

Аккредитованное образовательное частное учреждение высшего образования
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»
Информация о владельце:
ФИО: Забелин Алексей Григорьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 01.03.2022 21:39:43
Уникальный программный ключ:
672b4d4e1ca30b0f66ad5b6309d064a94afcfdbc652d927620ac07f8fdabb79
Рассмотрено и одобрено на заседании
учебно-методического совета

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе


В.В. Шутенко
личная подпись инициалы, фамилия

« 26 » июля 2021 г.

Протокол № 11 от 26.07.2021

Председатель совета


В.В. Шутенко
личная подпись инициалы, фамилия

д-р экон. наук, профессор Бурцева Татьяна Алексеевна

(уч. звание, степень, ФИО авторов программы)

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Маркетинг

(наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки (специальность): 09.03.03 Прикладная информатика
(код, наименование без кавычек)

ОПОП: Прикладная информатика в экономике
(наименование)

Форма освоения ОПОП: очная, заочная
(очная, очно-заочная, заочная)

Общая трудоемкость: 3 (з.е.)

Всего учебных часов: 108 (ак. час.)

Формы промежуточной аттестации	СЕМЕСТР		
	очная	очно-заочная	заочная
Зачет	8		10

Москва 2021 г.

Год начала подготовки студентов - 2020

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины	Сформировать у обучающихся знания, умения и навыки по основным понятиям и видам маркетинга, принципам и механизмам функционирования маркетинговых систем в организациях.
Задачи дисциплины	<p>Сформировать понятийный аппарат и четкое представление о маркетинге.</p> <p>Сформировать представление о принципах и механизмах управления в маркетинговой деятельности.</p> <p>Сформировать умение проводить оценку экономических затрат и рисков при создании информационных систем.</p> <p>Сформировать умение анализировать рынок программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем.</p> <p>Приобретение навыков использования основных экономических знаний в различных сферах деятельности.</p>

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Блок 1 «Дисциплины (модули)»	
Дисциплины и практики, знания и умения по которым необходимы как "входные" при изучении данной дисциплины	Информационные системы и технологии Менеджмент Социология
Дисциплины, практики, ГИА, для которых изучение данной дисциплины необходимо как предшествующее	Государственная итоговая аттестация

3. Требования к результатам освоения дисциплины

**Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины.
Степень сформированности компетенций**

Индикатор	Название	Планируемые результаты обучения	ФОС
ПК1 Способность проводить обследование организаций, выявлять информационные потребности пользователей, формировать требования к информационной системе.			
ПК-1.1	Знает методику проведения обследования организаций для выявления информационных потребностей пользователей, формулировки требований к информационной системе	должен обладать знаниями: - в области проведения обследования организаций для выявления информационных потребностей пользователей, - в области формулировки требований к информационной системе	Тест
ПК-1.2	Умеет выявлять информационные потребности пользователей, формировать требования к ИС	должен обладать умениями: - выявлять информационные потребности пользователей, - формировать требования к ИС	Контрольная работа

ПК-1.3	Владеет навыками сбора и обработки результатов проектных исследований для выявления информационных потребностей пользователей	должен владеть навыками: - навыками сбора данных проектных исследований для выявления информационных потребностей пользователей; - навыками обработки и интерпретации результатов проектных исследований	Эссе
ПК5 Способность моделировать прикладные (бизнес) процессы и предметную область			
ПК-5.1	Знает методы и принципы моделирования бизнес-процессов	должен обладать знаниями: - методов моделирования бизнес-процессов - принципов моделирования бизнес-процессов	Тест
ПК-5.2	Умеет применять знания для разработки бизнес- требований к системе; разрабатывать модели прикладных (бизнес) процессов и предметную область	должен обладать умениями: - применять знания для разработки бизнес- требований к системе; - разрабатывать модели прикладных (бизнес) процессов	Контрольная работа
ПК-5.3	Владеет навыками моделирования бизнес-процессов в предметную область	должен владеть навыками: - моделирования бизнес-процессов в предметную область	Эссе

4. Структура и содержание дисциплины

Тематический план дисциплины

№	Название темы	Содержание	Литература	Индикаторы
1.	Основы маркетинга	Понятие, сущность и особенности маркетинга. Основные принципы маркетинговой деятельности. Функции маркетинга. Виды и задачи маркетинга. Эволюция концепций маркетинга.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.	ПК-5.1 ПК-5.2 ПК-5.3
2.	Методы маркетинга	Сегментирование рынка. Стратегическое планирование маркетинга Метод матриц. Использование матриц в стратегическом анализе	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.	ПК-5.1 ПК-5.2 ПК-5.3
3.	Товарная политика в маркетинге	Понятие товара и его роль в комплексе маркетинга. Жизненный цикл товара. Разработка нового товара. Товарный ассортимент.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.	ПК-5.1 ПК-5.2 ПК-5.3

4.	Ценообразование в маркетинге	<p>Функции цены и подходы к ценообразованию.</p> <p>Варианты ценовой стратегии</p> <p>Ценовая политика</p> <p>Установление цены продукции</p> <p>Стратегии ценообразования.</p>	<p>9.1.1,</p> <p>9.1.2,</p> <p>9.1.3,</p> <p>9.2.1,</p> <p>9.2.2, 9.</p>	<p>ПК-1.1</p> <p>ПК-1.2</p> <p>ПК-1.3</p> <p>ПК-5.2</p> <p>ПК-5.1</p>
5.	Сбытовая политика	<p>Главные понятия и задачи сбыта.</p> <p>Уровни каналов сбыта.</p> <p>Выбор оптимального канала сбыта.</p> <p>Основные элементы системы товародвижения.</p>	<p>9.1.1,</p> <p>9.1.2,</p> <p>9.1.3,</p> <p>9.2.1,</p> <p>9.2.2, 9.</p>	<p>ПК-5.1</p> <p>ПК-5.2</p> <p>ПК-5.3</p>
6.	Маркетинговые исследования	<p>Маркетинговые исследования: основные этапы маркетинговых исследований</p> <p>Основные методы маркетинговых исследований</p> <p>Планирование выборки.</p> <p>Разработка форм для сбора данных</p>	<p>9.1.1,</p> <p>9.1.2,</p> <p>9.1.3,</p> <p>9.2.1,</p> <p>9.2.2, 9.</p>	<p>ПК-5.1</p>
7.	Маркетинговые коммуникации	<p>Система маркетинговых коммуникаций в организации</p> <p>Система маркетинговых коммуникаций.</p> <p>Стимулирование сбыта. Личная продажа. Реклама.</p> <p>Связи с общественностью.</p> <p>Формирование корпоративного имиджа.</p> <p>Стимулирование сбыта в системе маркетинговых коммуникаций</p> <p>Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций.</p>	<p>9.1.1,</p> <p>9.1.2,</p> <p>9.1.3,</p> <p>9.2.1,</p> <p>9.2.2, 9.</p>	<p>ПК-5.1</p> <p>ПК-5.2</p> <p>ПК-5.3</p>
8.	Формирование бренда в маркетинговой деятельности	<p>Инновации с точки зрения маркетинга.</p> <p>Товар, торговая марка и бренд.</p> <p>Потребительский инсайт и создание успешного бренда.</p> <p>основные этапы брендинга.</p>	<p>9.1.1,</p> <p>9.1.2,</p> <p>9.1.3,</p> <p>9.2.1,</p> <p>9.2.2, 9.</p>	<p>ПК-5.1</p> <p>ПК-5.2</p> <p>ПК-5.3</p> <p>ПК-1.1</p>
9.	Информационное обеспечение маркетинговых решений	<p>Роль и место информационной работы в маркетинговой деятельности.</p> <p>Источники информации.</p> <p>Способы обработки и представления результатов информационной исследовательской работы.</p> <p>Основные требования к информационному обеспечению маркетинговых решений.</p> <p>Маркетинговая информационная система</p>	<p>9.1.1,</p> <p>9.1.2,</p> <p>9.1.3,</p> <p>9.2.1,</p> <p>9.2.2, 9.</p>	<p>ПК-1.1</p> <p>ПК-1.2</p> <p>ПК-1.3</p>
10.	Поведение потребителей	<p>Современная теория потребителей.</p> <p>Классификация потребителей и основные характеристики покупателя.</p> <p>Мотивация потребителя и факторы, влияющие на потребительское поведение.</p> <p>Процесс выбора товара потребителем и принятия решения о покупке.</p>	<p>9.1.1,</p> <p>9.1.2,</p> <p>9.1.3,</p> <p>9.2.1,</p> <p>9.2.2, 9.</p>	<p>ПК-1.1</p> <p>ПК-1.2</p> <p>ПК-1.3</p>

11.	Стратегический маркетинг	Маркетинг-микс. Сущность стратегического маркетинга. Содержание стратегической маркетинговой деятельности. Критерии классификации, генезис и виды стратегий. Последовательность этапов формирования стратегий.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.	ПК-5.1 ПК-5.2 ПК-5.3
12.	Интернет-маркетинг	Возможности, сущность и задачи маркетинга в компьютерных сетях. Реклама в Интернете. Традиции поведения пользователей Интернета. Методы Интернет-маркетинга. Оценка и способы повышения.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3
13.	Окружающая маркетинговая среда	Характеристики окружающей маркетинговой среды. Основные факторы микро- и макросреды функционирования организации. Оценка конъюнктуры и определение емкости рынка. Рыночная ниша.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.	ПК-5.1 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3
14.	Международный маркетинг	Среда международного маркетинга. Исследование среды международного маркетинга. Методы выхода на международный рынок Специфика международного маркетинга. Формирование глобальной стратегии.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.	ПК-5.1 ПК-5.2 ПК-5.3

Распределение бюджета времени по видам занятий с учетом формы обучения

№	Контактная работа			Аудиторные учебные занятия									Самостоятельная работа			
				занятия лекционного типа			лабораторные работы			практические занятия						
	очная	очно-заочная	заочная	очная	очно-заочная	заочная	очная	очно-заочная	заочная	очная	очно-заочная	заочная	очная	очно-заочная	заочная	
1.	2	0	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0	4	0	6	
2.	3	0	1	1	0	1	0	0	0	2	0	0	6	0	6	
3.	2	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	1	6	0	6	
4.	3	0	1	1	0	1	0	0	0	2	0	0	6	0	6	
5.	2	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	1	6	0	6	
6.	2	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	1	6	0	6	
7.	2	0	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0	4	0	6	
8.	2	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	4	0	6	
9.	2	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	1	6	0	6	
10.	2	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	1	6	0	6	
11.	2	0	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0	6	0	6	
12.	2	0	2	1	0	1	0	0	0	1	0	1	6	0	8	
13.	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	4	0	8	
14.	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	4	0	8	
	Промежуточная аттестация															
	2	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	4

Итого	30	0	14	12	0	6	0	0	0	16	0	6	78	0	94
-------	----	---	----	----	---	---	---	---	---	----	---	---	----	---	----

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе освоения дисциплины студенту необходимо посетить все виды занятий, предусмотренные рабочей программой дисциплины и выполнить контрольные задания, предлагаемые преподавателем для успешного освоения дисциплины. Также следует изучить рабочую программу дисциплины, в которой определены цели и задачи дисциплины, компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины и планируемые результаты обучения. Рассмотреть содержание тем дисциплины; взаимосвязь тем лекций и практических занятий; бюджет времени по видам занятий; оценочные средства для текущей и промежуточной аттестации; критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины. Ознакомиться с методическими материалами, программно-информационным и материально техническим обеспечением дисциплины.

Работа на лекции

Лекционные занятия включают изложение, обсуждение и разъяснение основных направлений и вопросов изучаемой дисциплины, знание которых необходимо в ходе реализации всех остальных видов занятий и в самостоятельной работе студентов. На лекциях студенты получают самые необходимые знания по изучаемой проблеме. Непременным условием для глубокого и прочного усвоения учебного материала является умение студентов сосредоточенно слушать лекции, активно, творчески воспринимать излагаемые сведения. Внимательное слушание лекций предполагает интенсивную умственную деятельность студента. Краткие записи лекций, конспектирование их помогает усвоить материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Принципиальные места, определения, формулы следует сопровождать замечаниями. Работая над конспектом лекций, всегда следует использовать не только основную литературу, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор.

Практические занятия

Подготовку к практическому занятию следует начинать с ознакомления с лекционным материалом, с изучения плана практических занятий. Определившись с проблемой, следует обратиться к рекомендуемой литературе. Владение понятийным аппаратом изучаемого курса является необходимым, поэтому готовясь к практическим занятиям, студенту следует активно пользоваться справочной литературой: энциклопедиями, словарями и др. В ходе проведения практических занятий, материал, излагаемый на лекциях, закрепляется, расширяется и дополняется при подготовке сообщений, рефератов, выполнении тестовых работ. Степень освоения каждой темы определяется преподавателем в ходе обсуждения ответов студентов.

Самостоятельная работа

Студент в процессе обучения должен не только освоить учебную программу, но и приобрести навыки самостоятельной работы. Самостоятельная работа студентов играет важную роль в воспитании сознательного отношения самих студентов к овладению теоретическими и практическими знаниями, привитии им привычки к направленному интеллектуальному труду. Самостоятельная работа проводится с целью углубления знаний по дисциплине. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо регулярно дополнять сведениями из литературных источников, представленных в рабочей программе. Изучение литературы следует начинать с освоения соответствующих разделов дисциплины в учебниках, затем ознакомиться с монографиями или статьями по той тематике, которую изучает студент, и после этого – с брошюрами и статьями, содержащими материал, дающий углубленное представление о тех или иных аспектах рассматриваемой проблемы. Для расширения знаний по дисциплине студенту необходимо использовать Интернет-ресурсы и специализированные базы данных: проводить поиск в различных системах и использовать материалы сайтов, рекомендованных преподавателем на лекционных занятиях.

Подготовка к сессии

Основными ориентирами при подготовке к промежуточной аттестации по дисциплине являются конспект лекций и перечень рекомендуемой литературы. При подготовке к сессии студенту следует так организовать учебную работу, чтобы перед первым днем начала сессии были сданы и защищены

все практические работы. Основное в подготовке к сессии – это повторение всего материала курса, по которому необходимо пройти аттестацию. При подготовке к сессии следует весь объем работы распределять равномерно по дням, отведенным для подготовки, контролировать каждый день выполнения работы.

6. Фонды оценочных средств для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и самоконтроля по итогам освоения дисциплины

Технология оценивания компетенций фондами оценочных средств:

- формирование критериев оценивания компетенций;
- ознакомление обучающихся в ЭИОС с критериями оценивания конкретных типов оценочных средств;
- оценивание компетенций студентов с помощью оценочных средств;
- публикация результатов освоения ОПОП в личном кабинете в ЭИОС обучающегося;

Тест для формирования «ПК-1.1»

Вопрос №1 .

Основоположник маркетинга

Варианты ответов:

1. Альфред Ньюман
2. Клейтон Кристенсен
3. Филип Котлер

Вопрос №2 .

Маркетинг как новая философия бизнеса — это прежде всего

Варианты ответов:

1. определенная концепция
2. способ мышления
3. виды деятельности специалистов
4. все приведенные ответы правильные

Вопрос №3 .

Сущность товарного подхода к пониманию маркетинга заключается не в том, чтобы рассматривать товар

Варианты ответов:

1. учитывая существующих на товарном рынке проблем, которые предстоит решать инструментами маркетинга
2. с учетом определенного этапа жизненного цикла товара и применения соответствующего комплекса маркетинга
3. с учетом конструкторско-технологических аспектов производства товара
4. с учетом потребности в осуществлении определенных научно-технических, экспериментально-конструкторских и испытательных работ, включая исследования рынка, на начальных стадиях создания продукта

Вопрос №4 .

Национальный подход к характеристике маркетинга приводит толкование маркетинга с учетом

Варианты ответов:

1. национальных традиций в реализации общеизвестных принципов маркетинга специалистами отдельных стран
2. национальных традиций населения, обслуживаемого его отношение к потреблению или пользования товарами, приоритетов, ценностей
3. национальных традиций, исторически сложившихся методов и форм торговли, отношение к предпринимательской деятельности

4. ни один из вариантов ответов не отражает сути национального подхода к пониманию маркетинга
Вопрос №5 .

Какие из перечисленных принципов деятельности субъектов хозяйствования не соответствуют маркетинговой ориентации фирмы?

Варианты ответов:

1. гибкость, высокая мобильность деятельности и приспособления к окружающей среде
2. научный подход к решению проблем, использование программно-целевого метода управления, системного анализа, исследований
3. централизованный подход к решению основных проблем, к принятию решений как на фирме, так и в отношении самой фирмы
4. активная политика фирмы, которая заключается во введении новшеств на производстве, в процессе освоения рынка, опережения конкурентов

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	от 0% до 30% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Удовлетворительно	от 31% до 50% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Хорошо	от 51% до 80% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Отлично	от 81% до 100% правильных ответов из общего числа тестовых заданий

Контрольная работа для формирования «ПК-1.2»

17. Цель задания выполнения контрольной работы: Изучить основные положения, понятийный аппарат, используемые методы и область применения знаний, умений и навыков, полученных в результате изучения темы контрольной работы.

Условия задания:

1. Ситуационный анализ как инструмент информационного обеспечения управленческих решений.
2. Системный подход в системе управления конкурентоспособностью организации и товара.
3. Подходы к критическому анализу и синтезу информации, полученной из разных источников. Приведите примеры.

Методические указания:

1. Контрольная работа содержит 3 задания.
2. По каждому вопросу необходимо изучить теоретические и методологические аспекты на основе изучения рекомендуемой в РПД литературы.
3. Объем изложения ответа на 1 вопрос составляет 1,5 – 2 страницы (TNR, 14 шрифт, интервал 1,0). Если изложение материалы представлено в виде таблицы, то объем составляет 1 - 1, 5 стр. (TNR, 12 шрифт, интервал 1,0).
4. По вопросам №2 и №3 необходимо привести примеры из практики работы отечественных или зарубежных компаний.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач

Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

Контрольная работа для формирования «ПК-1.2»

1. Система маркетинговой информации и маркетинговые исследования.
2. Сущность и основные функции управления маркетингом в России и за рубежом.
3. Функционирование службы маркетинга в России и за рубежом.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

Контрольная работа для формирования «ПК-1.2»

12. Цель задания выполнения контрольной работы: Изучить основные положения, понятийный аппарат, используемые методы и область применения знаний, умений и навыков, полученных в результате изучения темы контрольной работы.

Условия задания:

1. Основные этапы маркетинговых исследований.
2. Методы сбора маркетинговой информации. Приведите примеры использования различных методов.
3. Приведите примеры разработки форм для сбора данных.

Методические указания:

1. Контрольная работа содержит 3 задания.

2. По каждому вопросу необходимо изучить теоретические и методологические аспекты на основе изучения рекомендуемой в РПД литературы.
3. Объем изложения ответа на 1 вопрос составляет 1,5 – 2 страницы (TNR, 14 шрифт, интервал 1,0). Если изложение материалы представлено в виде таблицы, то объем составляет 1 - 1, 5 стр. (TNR, 12 шрифт, интервал 1,0).
4. По вопросам №2 и №3 необходимо привести примеры из практики работы отечественных или зарубежных компаний.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

Контрольная работа для формирования «ПК-1.2»

1. Использование информационно- телекоммуникационной сети Интернет.
2. Критерии эффективности продвижения через Интернет. Примеры.
3. Дайте характеристику наиболее эффективных каналов продвижения услуг через Интернет.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения

Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

Контрольная работа для формирования «ПК-1.2»

1. Ситуационный анализ как инструмент информационного обеспечения управленческих решений.
2. Системный подход в системе управления конкурентоспособностью организации и товара.
3. Подходы к критическому анализу и синтезу информации, полученной из разных источников. Приведите примеры.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

Эссе для формирования «ПК-1.3»

Основные требования информационной безопасности в маркетинге.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части

Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

Эссе для формирования «ПК-1.3»

Профессиональные стандарты работы с технической документацией в области маркетинга.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

Эссе для формирования «ПК-1.3»

Формирование навыков сбора и обработки результатов проектных исследований для выявления информационных потребностей пользователей.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

Тест для формирования «ПК-5.1»

Вопрос №1 .

Панельные исследования - это

Варианты ответов:

1. исследования, предполагающие неоднократный опрос группы потребителей через равные промежутки времени
2. исследование панелей экспертов, обладающих знаниями в определенной области
3. опрос отдельных представителей конкретной панели через равные промежутки времени

Вопрос №2 .

Функциональная структура организации маркетинговой службы – это

Варианты ответов:

1. структура, базирующаяся на разделении маркетинговых функций между отдельными сотрудниками, группами сотрудников в службе маркетинга
2. структура, обеспечивающая реальное функционирование маркетинга на фирме
3. верно и то, и другое
4. структура, отвечающая монофункциональной ориентации маркетинга в отличие от полифункциональной

Вопрос №3 .

Ремаркетинг – это маркетинг, который

Варианты ответов:

1. направлен на уменьшение спроса на товары, который не может быть удовлетворен из-за недостаточного уровня производственных возможностей
2. необходим в ситуации снижения спроса, характерного для всех видов товаров и любого периода времени в зависимости от фазы жизненного цикла товара
3. используется при негативном спросе, когда товар не принимается рынком

Вопрос №4 .

Концепция совершенствования товара - это

Варианты ответов:

1. концепция, направленная на снижение издержек производства
2. концепция, направленная на совершенствование качественных характеристик товара
3. информирование о качественных характеристиках товара

Вопрос №5 .

Концепция социально-ответственного маркетинга - это

Варианты ответов:

1. концепция, направленная на удовлетворение нужд и потребностей целевых сегментов
2. концепция, направленная на совершенствование качественных характеристик товара
3. концепция, учитывающая благополучие потребителя и общества в целом

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	от 0% до 30% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Удовлетворительно	от 31% до 50% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Хорошо	от 51% до 80% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Отлично	от 81% до 100% правильных ответов из общего числа тестовых заданий

Контрольная работа для формирования «ПК-5.2»

1. Потребительский инсайт и создание успешного бренда.
2. Проведите анализ термина «бренд» в трактовке отечественных и зарубежных авторов.
3. Опешите основные категории «инноваторов». Приведите примеры.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

Контрольная работа для формирования «ПК-5.2»

1. Система маркетинговой информации и маркетинговые исследования.

2. Сущность и основные функции управления маркетингом в России и за рубежом.
3. Функционирование службы маркетинга в России и за рубежом.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

Контрольная работа для формирования «ПК-5.2»

1. Ассортиментная политика предприятия.
2. Жизненные циклы товара. Приведите примеры.
3. Опешите формы прямого государственного регулирования цен в России и за рубежом. Приведите примеры.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

Контрольная работа для формирования «ПК-5.2»

1. Концепции управления маркетингом.
2. Дайте характеристику концепции социально-ответственного маркетинга. Приведите примеры.
3. Опишите комплексный подход изучения конъюнктуры рынка. Приведите примеры.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

Контрольная работа для формирования «ПК-5.2»

1. Использование информационно- телекоммуникационной сети Интернет.
2. Критерии эффективности продвижения через Интернет. Примеры.
3. Дайте характеристику наиболее эффективных каналов продвижения услуг через Интернет.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

Эссе для формирования «ПК-5.3»

Формирование навыков сбора и обработки результатов проектных исследований для выявления

информационных потребностей пользователей.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

Эссе для формирования «ПК-5.3»

Основные этапы маркетингового исследования. 5 этап. Оценка результатов проведения маркетинговых исследований

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
---------	---

Эссе для формирования «ПК-5.3»

Формирование навыков моделирования бизнес-процессов в предметную область

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

Вопросы для проведения промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Тема 1. Основы маркетинга

1. Перечислите основные принципы маркетинговой деятельности.
2. Какие виды маркетинга выделяют в связи с особенностями развития и акцентами по структуре маркетинговой концепции?
3. В чем сущность современного маркетинга?

Тема 2. Методы маркетинга

4. Критерии и признаки сегментирования рынка.
5. Этапы сегментирования рынка.
6. Стратегическая маркетинговая программа.
7. Базовые стратегии роста фирмы. Планирование маркетинга.
8. Методы маркетинга: метод матриц.

Тема 3. Товарная политика в маркетинге

9. Классификация товаров.
10. Ассортиментная политика предприятия.
11. Управление жизненным циклом товара.
12. Новый товар в системе маркетинга.
13. Этапы разработки нового товара.

Тема 4. Ценообразование в маркетинге

14. Этапы ценообразования
15. Варианты ценовой стратегии
16. Ценовая тактика
17. Ценовая политика
18. Установление цены продукции
19. Ценообразование в сфере IT

Тема 5. Сбытовая политика

20. Главные понятия и задачи сбыта.
21. Уровни каналов сбыта.
22. Выбор оптимального канала сбыта.
23. Основные элементы системы товародвижения.

Тема 6. Маркетинговые исследования

24. Основные этапы маркетинговых исследований.
25. Цели и методы проведения маркетинговых исследований.
26. Разработка анкеты.
27. Планирование выборки.

Тема 7. Маркетинговые коммуникации

28. Продвижение товаров и услуг на рынок.
29. Система маркетинговых коммуникаций. Стимулирование сбыта. Личная продажа. Реклама.
30. Связи с общественностью.
31. Формирование корпоративного имиджа.
32. Стимулирование сбыта в системе маркетинговых коммуникаций
33. Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций.

Тема 8. Формирование бренда в маркетинговой деятельности

34. Инновационный маркетинг.
35. Брендинг. Основные этапы разработки бренда.
36. Торговая марка и бренд.
37. Потребительский инсайт и создание успешного бренда.
38. основные этапы брендинга.

Тема 9. Информационное обеспечение маркетинговых решений

39. Роль и место информационной работы в маркетинговой деятельности.
40. Источники информации.
41. Способы обработки и представления результатов информационной исследовательской работы.
42. Основные требования к информационному обеспечению маркетинговых решений.
43. Маркетинговая информационная система

Тема 10. Поведение потребителей

44. Современная теория потребителей.
45. Классификация потребителей и основные характеристики покупателя.
46. Мотивация потребителя и факторы, влияющие на потребительское поведение.
47. Процесс выбора товара потребителем и принятия решения о покупке.

Тема 11. Стратегический маркетинг

48. Разработка маркетинга-микс.
49. Сущность стратегического маркетинга.

- 50. Содержание стратегической маркетинговой деятельности.
- 51. Критерии классификации, генезис и виды стратегий.
- 52. Последовательность этапов формирования стратегий.

Тема 12. Интернет-маркетинг

- 53. Возможности, сущность и задачи маркетинга в компьютерных сетях.
- 54. Реклама в Интернете.
- 55. Традиции поведения пользователей Интернета.
- 56. Методы Интернет-маркетинга.
- 57. Оценка и способы повышения.

Тема 13. Окружающая маркетинговая среда

- 58. Характеристики окружающей маркетинговой среды.
- 59. Основные факторы микро- и макросреды функционирования организации.
- 60. Оценка конъюнктуры и определение емкости рынка.
- 61. Рыночная ниша.

Тема 14. Международный маркетинг

- 62. Среда международного маркетинга.
- 63. Исследование среды международного маркетинга.
- 64. Методы выхода на международный рынок
- 65. Специфика международного маркетинга.
- 66. Формирование глобальной стратегии.

Уровни и критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины

	Критерии оценивания	Итоговая оценка
Уровень 1. Недостаточный	Незнание значительной части программного материала, неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на задаваемые вопросы, невыполнение практических заданий	Неудовлетворительно/Незачтено
Уровень 2. Базовый	Знание только основного материала, допустимы неточности в ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Удовлетворительно/зачтено
Уровень 3. Повышенный	Твердые знания программного материала, допустимые несущественные неточности при ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Хорошо/зачтено
Уровень 4. Продвинутый	Глубокое освоение программного материала, логически стройное его изложение, умение связать теорию с возможностью ее применения на практике, свободное решение задач и обоснование принятого решения	Отлично/зачтено

7. Ресурсное обеспечение дисциплины

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Microsoft Windows (лицензионное программное обеспечение) 2. Microsoft Office (лицензионное программное обеспечение) 3. Google Chrome (свободно-распространяемое программное обеспечение) 4. Браузер Спутник (свободно-распространяемое программное обеспечение отечественного производства) 5. Kaspersky Endpoint Security (лицензионное программное обеспечение) 6. «Антиплагиат.ВУЗ» (лицензионное программное обеспечение)
Современные профессиональные базы данных	<ol style="list-style-type: none"> 1. Консультант+ (лицензионное программное обеспечение отечественного производства) 2. http://www.garant.ru (ресурсы открытого доступа)
Информационные справочные системы	<ol style="list-style-type: none"> 1. https://elibrary.ru - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (ресурсы открытого доступа) 2. https://www.rsl.ru - Российская Государственная Библиотека (ресурсы открытого доступа) 3. https://link.springer.com - Международная реферативная база данных научных изданий Springerlink (ресурсы открытого доступа) 4. https://zbmath.org - Международная реферативная база данных научных изданий zbMATH (ресурсы открытого доступа)
Интернет-ресурсы	<ol style="list-style-type: none"> 1. http://window.edu.ru - Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" 2. https://openedu.ru - «Национальная платформа открытого образования» (ресурсы открытого доступа) 3. http://smartandmarketing.com 4. http://www.marketch.ru 5. http://www.mavriz.ru 6. http://www.mmr.ru
Материально-техническое обеспечение	<p>Учебные аудитории для проведения:</p> <p>занятий лекционного типа, обеспеченные наборами демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.</p>

8. Учебно-методические материалы

№	Автор	Название	Издательство	Год издания	Вид издания	Кол-во в библиотеке	Адрес электронного ресурса	Вид доступа
1	2	3	4	5	6	7	8	9
9.1 Основная литература								
9.1.1	Делятицкая А.В. Косова А.В.	Маркетинг	Российский государственный университет правосудия	2016	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/65864.html	по логину и паролю

9.1.2	Эриашвили Н.Д. Коротков А.В. Синяева И.М. Болдырева Т.В. Замедлина Е.А. Маслова В.М. Соскин Я.Г.	Управление маркетингом	ЮНИТИ-ДАНА	2017	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/71205.html	по логину и паролю
9.1.3	Пичурин И.И. Обухов О.В. Эриашвили Н.Д.	Основы маркетинга. Теория и практика	ЮНИТИ-ДАНА	2017	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/71036.html	по логину и паролю
9.2 Дополнительная литература								
9.2.1	Сафронова Н.Б. Корнева И.Е.	Маркетинговые исследования	Дашков и К	2019	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/85277.html	по логину и паролю
9.2.2	Синяева И.М. Маслова В.М. Романенкова О.Н. Синяев В.В.	Интегрированные маркетинговые коммуникации	ЮНИТИ-ДАНА	2017	учебник	-	http://www.iprbookshop.ru/71238.html	по логину и паролю

9. Особенности организации образовательной деятельности для лиц с ограниченными возможностями здоровья

В МФЮА созданы специальные условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Для перемещения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в МФЮА созданы специальные условия для беспрепятственного доступа в учебные помещения и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

При получении образования обучающимся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература. Также имеется возможность предоставления услуг ассистента, оказывающего обучающимся с ограниченными возможностями здоровья необходимую техническую помощь, в том числе услуг сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Получение доступного и качественного высшего образования лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечено путем создания в университете комплекса необходимых условий обучения для данной категории обучающихся. Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, размещена на сайте университета (<http://www.mfua.ru/sveden/objects/#objects>).

Для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата обеспечиваются и совершенствуются материально-технические условия беспрепятственного доступа в учебные помещения, столовую, туалетные, другие помещения, условия их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и др.).

Для адаптации к восприятию обучающимися инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушенным слухом справочного, учебного материала, предусмотренного образовательной программой по выбранным направлениям подготовки, обеспечиваются следующие условия:

для лучшей ориентации в аудитории, применяются сигналы, оповещающие о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске);

внимание слабослышащего обучающегося привлекается педагогом жестом (на плечо кладется рука, осуществляется нерезкое похлопывание);

разговаривая с обучающимся, педагог смотрит на него, говорит ясно, короткими предложениями, обеспечивая возможность чтения по губам.

Компенсация затруднений речевого и интеллектуального развития слабослышащих инвалидов и лиц с ОВЗ проводится за счет:

- использования схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций с гиперссылками, комментирующими отдельные компоненты изображения;

- регулярного применения упражнений на графическое выделение существенных признаков предметов и явлений;
- обеспечения возможности для обучающегося получить адресную консультацию по электронной почте по мере необходимости.

Для адаптации к восприятию инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушениями зрения справочного, учебного, просветительского материала, предусмотренного образовательной программой МФЮА по выбранной специальности, обеспечиваются следующие условия:

ведется адаптация официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению, обеспечивается наличие крупношрифтовой справочной информации о расписании учебных занятий;

в начале учебного года обучающиеся несколько раз проводятся по зданию МФЮА для запоминания месторасположения кабинетов, помещений, которыми они будут пользоваться;

педагог, его собеседники, присутствующие представляются обучающимся, каждый раз называется тот, к кому педагог обращается;

действия, жесты, перемещения педагога коротко и ясно комментируются;

печатная информация предоставляется крупным шрифтом (от 18 пунктов), тотально озвучивается;

обеспечивается необходимый уровень освещенности помещений;

предоставляется возможность использовать компьютеры во время занятий и право записи объяснения на диктофон (по желанию обучающегося).

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для обучающихся с ОВЗ определяется преподавателем в соответствии с учебным планом. При необходимости обучающемуся с ОВЗ с учетом его индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.