интервью;
- в) эксперимент;
- г) почта.
- д) все ответы верны

Задание 26. Какие маркетинговые исследования начинают со сбора данных

- а) первичные
- б) вторичные
- в) третичные

Задание 27. Какие исследования являются наиболее дешёвыми

- а) третичные
- б) первичные
- в) вторичные

Задание 28. К какому типу вопросов относятся вопросы в этом тесте

- а) открытому
- б) семантическому
- в) по шкале Лайкерта
- г) закрытому

Задание 29. Назовите функцию, которая предполагает организацию производства новых товаров, управления качеством конкурентоспособностью продукции

- а) продаж
- б) управления и контроля
- в) производственная
- г) спроса
- д) предложения

Задание 30. Назовите составляющие комплекса маркетинга

- а) товарная политика
- б) товарная, ценовая, сбытовая и коммуникативная политика
- в) сбытовая политика
- г) коммуникативная политика
- д) ценовая политика

Задание 31. Назовите функцию, которая предполагает организацию системы товародвижения и сервиса

- а) организационная
- б) управленческая
- в) производственная
- г) сбытовая
- д) контрольная

Задание 32. Основные понятия отражающие сущность маркетинга, - это:

- а) нужда, потребность
- б) запрос, товар
- в) обмен, сделка
- г) рынок
- д) все ответы верны

Задание 33. Определите правильность последовательности развития рынка:

а) 1-й период — сбытовой; 2-й период — производственный; 3-й период — маркетинговый;

б) 1-й период — маркетинговый; 2-й период — производственный; 3-й период — сбытовой;

в) 1-й период — производственный; 2-й период — сбытовой 3-й период — маркетинговый.

г) нет правильного варианта

д) все варианты верны

Задание 34. Какой тип маркетинга используется при падающем спросе

а) синхромаркетинг

б) демаркетинг

в) поддерживающий маркетинг

г) ремаркетинг

д) противодействующий маркетинг

Задание 35. Стимулирующий маркетинг применяется:

а) при отрицательном спросе:

б) скрытом спросе;

в) отсутствии спроса;

г) нерациональном спросе;

д) всем вышеперечисленным.

Задание 36. Противодействующий маркетинг применяется:

а) при чрезмерном спросе:

б) нерациональном спросе;

в) падающем спросе;

г) отрицательном спросе.

д) все выше перечисленные

Задание 37. Экономическое положение потребителя определяется...

а) размерами расходной части доходов

б) размерами сбережений

в) кредитоспособностью и кредитодоступностью

г) размерами расходной части доходов, размерами сбережений, кредитоспособностью и кредитодоступностью

Задание 38. Отдельные лица и домохозяйства, покупающие или приобретающие иным способом товары и услуги для личного потребления называются...

а) потребительским рынком

б) общим рынком

в) промышленным рынком

г) продавцами

д) посредниками

Задание 39. Основной первопричиной, определяющей потребности и поведение человека, является его...

а) экономическое положение

б) культура

в) семья

г) мотивация

Задание 40. При характеристике покупателя к факторам социального порядка относятся...

а) тип личности

б) статус

в) этап жизненного цикла семьи

г) усвоение

Задание 41. Группы, оказывающие прямое или косвенное влияние на поведение потребителя называются...

а) общественными классами

б) национальными группами

в) социальными группами

г) референтными группами

Задание 42. Совокупность лиц и организаций, приобретающих товары и услуги, которые используются при производстве других товаров и услуг, называется рынком...

- а) производителей
- б) потребителей
- в) производственных услуг
- г) товаров промышленного назначения

Задание 43. В зависимости от продолжительности использования и материальности товары подразделяются на...

- а) товары кратковременного пользования, товары длительного пользования, услуги
- б) взаимозаменяемые товары, взаимодополняющие товары
- в) потребительские товары, товары промышленного назначения

Задание 44. Имя, термин, знак, символ, рисунок или их сочетание, предназначенные для идентификации товаров или услуг продавца или группы продавцов и дифференциации их от товаров и услуг конкурентов — это...

- а) логотип
- б) марка
- в) марочный знак
- г) марочное название

Задание 45. Упаковка может быть следующих видов:

- а) стеклянная, деревянная, бумажная
- б) прямоугольная, овальная, квадратная
- в) внутренняя, внешняя, транспортная

Задание 46. Какому этапу жизненного цикла товара характерна следующая ситуация: наблюдается быстрый рост сбыта товара, числа конкурентов, цены остаются на прежнем уровне или немного снижаются, затраты фирм на стимулирование сбыта сохраняются на прежнем уровне или незначительно увеличиваются, прибыли растут.

- а) этап зрелости
- б) этап упадка
- в) этап роста

Задание 47. Какая из разновидностей кривой жизненного цикла товара состоит из последовательного ряда циклов, обусловленных открытием новых характеристик товара, новых способов его использования, появлением новых пользователей

- а) гребешковая кривая
- б) кривая стиля
- в) кривая «рост — резкое падение — зрелость»

Задание 48. Первым этапом процесса разработки нового товара является...

- а) бизнес-анализ
- б) определение стратегической роли нового продукта
- в) создание образца нового товара
- г) генерация идей

Задание 49. . Количество ассортиментных групп товаров, выпускаемых предприятием — это...

- а) глубина товарной номенклатуры
- б) гармоничность товарной номенклатуры
- в) ширина товарной номенклатуры
- г) длина товарной номенклатуры

Задание 50. Углубление товарной номенклатуры — это...

- а) включение в нее новых ассортиментных групп товаров
- б) добавление в ассортиментные группы отдельных товаров
- в) предложение новых вариантов каждого из имеющихся товаров

Задание 51. Долговременный курс товарной политики, рассчитанный на перспективу и предусматривающий решение принципиальных задач — это...

- а) товарная стратегия
- б) ценовая стратегия
- в) план маркетинга
- г) стратегия маркетинга

Задание 52. Какой метод коммуникаций включает беседы и другие непосредственные контакты с покупателем, осуществляемые при распределении товара

- а) прямая коммуникация
- б) стимулирование сбыта
- в) реклама
- г) работа с общественностью (Public relations)

Задание 53. Какие основные характеристики каналов распределения

- а) эффективность сбытовой деятельности
- б) число составляющих их уровней
- в) длина канала

Задание 54. Назовите несколько основных способов прямой продажи товаров.

- а) торговля в разнос
- б) посылочная торговля
- в) торговля через розничные магазины
- г) торговля через оптовые магазины

Задание 55. Что такое канал нулевого уровня на пути движения товара от производителя к потребителю

- а) это продажа товара непосредственно от розничного продавца потребителям
- б)*это самый короткий путь движения товара, когда производитель продает свой товар непосредственно потребителям
- в) это кратчайший путь следования товара, когда не требуется транспортировка за пределы данного района города

Задание 56. На что должна быть направлена сбытовая деятельность предприятий для обеспечения ее максимальной эффективности

- а) обеспечение доставки товаров каждому потребителю в срок
- б) минимизация расходов по транспортировке и тарификации
- в) на обеспечение сокращения издержек распределения и создание условий для бесперебойного процесса производства
- г) снижение затрат на оформление и продвижение заказов
- д) оптимизация затрат на хранение

Задание 57. Какая функция цены проявляется в том, что с помощью механизма цен происходит переход капиталов в секторы экономики с более высокой нормой прибыли под воздействием законов конкуренции и спроса

- а) функция цены как средства рационального размещения производства
- б) учетная функция
- в) стимулирующая функция
- г) распределительная функция
- д) функция сбалансирования спроса и предложения

Задание 58. Согласно какому методу ценообразования цена определяется с помощью начисления определенной наценки на себестоимость товара

- а) методу расчета цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли
- б) методу ценообразования ориентированному на условия конкуренции
- в) методу ценообразования, в основу которого положены средние издержки плюс прибыль
- г) методу ценообразования ориентированному на спрос

Задание 59. Разработка ценовой политики начинается с этапа...

- а) выбор метода ценообразования
- б) постановка целей ценообразования
- в) анализ спроса
- г) анализ издержек
- д) анализ цен конкурентов

Задание 60. Если предприятие собирается продавать новый товар, то оно может воспользоваться следующими стратегиями ценообразования:

- а) стратегией «снятия сливок»
- б) стратегией ценообразования на дополняющие товары
- в) стратегией прочного внедрения на рынок

Задание 61. Согласно какой стратегии цена имеет ступенчатый характер. При этом, на самую простую модель товара назначается самая низкая (базовая) цена, и соответственно, на самую сложную — самая высокая.

- а) стратегии ценообразования в рамках товарного ассортимента
- б) стратегии «снятия сливок»
- в) стратегии ценообразования на вспомогательные принадлежности
- г) стратегии ценообразования на дополняющие товары
- д) стратегии прочного внедрения на рынок

Задание 62. Какие скидки устанавливаются в зависимости от величины заказа

- а) сезонные
- б) функциональные
- в) количественные

Задание 63. При каком подходе ценообразования товар передается заказчику в месте его производства, после чего все права на этот товар и ответственность за него переходят к заказчику (покупателю), который оплачивает все расходы по транспортировке от места нахождения предприятия к месту назначения

- а) установление цены в месте происхождения товара
- б) установление единой цены с включением в нее расходов по доставке
- в) установление зональных цен
- г) установление цен применительно к базисному пункту

Задание 64. За счет каких факторов снижение цены более эффективно

- а) внедрение новых технологий
- б) сокращение численности производственных работников
- в) применение для изготовления товара более дешевых материалов и сырья

Задание 65. Целью контроля годовых планов является...

а) выяснить, действительно ли фирма использует лучшие из имеющихся у нее маркетинговых возможностей и насколько эффективно она это делает

б) убедиться в достижении намеченных результатов

в) выяснить какие товары, сегменты, регионы, каналы реализации, средства распространения рекламы обеспечивают наибольший уровень рентабельности предприятия

Задание 66. К методам контроля годовых планов относятся

а) анализ соотношения между затратами на маркетинг и сбытом

б) наблюдение за реакцией потребителей

в) анализ рентабельности по различным товарам, регионам, сегментам рынка, каналам реализации, средствам распространения рекламы и др.

г) анализ состояния и возможностей сбыта — ревизия маркетинга

д) анализ доли рынка

Задание 67. Ревизия маркетинга представляет собой...

а) сравнение фактических показателей продаж по товарам, регионам, типам потребителей, периодам времени, цене, каналам распределения с плановыми

- б) контроль общего объема реализации продукции и изменении доли рынка
- в) комплексное и регулярное исследование маркетинговой среды фирмы, с целью выявления возникающих проблем и выдачи рекомендаций относительно плана действий по совершенствованию маркетинговой деятельности фирмы

Задание 68. Ревизия систем маркетинга включает...

а) анализ маркетинговой информации, системы планирования, контроля, разработки нового товара

б) ревизию макросреды (демографических, экономических, природных, и др. факторов) и микросреды (рынков, клиентуры, конкурентов и др.) фирмы

в) анализ прибыльности товаров, рынков, сбытовых территорий, каналов распределения и анализ эффективности затрат на маркетинговые мероприятия

Задание 69. Управленческий процесс создания и поддержания стратегического соответствия между целями фирмы, её потенциальными возможностями и шансами в сфере маркетинга называется...

а) стратегическим планированием

б) контролем

в) программой производственной деятельности предприятия

г) комплексом маркетинга

Задание 70. Программа фирмы определяет её с точки зрения...

а) рыночной доли

б) общественного мнения

в) удовлетворения нужд и запросов потребителей

г) положения среди конкурентов

Задание 71. Анализ развития хозяйственного портфеля фирмы — это...

а) оценка целевых рынков

б) оценка маркетинговой службы

в) оценка товарного ассортимента

г) оценка положения всех производств и направлений деятельности фирмы, спектра товаров и услуг, предлагаемых рынку

Задание 72. Система, применяемая при решении маркетинговых стратегических задач, называется...

а) управление методом решения задач

б) функциональным управлением

в) директивным управлением

г) линейным управлением

Задание 73. К типам маркетингового контроля не относится...

а) контроль годовых планов

б) финансовый контроль

в) контроль прибыльности

г) стратегический контроль

Задание 74. Функциональная схема организации служб маркетинга на предприятии формируется по

а) географическим регионам

б) типам рынков

в) функциям

г) группам товаров

д) иным образом

Задание 75. Маркетинговая среда предприятия является

а) частью его микросреды

б) частью его макросреды

в) совокупность микро и макросреды

г) все ответы верны

д) правильного ответа нет

Задание 76. Понятие макросреды отражает

- а) силы, влияющие на деятельность предприятия непосредственно
- б) силы, не влияющие на деятельность предприятия
- в) силы, влияющие на микросреду, в которой работает производитель
- г) все ответы верны
- д) правильного ответа нет

Задание 77. Микросреда фирмы- это?

- а) набор свойств товара
- б) функциональные структуры предприятия
- в) формальные и неформальные группы
- г) силы и субъекты, на которые фирма может влиять
- д) силы и субъекты, на которые фирма не может влиять
- е) правильного ответа нет

Задание 78. Макросреда фирма - это?

- а) набор свойств товара
- б) функциональные структуры предприятия
- в) формальные и неформальные группы
- г) силы и субъекты, на которые фирма может влиять
- д) силы и субъекты, на которые фирма не может влиять
- е) правильного ответа нет

Задание 79. К микросреде предприятия не относятся?

- а) средства массовой информации
- б) население всей страны
- в) торговые организации
- г) все ответы верны
- д) правильного ответа нет

Задание 80. Контактные аудитории - это?

- а) субъекты, которые могут оказать влияние на способность предприятия достигать поставленных целей
- б) субъекты, которые непосредственно входят в контакт с предприятием и поставляют ему товары
- в) субъекты, которые непосредственно контактируют с предприятием, покупая его товары
- г) правильного ответа нет

Задание 81. Благожелательное отношение потребителей к широко распространенным и доступным по цене товарам (услугам)- это основание для реализации маркетинговой концепции?

- а) совершенствования товара
- б) интенсификации коммерческих усилий (реклама)
- в) совершенствования производства
- г) все ответы верны
- д) правильного ответа нет

Задание 82. Ориентация фирмы на извлечение прибыли в основном за счет увеличения объемов продаж производимого товара (услуги) характерна для

- а) стратегии современного маркетинга
- б) интенсификации коммерческих усилий
- в) стратегии совершенствования производства
- г) все ответы верны
- д) правильного ответа нет

Задание 83. Стратегия, построенная на предположении, что потребители будут покупать товары (услуги) только наивысшего качества, соответствует маркетинговой концепции?

- а) совершенствования производства
- б) современного маркетинга
- в) совершенствования товара
- г) все ответы верны
- д) правильного ответа нет

Задание 84. Согласно маркетинговой концепции, для эффективного функционирования в условиях рыночной экономики предприятие должно стремиться к получению максимальной прибыли от своей деятельности за счет?

- а) поддержания максимальных, допускаемых конъюнктурой рынка, цен на товары (услуги)
- б) максимального снижения издержек производства
- в) наилучшего удовлетворения спроса клиентуры на товары наиболее выгодным для предприятия образом
- г) все ответы верны
- д) правильного ответа нет

Задание 85. Концепция интенсификации коммерческих усилий определяет цель маркетинговой деятельности - увеличение продаж за счет?

- а) использования интенсивных технологий производства
- б) стимулирования сбыта
- в) удовлетворения потребностей потребителей
- г) все ответы верны
- д) правильного ответа нет

Задание 86. Какая концепция утверждает, что потребители будут благосклонны к товарам и услугам, широко распространенным и доступным по цене?

- а) совершенствования производства
- б) совершенствование товара
- в) интенсификации коммерческих усилий
- г) маркетинга
- д) маркетинга-взаимодействия

Задание 87. Какая концепция утверждает, что желаемого объема продаж нельзя достичь, если отсутствует агрессивная реклама?

- а) совершенствования производства
- б) совершенствование товара
- в) интенсификации коммерческих усилий
- г) маркетинга
- д) маркетинга-взаимодействия

Задание 88. Какая концепция утверждает, что цели организации могут быть достигнуты при помощи удовлетворения потребностей более эффективным, чем у конкурентов, способом?

- а) совершенствования производства
- б) совершенствование товара
- в) интенсификации коммерческих усилий
- г) маркетинга
- д) маркетинга-взаимодействия

Задание 89. Что такое сегментирование рынка?

- а) деление конкурентов на однородные группы
- б) деление потребителей на однородные группы
- в) деление товара на однородные группы
- г) все ответы верны

Задание 90. Позиционирование товара –это?

- а) определение основных потребительских свойств товара и их сравнение с аналогичными свойствами товара-конкурента для уточнения места товара на рынке
- б) анализ всего комплекса рыночной политики предприятия в отношении товара
- в) определение потенциальных потребителей товара
- г) все ответы верны
- д) правильного ответа нет

Задание 91. Критерии оценки сегментов необходимы для?

- а) определения емкости рынка
- б) обоснования целевого рынка
- в) формирования предложения для сегмента
- г) все ответы верны
- д) правильного ответа нет

Задание 92. Рынок товаров потребительского назначения состоит из?

- а) компаний, которые приобретают товары для их последующей реализации
- б) покупателей, приобретающих товары для личного пользования
- в) людей, приобретающих товары для личного пользования
- г) фирм-производителей товаров потребительского назначения
- д) все ответы верны

Задание 93. Товары повседневного спроса характеризуются?

- а) распространением через сеть специальных магазинов
- б) приобретением на большую сумму денег
- в) отсутствием необходимости в дополнительных консультациях продавцов
- г) все ответы верны
- д) правильного ответа нет

Задание 94. Задачей товарной политики является?

- а) управление жизненным циклом товаров и их конкурентоспособностью
- б) поиск потребителей, желающих приобрести товар
- в) производить как можно больше товаров
- г) все ответы верны
- д) правильного ответа нет

Задание 95. Изменение ассортимента товара путем вариации товара означает?

- а) создание комплиментарного (сопутствующего) товара
- б) создание нового продукта с изменением параметрами наряду со старыми вариантами товара
- в) создание нового продукта взамен старого варианта товара
- г) все ответы верны
- д) правильного ответа нет

Задание 96. Создание модификации товара на основе повышения его качества целесообразно?

- а) при наличии технологии, повышающей качество товара
- б) при наличии ресурсов на проведение НИОКР
- в) при наличии результатов маркетингового исследования
- г) при наличии параметров качества, улучшение которых потребитель сможет оценить как положительные изменения
- д) правильного ответа нет

Задание 97. Реклама - это?

- а) неличная коммуникация
- б) немассовая коммуникация
- в) двухсторонняя коммуникация
- г) все ответы верны
- д) правильного ответа нет

Задание 98. В качестве недостатка прямого канала распространения рекламы можно указать?

- а) конфиденциальность обращения
- б) высокую стоимость обращения в расчете на один контакт
- в) консервативность аудитории
- г) все ответы верны
- д) правильного ответа нет

Перечень вопросов для промежуточного контроля знаний на экзамене (3 (очная)/4(заочная, очно-заочная) семестр):

1. Экономические понятия маркетинга
2. Маркетинг и его роль в деятельности компании.
3. Концепции управления маркетингом.
4. Элементы маркетинговой деятельности предприятия.
5. Классификация ресурсов, факторов производства.
6. Понятие «стратегия» и «стратегическая модель».
7. Модель Бостонской консалтинговой группы.
8. Матрица «товары-рынки».
9. Конкурентная матрица Майкла Портера.
10. Модель Райса-Траута.
11. Маркетинговая среда.
12. SWOT- анализ
13. PEST-анализ.
14. Сущность, цели и задачи прогнозирования.
15. Разработка прогноза.
16. Экспертные методы прогнозирования.
17. Анализ потребителей.
18. Покупательное поведение.
19. Факторы, влияющие на покупательное поведение.
20. Этапы покупательного поведения.
21. Специфика рынка профессиональных покупателей.
22. Этапы закупочного процесса.
23. Сегментирование рынка.
24. Способы сегментирования рынка конечных потребителей.
25. Способы сегментирования рынка профессиональных покупателей.
26. Маркетинговые стратегии для сегментов рынка.
27. Позиционирование товара, услуги.
28. Выбор целевого рынка.
29. Формирование специализированных каналов сбыта сервисных продуктов и услуг.
30. Организация продаж и продвижения сервисных продуктов.
31. Стратегии позиционирования.
32. Ошибки позиционирования товара.
33. Виды конкуренции с точки зрения экономической теории.
34. Виды конкуренции с точки зрения маркетинга.
35. Добросовестная и недобросовестная конкуренция.
36. Оценка конкурентного положения компании.
37. Концепция шести рыночных сил Майкла Портера.
38. Анализ конкурентов.
39. Маркетинговая информационная система.
40. Товар в системе маркетинга.
41. ABC-анализ ассортимента.

42. XYZ -анализ ассортимента.
43. Совмещение результатов ABC-анализа и XYZ-анализа.
44. Жизненный цикл товара.
45. Специфика маркетинговых услуг.
46. Методы установления цены в системе маркетинга.
47. Каналы распределения.
48. Функции и виды каналов распределения.
49. Стратегии распределения.
50. Управление каналом распределения.
51. Методы мотивирования торговых посредников.
52. Коммуникации в маркетинге.
53. Маркетинговые коммуникации.
54. Программа маркетинговых коммуникаций.
55. Структура комплекса маркетинговых коммуникаций.
56. Клиентоориентированные технологии в сервисной деятельности.
57. Определение величины коммуникационного бюджета.
58. Недобросовестное поведение при реализации маркетинговых коммуникаций.
59. Реклама.
60. Стимулирование сбыта.

Перечень практических заданий для промежуточного контроля знаний на экзамене (3 (очная)/4(заочная, очно-заочная) семестр).

Задание 1. В таблице представлена шкала спроса на компьютерные мыши в течение месяца.

| Цена, ден. ед. | Объем спроса, тыс. ед. | Суммарная выручка, тыс. ден. ед. | Коэффициент ценовой эластичности спроса |
|----------------|------------------------|----------------------------------|---|
| 12 | 20 | | |
| 10 | 40 | | |
| 8 | 60 | | |
| 7 | 70 | | |
| 6 | 80 | | |
| 4 | 100 | | |
| 2 | 120 | | |

Вычислите суммарную выручку в ден. ед. и коэффициенты ценовой эластичности спроса, заполнив соответствующие графы. Сделайте вывод о характере взаимосвязей между выручкой и ценовой эластичностью спроса.

Задание 2. Найти коэффициент прямой эластичности спроса по цене и сделать вывод о характере спроса и изменении общих расходов, если известно, что при цене 10 руб. объем спроса составит 40 ед. в месяц, а при цене 15 руб. -10 единиц.

Задание 3. Производственная компания «Реал Техно», занимающаяся изготовлением мебельной фурнитуры, разрабатывает систему скидок за величину заказа. Средняя цена единицы товара составляет 10 руб., из них 2 руб. - прибыль компании. Затраты, связанные с осуществлением одного заказа у продавца - 5000 руб. Общий годовой объем закупок одного покупателя составляет 100 000 штук. Покупатель заказывает партиями по 10 000 шт., стремясь к оптимальной величине заказа.

В каком диапазоне должна находиться скидка, чтобы покупателю было выгодно заказывать 20 000 шт. за 1 раз, и при этом продавец тоже не был бы в убытке? (Учесть только изменение затрат, связанных с заказом у продавца и покупателя).

Задание 4. Торговое предприятие предлагает на рынке ассортимент из трех товаров: А, В и С по ценам, рассчитанным на основе затрат: 11,50; 8,35 и 10,60 руб. за штуку соответственно. Цены для продуктов А и С не были приняты рынком. Предложите новые цены для продуктов А и С на основе психологической цены. Запланированный

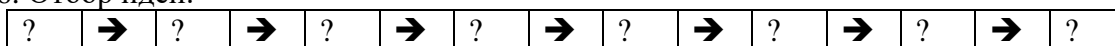
сбыт 120 000, 540 000 и 230 000 шт. Рассчитайте новую цену для продукта В, позволяющую сохранить первоначальный объем и покрывающую потери от продуктов А и С.

Задание 5. Предприятие рассматривает вопрос о выпуске нового товара на рынок. Вероятность успеха рекламной кампании оценивается в 0,8. В случае успешной рекламной кампании вероятность успешного выпуска нового товара на рынок составляет 0,6. В случае неудачи рекламной кампании вероятность успешного выпуска нового товара на рынок оценивается в 0,3. Необходимо определить вероятность успешного выпуска нового товара на рынок.

Задание 6. Руководитель компании по производству строительных материалов принимает решение о том, стоит ли выводить свою продукцию, зарекомендовавшую себя в Московской области, в соседние регионы. Сформулируйте проблему маркетингового исследования. Определите цель, задачи и рабочую гипотезу для сформулированной проблемы.

Задание 7. Распределите в определенной последовательности следующие этапы процесса разработки товара-новинки рис..

9. Разработка замысла и его проверка.
10. Испытание в рыночных условиях.
11. Анализ возможностей производства и сбыта.
12. Разработка товара.
13. Формирование идей.
14. Разработка стратегии маркетинга.
15. Развертывание коммерческого производства.
16. Отбор идей.



Задание 8. Разработать варианты упаковок для приведённых ниже товаров, указав форму упаковки, материал, из которого она будет выполнена, его фактуру и цвет, функциональные приспособления для удобства пользования товаром, содержание маркировки товара и ее расположение на упаковке.

| Товар | Форма упаковки | Материал | Цвет | Функциональные приспособления | Информация |
|--------------------------------|----------------|----------|------|-------------------------------|------------|
| Туалетная вода для женщин | | | | | |
| Ювелирные украшения для мужчин | | | | | |

Задание 9. Найти процент выполнения плана по объёму продукции и по ассортименту, если известны следующие плановые и фактические данные по выпуску продукции

| Наименование продукции | Выпуск, млн руб. | |
|------------------------|------------------|------------|
| | по плану | фактически |
| Изделие А | 81,45 | 80,23 |
| Изделие Б | 92,73 | 93,5 |
| Изделие В | 44,8 | 44,8 |
| Изделие Г | - | 20,32 |
| Изделие Д | 31,6 | - |
| Изделие Е | 26,85 | 47,34 |

Задание 10. Себестоимость единицы продукции равна 150 руб.; НДС составляет 18 %; акциз - 20 %; возможный уровень отпускной цены - 400 руб. Какова рентабельность данного вида продукции?

Задание 11. Руководство конструкторского бюро «Ковчег» приняло решение участвовать в подрядных торгах на разработку архитектурной части проекта учебно-воспитательного центра. Затраты бюро на разработку данного проекта составят ориентировочно 170 000 руб. Вероятность выиграть торг при разных уровнях цен оценена экспертами бюро и представлена в таблице. Необходимо выбрать наиболее приемлемый

| №№ | Предлагаемая цена, руб. | Вероятность выиграть торг |
|----|-------------------------|---------------------------|
| 1 | 195 000 | 0,40 |
| 2 | 215 000 | 0,30 |
| 3 | 225 000 | 0,15 |
| 4 | 235 000 | 0,10 |
| 5 | 250 000 | 0,05 |

вариант цены.

Задание 12. Себестоимость единицы продукции равна 300 руб.; приемлемая рентабельность составляет 20 %; ставка акциза - 30 %, НДС составляет 18 %. Устроит ли компанию отпускная цена с НДС в размере 450 руб.?

5.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Ответы обучающегося на экзамене оцениваются каждым педагогическим работником по 5-балльной шкале.

Критерии оценки ответа на вопросы теоретического блока:

«5» – обучающийся глубоко и прочно освоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, тесно увязывает с задачами и будущей деятельностью, не затрудняется с ответом при видоизменении задания, свободно справляется с задачами и практическими заданиями, правильно обосновывает принятые решения, умеет самостоятельно обобщать и излагать материал, не допуская ошибок;

«4» - обучающийся твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, может правильно применять теоретические положения и владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий;

«3» - обучающийся освоил основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении программного материала и испытывает затруднения в выполнении практических заданий;

«2» - обучающийся не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания, задачи.

Критерии оценки практического задания:

«5» – задание выполнено верно, даны ясные аналитические выводы к решению задачи, подкрепленные теорией;

«4» – задание выполнено верно, отмечается хорошее развитие аргумента, однако отмечены погрешности в ответе, скорректированные при собеседовании;

«3» – задание выполнено с математическими ошибками, отсутствуют логические выводы и заключения к решению;

«2» – задание не выполнено, представленные расчеты проведены с ошибками, сделаны неверные выводы по решению задачи.

6. Перечень основной и дополнительной учебной литературы для освоения учебной дисциплины

6.1. Основная литература.

1. Цахаев, Р. К. Маркетинг : учебник / Р. К. Цахаев, Т. В. Муртузалиева. – 6-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 550 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684283>

6.2. Дополнительная литература

1. Ким, С. А. Маркетинг : учебник / С. А. Ким. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 258 с. : ил., табл., схем., граф. – Режим доступа: по подписке. – URL:

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684212>

2. Годин, А.М. Маркетинг : учебник для бакалавров / А.М. Годин. – 12-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2016. – 656 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453262>

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», современные профессиональные базы данных и информационные системы, необходимые для освоения учебной дисциплины

1. <http://mon.gov.ru> – сайт Минобрнауки РФ
2. <http://www.edu.ru/> – библиотека федерального портала «Российское образование» (содержит каталог ссылок на интернет-ресурсы, электронные библиотеки по различным вопросам образования)
3. <http://www.prlib.ru> – Президентская библиотека
4. <http://www.rusneb.ru> – Национальная электронная библиотека
5. <http://elibrary.rsl.ru/> – сайт Российской государственной библиотеки (раздел «Электронная библиотека»)
6. <http://elibrary.ru> – научная электронная библиотека «Elibrary»
7. <https://smbn.ru> Портал Бизнес-навигатора МСП
8. <http://www.marketing.spb.ru/> - Энциклопедия маркетинга

8. Методические указания для обучающихся по освоению учебной дисциплины

Освоение обучающимся учебной дисциплины «Маркетинг» предполагает изучение материалов дисциплины на аудиторных занятиях и в ходе самостоятельной работы. Аудиторные занятия проходят в форме лекций, практических занятий. Самостоятельная работа включает разнообразный комплекс видов и форм работы обучающихся.

Для успешного освоения учебной дисциплины и достижения поставленных целей необходимо внимательно ознакомиться настоящей рабочей программы учебной дисциплины. Ее может представить преподаватель на вводной лекции или самостоятельно обучающийся использует информацию на официальном Интернет-сайте Института.

Следует обратить внимание на список основной и дополнительной литературы, на предлагаемые преподавателем ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет. Эта информация необходима для самостоятельной работы обучающегося.

При подготовке к аудиторным занятиям необходимо помнить особенности каждой формы его проведения.

Подготовка к учебному занятию лекционного типа заключается в следующем.

С целью обеспечения успешного обучения обучающийся должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;

- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе.

С этой целью:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям с темой прочитанной лекции;
- внесите дополнения к полученным ранее знаниям по теме лекции на полях лекционной тетради;
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции по материалу изученной лекции;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей подготовке;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора) и запишите информацию, которой вы владеете по данному вопросу

Подготовка к практическому занятию

При подготовке и работе во время проведения практических занятий следует обратить внимание на следующие моменты: на процесс предварительной подготовки, на работу во время занятия, обработку полученных результатов, исправление полученных замечаний.

Предварительная подготовка к практическому занятию заключается в изучении теоретического материала в отведенное для самостоятельной работы время, ознакомление с инструктивными материалами с целью осознания задач практического занятия, техники безопасности при работе в аудитории.

Работа во время проведения практического занятия включает несколько моментов:

- консультирование студентов преподавателями с целью предоставления исчерпывающей информации, необходимой для самостоятельного выполнения предложенных преподавателем задач, ознакомление с правилами техники безопасности;
- самостоятельное выполнение заданий согласно обозначенной учебной программой тематики.

Обработка, обобщение полученных результатов проводится обучающимися самостоятельно или под руководством преподавателя (в зависимости от степени сложности поставленных задач). Подготовленная к сдаче на контроль и оценку работа сдается преподавателю. Форма отчетности может быть письменная, устная или две одновременно.

Самостоятельная работа.

Для более углубленного изучения темы задания для самостоятельной работы рекомендуется выполнять параллельно с изучением данной темы. При выполнении заданий по возможности используйте наглядное представление материала.

Подготовка к экзамену.

К экзамену необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. При подготовке к экзамену обратите внимание на практические задания на основе теоретического материала.

При подготовке к ответу на вопросы экзамена по теоретической части учебной дисциплины выделите в вопросе главное, существенное (понятия, признаки, классификации и пр.), приведите примеры, иллюстрирующие теоретические положения.

После предложенных указаний у обучающихся должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине.

9. Программное обеспечение информационно-коммуникационных технологий

9.1. Информационные технологии

1. Персональные компьютеры;
2. Доступ к интернет
3. Проектор.
4. Система VOTUM

9.2. Программное обеспечение

1. Windows 7
2. LibreOffice Writer,
3. LibreOffice Calc,
4. LibreOffice
5. Impress
6. ZOOM (открытый доступ)
7. «Скайп» (открытый доступ)

9.3. Информационные справочные системы

1. Университетская информационная система РОССИЯ - <http://www.cir.ru/>
2. Гарант

10. Перечень материально -технического обеспечения, необходимого для реализации программы по учебной дисциплине

| Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно- наглядных пособий и используемого программного обеспечения | Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор) |
|---|---|
| Учебная аудитория для проведения занятий лекционного, семинарского типа (практические занятия), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Оснащенность <ul style="list-style-type: none">• Комплект мебели• интерактивная доска Trace Board с установленной системой интерактивного опроса Votum-11• Монитор Panasonic• Портативный 3D видеопроектор InFocus IN 122 для презентаций | 109542, г. Москва, Рязанский проспект, 86/1, стр.3, этаж 3, Часть нежилого помещения |
| Библиотека (читальный зал), помещение для | 109542, г. Москва, |

| | |
|--|---|
| <p>самостоятельной работы обучающихся</p> <p>Оснащенность</p> <ul style="list-style-type: none"> • Комплект мебели • Компьютеры с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в ЭИОС института • принтер <p>Программное обеспечение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Windows 7 • LibreOffice Writer, • LibreOffice Calc, • LibreOffice • Impress • ZOOM (открытый доступ) • ЭПС «Система Гарант» • ЭБС «Университетская библиотека онлайн» | <p>Рязанский проспект, 86/1, стр.3, этаж 3, Часть нежилого помещения</p> |
| <p>Помещение для самостоятельной работы обучающихся. Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования</p> <p>Комплект мебели</p> <ul style="list-style-type: none"> • Компьютеры с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в ЭИОС института • принтер <p>Программное обеспечение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Windows 7 • LibreOffice Writer, • LibreOffice Calc, • LibreOffice • Impress | <p>109542, г. Москва, Рязанский проспект, 86/1, стр.3, этаж 3, Часть нежилого помещения</p> |
| <p>Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практические занятия), курсового проектирования (выполнение курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации</p> <p>Комплект мебели</p> <ul style="list-style-type: none"> • Переносные компьютеры (нетбуки Asus -11 шт.) • Комплект демонстрационных материалов <p>Программное обеспечение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • LibreOffice Writer, • LibreOffice Calc, • LibreOffice • Impress • ZOOM (открытый доступ) • «Скайп» (открытый доступ) | <p>109542, г. Москва, Рязанский проспект, 86/1, стр.3, этаж 3, Часть нежилого помещения</p> |

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

11. Образовательные технологии

При реализации учебной дисциплины «**Маркетинг**» применяются различные образовательные технологии.

Освоение учебной дисциплины «**Маркетинг**» предусматривает использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения учебных занятий в виде дискуссий, деловых игр, разбора конкретных ситуаций и практических задач в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.