

Аккредитованное образовательное частное учреждение высшего образования  
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»  
Документальная информация о владельце:  
ФИО: Забелин Алексей Григорьевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 01.03.2022 22:28:02  
Уникальный программный ключ:  
672b4d4e1ca30b0f66ad5b6309d064a94afcfdbc652d927620ac07f8fdabb79  
Рассмотрено и одобрено на заседании  
учебно-методического совета

**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по учебной работе

  
В.В. Шутенко  
личная подпись      инициалы, фамилия

« 21 »      июня      2021 г.

Протокол № 10 от 21.06.2021

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): 38.03.02 Менеджмент  
(код, наименование без кавычек)

ОПОП: Управление человеческими ресурсами  
(наименование)

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

Общая трудоемкость: 7 (з.е.)

Всего учебных часов: 252 (ак. час.)

Формы промежуточной аттестации	СЕМЕСТР		
	очная	очно-заочная	заочная
Зачет	5	7	7
Экзамен	6	8	8

Москва 2021 г.

Год начала подготовки студентов - 2019

## 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 понятий аппарат и четкое представление о маркетинге как концепции внутрифирменного управления.</p> <p>Сформировать представление о принципах и механизмах управления в маркетинговой деятельности.</p> <p>Сформировать умение анализировать существующие и потенциальные запросы потребителей, возможностей создания ценностей для потребителя.</p> <p>Сформировать умение сегментирования рынков, выбора целевых сегментов.</p> <p>Приобретение навыков, необходимых для постановки и практического решения задач маркетинга, разработки и обоснования стратегических и тактических маркетинговых планов, обеспечивающих развитие и продвижение товара.</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	<p>Основы управления персоналом</p> <p>Социологические исследования в менеджменте</p> <p>Социология</p>
Дисциплины, практики, ГИА, для которых изучение данной дисциплины необходимо как предшествующее	<p>Корпоративная социальная ответственность</p> <p>Маркетинг персонала</p> <p>Психология продаж</p> <p>Управление коммуникациями</p>

## 3. Требования к результатам освоения дисциплины

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

Компетенции/ ЗУВ	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания	ФОС
<b>ОК3 способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности</b>			
Знать	Знать базовые экономические понятия (спрос, предложение, цена, стоимость, товар, деньги, доходы, расходы, прибыль, риск, собственность, управление, рынок, фирма, государство), объективные основы функционирования экономики и поведения экономических агентов	Обучающийся знает основы экономических знаний; специфику, возможности и способы использования экономических знаний в различных сферах деятельности.	Тест
Уметь	Уметь использовать понятийный аппарат экономической науки для описания экономических и финансовых процессов	Обучающийся умеет определять специфику экономических знаний в различных сферах деятельности; использовать экономические знания в различных сферах деятельности.	Эссе

Владеть	Владеть методами личного финансового планирования (бюджетирование, оценка будущих доходов и расходов, сравнение условий различных финансовых продуктов, управление рисками, применение инструментов защиты прав потребителя финансовых услуг)	Обучающийся владеет навыками определять специфику экономических знаний в различных сферах деятельности.	Контрольная работа
ПК9 способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли			
Знать	Знать способы воздействия макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления; основы анализа рыночных и специфических рисков; экономические основы поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли; основы поведения потребителей экономических благ	Обучающийся знает основы организации макроэкономической среды, функционирования органов государственного и муниципального управления, видов рыночных и специфических рисков, основы поведения потребителей; экономические основы поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли.	Тест
Уметь	Уметь оценивать воздействия макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления; анализировать рыночные и специфические риски; анализировать поведение потребителей экономических благ; применять экономические основы поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли	Обучающийся умеет оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски.	Эссе
Владеть	Владеть способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления; навыками анализа рыночных и специфических рисков; Навыками анализа поведения потребителей экономических благ; основами применения экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли	Обучающийся владеет навыками анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса на основе знания экономических основ поведения организаций; методикой применения финансовых категорий в работе финансового аппарата на федеральном, региональном и местном уровнях.	Контрольная работа

#### 4. Структура и содержание дисциплины

### Тематический план дисциплины

№	Название темы	Содержание	Литература	Формируемые компетенции
1.	Основы маркетинга	Понятие, сущность и особенности маркетинга. Основные принципы маркетинговой деятельности. Функции маркетинга. Виды и задачи маркетинга. Эволюция концепций маркетинга.	9.2.1, 9.1.1, 9.1.2, 9.2.2, 9.1.3, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6	ОК3 Знать ОК3 Уметь ОК3 Владеть
2.	Управление маркетингом	Состояние спроса и тип маркетинга. Основные тенденции развития маркетинга. Основные понятия маркетинга.	9.2.1, 9.1.1, 9.1.2, 9.2.2, 9.1.3, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6	ОК3 Знать ОК3 Уметь ОК3 Владеть
3.	Сегментация рынка	Понятие и содержание сегментации рынка. Критерии сегментации рынка. Методы рыночной сегментации.	9.2.1, 9.1.1, 9.1.2, 9.2.2, 9.1.3, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6	ПК9 Знать ПК9 Уметь ПК9 Владеть
4.	Товарная политика в маркетинге	Понятие товара и его роль в комплексе маркетинга. Жизненный цикл товара. Разработка нового товара. Товарный ассортимент.	9.2.1, 9.1.1, 9.1.2, 9.2.2, 9.1.3, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6	ПК9 Знать ПК9 Уметь ПК9 Владеть

5.	Ценообразование в маркетинге	Функции цены и подходы к ценообразованию. Скидки как элемент ценовой политики. Стратегии ценообразования.	9.2.1, 9.1.1, 9.1.2, 9.2.2, 9.1.3, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6	OK3 Знать OK3 Уметь OK3 Владеть
6.	Сбытовая политика	Каналы товародвижения. Стратегии распределения товара.	9.2.1, 9.1.1, 9.1.2, 9.2.2, 9.1.3, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6	OK3 Знать OK3 Уметь OK3 Владеть
7.	Маркетинг в системе управления организацией	Система маркетинговой информации и маркетинговые исследования. Маркетинг как философия современного бизнеса.	9.2.1, 9.1.1, 9.1.2, 9.2.2, 9.1.3, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6	OK3 Знать OK3 Уметь OK3 Владеть
8.	Маркетинговые коммуникации	Система маркетинговых коммуникаций в организации. Виды маркетинговых коммуникаций. Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций.	9.2.1, 9.1.1, 9.1.2, 9.2.2, 9.1.3, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6	ПК9 Знать ПК9 Уметь ПК9 Владеть
9.	Формирование бренда в маркетинговой деятельности	Инновации с точки зрения маркетинга. Товар, торговая марка и бренд. Потребительский инсайт и создание успешного бренда.	9.2.1, 9.1.1, 9.1.2, 9.2.2, 9.1.3, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6	ПК9 Знать ПК9 Уметь ПК9 Владеть

10.	Информационный инструмент маркетинга	Роль и место информационной работы в маркетинговой деятельности. Источники информации. Способы обработки и представления результатов информационной исследовательской работы.	9.2.1, 9.1.1, 9.1.2, 9.2.2, 9.1.3, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6	ОКЗ Знать ОКЗ Уметь ОКЗ Владеть
11.	Поведение потребителей	Современная теория потребителей. Классификация потребителей и основные характеристики покупателя. Мотивация потребителя и факторы, влияющие на потребительское поведение. Процесс выбора товара потребителем и принятия решения о покупке.	9.2.1, 9.1.1, 9.1.2, 9.2.2, 9.1.3, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6	ПК9 Знать ПК9 Уметь ПК9 Владеть
12.	Стратегический маркетинг	Маркетинг-микс. Сущность стратегического маркетинга. Содержание стратегической маркетинговой деятельности. Критерии классификации, генезис и виды стратегий. Последовательность этапов формирования стратегий.	9.2.1, 9.1.1, 9.1.2, 9.2.2, 9.1.3, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6	ОКЗ Знать ОКЗ Уметь ОКЗ Владеть
13.	Интернет-маркетинг	Возможности, сущность и задачи маркетинга в компьютерных сетях. Реклама в Интернете. Традиции поведения пользователей Интернета. Методы Интернет-маркетинга. Оценка и способы повышения.	9.2.1, 9.1.1, 9.1.2, 9.2.2, 9.1.3, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6	ОКЗ Знать ОКЗ Уметь ОКЗ Владеть
14.	Маркетинг на различных видах рынков	Общая характеристика рынка. Рынки и маркетинг товаров и услуг индивидуального потребления, промышленного назначения. Рынок услуг. Рынок и маркетинг организаций, территорий, идей, отдельных лиц.	9.2.1, 9.1.1, 9.1.2, 9.2.2, 9.1.3, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6	ПК9 Знать ПК9 Уметь ПК9 Владеть

15.	Окружающая маркетинговая среда	Характеристики окружающей маркетинговой среды. Основные факторы микро- и макросреды функционирования организации. Оценка конъюнктуры и определение емкости рынка.	9.2.1, 9.1.1, 9.1.2, 9.2.2, 9.1.3, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6	ПК9 Знать ПК9 Уметь ПК9 Владеть
16.	Международный маркетинг	Влияние глобализации. Анализ рынков, конкурентов и внутренний анализ. Формирование глобальной стратегии.	9.2.1, 9.1.1, 9.1.2, 9.2.2, 9.1.3, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6	ПК9 Знать ПК9 Уметь ПК9 Владеть

**Распределение бюджета времени по видам занятий с учетом формы обучения**

**Форма обучения: очная, 5 семестр**

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	6	2	0	4	5
2.	6	2	0	4	5
3.	6	2	0	4	6
4.	6	2	0	4	7
5.	6	2	0	4	7
6.	7	3	0	4	6
7.	8	3	0	5	7
8.	7	2	0	5	7
	Промежуточная аттестация				
	2	0	0	0	4
	Консультации				
	0	0	0	0	0
<b>Итого</b>	<b>54</b>	<b>18</b>	<b>0</b>	<b>34</b>	<b>54</b>

**Форма обучения: очная, 6 семестр**

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
9.	5	2	0	3	8
10.	5	2	0	3	8
11.	6	2	0	4	8
12.	6	2	0	4	8

13.	5	1	0	4	8
14.	6	2	0	4	8
15.	6	2	0	4	8
16.	5	1	0	4	8
	Промежуточная аттестация				
	4	0	0	0	32
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	48	14	0	30	96

**Форма обучения: очно-заочная, 7 семестр**

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	2	1	0	1	10
2.	3	1	0	2	10
3.	4	2	0	2	10
4.	4	2	0	2	10
5.	4	2	0	2	10
6.	3	2	0	1	10
7.	2	1	0	1	10
8.	2	1	0	1	8
	Промежуточная аттестация				
	2	0	0	0	4
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	26	12	0	12	82

**Форма обучения: очно-заочная, 8 семестр**

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
9.	6	2	0	4	8
10.	6	2	0	4	8
11.	6	2	0	4	8
12.	6	2	0	4	8
13.	6	2	0	4	8
14.	6	2	0	4	8
15.	6	2	0	4	6
16.	6	2	0	4	6
	Промежуточная аттестация				
	4	0	0	0	32
	Консультации				
	0	0	0	0	0



Итого	52	16	0	32	92
-------	----	----	---	----	----

**Форма обучения: заочная, 7 семестр**

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	1	1	0	0	10
2.	1	1	0	0	10
3.	2	0	0	2	10
4.	1	1	0	0	10
5.	1	1	0	0	10
6.	2	0	0	2	10
7.	2	0	0	2	15
8.	2	0	0	2	15
	Промежуточная аттестация				
	2	0	0	0	4
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	14	4	0	8	94

**Форма обучения: заочная, 8 семестр**

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
9.	2	1	0	1	10
10.	2	1	0	1	10
11.	1	0	0	1	12
12.	2	1	0	1	12
13.	2	1	0	1	12
14.	1	0	0	1	14
15.	1	0	0	1	14
16.	1	0	0	1	12
	Промежуточная аттестация				
	4	0	0	0	32
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	16	4	0	8	128

**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 «Знать» компетенции ОКЗ

Вопрос №1 .

Какая стратегия основана на установлении максимально возможной цены на новинку?

*Варианты ответов:*

1. стратегия «проникновения на рынок»
2. стратегия «снятия сливок»
3. стратегия «среднерыночных цен»
4. стратегия «ценовых линий»

Вопрос №2 .

Какой рынок характеризуется тем, что состоит из небольшого числа продавцов, весьма чувствительных к политике ценообразования и маркетинговым стратегиям друг друга?

*Варианты ответов:*

1. чистая конкуренция
2. монополистическая конкуренция
3. чистая монополия
4. олигополистическая конкуренция

Вопрос №3 .

Какой метод ценообразования заключается в начислении определенной наценки на себестоимость товара?

*Варианты ответов:*

1. расчет цены по методу «средние издержки плюс прибыль»
2. расчет цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли»
3. установление цены на основе ощущаемой ценности товара
4. установление цены на основе уровня текущих цен

Вопрос №4 .

Как называется лицо, осуществляющее свою коммерческую деятельность за счет и в интересах других лиц?

*Варианты ответов:*

1. торговый агент
2. дистрибьютор
3. предприниматель
4. юридическое лицо

Вопрос №5 .

Для какого типа распределения характерно, что количество посредников, которые работают с товаром производителя на определенной территории, жестко ограничено?

*Варианты ответов:*

1. селективное
2. интенсивное
3. эксклюзивное

### 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

### Эссе для формирования «Уметь» компетенции ОКЗ

Взаимосвязь спроса и 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 «Уметь» компетенции ОКЗ

Управление каналом реализации

#### 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 «Уметь» компетенции ОКЗ

Сущность и значение 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 «Уметь» компетенции ОКЗ

Понятие и значение цены 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 «Уметь» компетенции ОКЗ

Внутрифирменное планирование и маркетинговая программа

#### 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
---------	---

### Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ОКЗ

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 «Владеть» компетенции ОКЗ

1. Понятие, сущность и особенности маркетинга.
2. Чем занимался маркетинг на первом этапе своего развития в XX веке?
  - А) улучшением сбыта;
  - Б) улучшением производства, снижением себестоимости продукции;
  - В) улучшением планирования;
  - Г) всем вышеперечисленным.
3. Проведите анализ термина «маркетинг» в трактовке отечественных и зарубежных авторов.

#### 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 «Владеть» компетенции ОКЗ

1. Состояние спроса и тип маркетинга.
2. Какие функции выполняются в процессе управления маркетингом?
  - А) планирование и контроль;
  - Б) создание маркетинговой информационной системы;
  - В) производство товара;
  - Г) создание коммуникационной системы.
3. Напишите эссе на тему «Взаимосвязь спроса и маркетинга».

#### 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 «Владеть» компетенции ОКЗ

1. Функции цены и подходы к ценообразованию.
2. Охарактеризуйте сезонные, простые и функциональные скидки. 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 «Владеть» компетенции ОКЗ

- Стратегии распределения товара.
- Какой тип скидки с цены не имеет отношения к вознаграждению посредников?
  - за ускорение платежа;
  - в связи с дискриминационным ценообразованием;
  - за количество;
  - функциональные скидки.
- Напишите эссе на тему «Управление каналом реализации».

### 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

### Тест для формирования «Знать» компетенции ПК9

Вопрос №1 .

Какой метод заключается в том, что производитель выпускает два или несколько видов товара с

различными свойствами, в разном оформлении и т.п.?

*Варианты ответов:*

1. метод массового маркетинга
2. метод товарно-дифференцированного маркетинга
3. метод целевого маркетинга

Вопрос №2 .

Кто являются первичными объектами сегментации рынка?

*Варианты ответов:*

1. потребители
2. поставщики
3. конкуренты

Вопрос №3 .

К какому виду стимулирования продаж относятся конкурсы и конференции продавцов?

*Варианты ответов:*

1. стимулирование потребителей
2. стимулирование сферы торговли
3. стимулирование собственного торгового персонала

Вопрос №4 .

Как называется сертификат, дающий потребителю на оговоренную экономию при покупке конкретного товара?

*Варианты ответов:*

1. купон
2. премия
3. зачетный талон
4. упаковка по льготной цене

Вопрос №5 .

Какое понятие не отражено в российском законодательстве?

*Варианты ответов:*

1. бренд
2. торговая марка
3. торговый знак

### **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

### **Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК9**

Различия между продуктами

### **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 «Уметь» компетенции ПК9

Контроль результатов рекламы

#### 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 «Уметь» компетенции ПК9

Сегментация рынка и выбор целевых сегментов

#### 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 «Уметь» компетенции ПК9

Бренд – путь к триумфу

#### 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 «Уметь» компетенции ПК9

Покупательское поведение потребителей

#### 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

### Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК9

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 «Владеть» компетенции ПК9

1. Классификация потребителей и основные характеристики покупателя.
2. Охарактеризуйте материальные и духовные потребности потребителей. Приведите примеры.
3. Опешите структуру ориентации мотивации потребителей. 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 «Владеть» компетенции ПК9

1. Методы рыночной сегментации.
2. Охарактеризуйте географические и демографические критерии сегментации рынка. Приведите примеры.
3. Проведите анализ термина «сегментация» в трактовке отечественных и зарубежных авторов.

#### 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 «Владеть» компетенции ПК9

1. Понятие товара и его роль в комплексе маркетинга.

2. Что такое жизненный цикл товара?

А) интервал времени от момента приобретения до момента утилизации, прекращения существования товара;

Б) интервал времени, в котором спрос на сезонный товар проходит все возможные фазы и возвращается к исходной точке;

В) процесс развития продаж товара и получения прибыли;

Г) совокупность фаз внедрения товара на рынок, роста продаж, зрелости товара и спада продаж.

3. Напишите эссе на тему «Различия между продуктами».

### 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 «Владеть» компетенции ПК9

1. Система маркетинговых коммуникаций в организации.
2. Какие формы не использует прямая реклама?
  - А) письма, открытки;
  - Б) каталоги, проспекты;
  - В) рекламные ТВ-ролики;
  - Г) календари.
3. Напишите эссе на тему «Контроль результатов рекламы».

### 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

### Вопросы для проведения промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

#### Тема 1. Основы маркетинга

1. Что такое маркетинг?
2. Какие виды маркетинга выделяют в зависимости от территории охвата?
3. Какие основные цели концепции маркетинга?

#### Тема 2. Управление маркетингом

4. Перечислите и охарактеризуйте основные понятия маркетинга.
5. Какие виды рынков маркетинга существуют?
6. Какие существуют различия в деятельности фирм с маркетинговой и сбытовой стратегией?

#### Тема 3. Сегментация рынка

7. Что такое сегментация рынка и в чем его сущность?
8. Что понимается под позиционирование товара?
9. В чем сущность метода целевого маркетинга?

#### Тема 4. Товарная политика в маркетинге

10. Опишите модель трехуровневой структуры товаров.
11. Перечислите этапы жизненного цикла товара.
12. Какие бизнес-единицы можно анализировать с помощью матрицы БКГ?

#### Тема 5. Ценообразование в маркетинге

13. Назовите функции, которые выполняет цена товара.
14. Что лежит в основе рыночных методов ценообразования?



15. Какой субъективный фактор влияет на цену?

*Тема 6. Сбытовая политика*

16. Из каких элементов состоит система распределения?

17. Чем отличается стратегия вталкивания и стратегия втягивания?

18. Что такое канал дистрибуции?

*Тема 7. Маркетинг в системе управления организацией*

19. В чем заключается взаимосвязь различных стратегий организации?

20. Охарактеризуйте компании-виоленты и используемые ими стратегии.

21. В чем отличия стратегического планирования «аналитического» и «предпринимательского» типов?

*Тема 8. Маркетинговые коммуникации*

22. Какие типы коммуникационных стратегий используются организациями?

23. На каких потребителей рассчитаны личные продажи?

24. Что является основной целью связей с общественностью?

*Тема 9. Формирование бренда в маркетинговой деятельности*

25. Какая взаимосвязь между понятиями «торговая марка» и «бренд»?

26. Что такое инсайт?

27. Какие организации используют зонтичный бренд при производстве товаров под частными торговыми марками?

*Тема 10. Информационный инструмент маркетинга*

28. Каким образом недостаток информации о качестве продукции может привести к вытеснению хороших товаров с рынка и повышению цен на менее качественные товары?

29. Что такое ассиметричная информация?

30. Выделите основные этапы маркетингового информационного процесса.

*Тема 11. Поведение потребителей*

31. Как фактор «образование» влияет на потребление различных товаров и услуг?

32. В чем заключается сущность «лестницы выбора»?

33. Охарактеризуйте безоговорочную, узкую и широкую приверженность к товарным маркам?

*Тема 12. Стратегический маркетинг*

34. Почему появился стратегический маркетинг?

35. Каковы могут быть стратегические маркетинговые цели организации?

36. По каким критериям различаются маркетинговые стратегии?

*Тема 13. Интернет-маркетинг*

37. Какими параметрами измеряется качество трафика для контент-проектов?

38. Какие стереотипы противодействуют эффективности Интернет-маркетинга?

39. Что выступает наиболее привлекательным свойством для начала активности в Интернет-рекламе?

*Тема 14. Маркетинг на различных видах рынков*

40. Каковы особенности маркетинга рынка товаров и услуг индивидуального потребления?

41. Что такое интеллектуальная собственность?

42. Охарактеризуйте виды рынков.

*Тема 15. Окружающая маркетинговая среда*

43. Перечислите факторы микро- и макросреды организации.

44. В чем состоит особенность маркетинга, ориентированного на потребителя?

45. Перечислите виды маркетинга в зависимости от уровня спроса?

*Тема 16. Международный маркетинг*

46. Что такое международный маркетинг?

47. Как выглядит процесс стратегического планирования для международной компании?

48. Сформулируйте преимущества и недостатки присутствия организации на международном рынке.

### 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 программно-информационное обеспечение	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Microsoft Windows (лицензионное программное обеспечение)</li> <li>2. Microsoft Office (лицензионное программное обеспечение)</li> <li>3. Google Chrome (свободно-распространяемое программное обеспечение)</li> <li>4. Браузер Спутник (свободно-распространяемое программное обеспечение отечественного производства)</li> <li>5. Kaspersky Endpoint Security (лицензионное программное обеспечение)</li> <li>6. «Антиплагиат.ВУЗ» (лицензионное программное обеспечение)</li> </ol>
Современные профессиональные базы данных	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Консультант+ (лицензионное программное обеспечение отечественного производства)</li> <li>2. <a href="http://www.garant.ru">http://www.garant.ru</a> (ресурсы открытого доступа)</li> </ol>
Информационные справочные системы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="https://elibrary.ru">https://elibrary.ru</a> - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (ресурсы открытого доступа)</li> <li>2. <a href="https://www.rsl.ru">https://www.rsl.ru</a> - Российская Государственная Библиотека (ресурсы открытого доступа)</li> <li>3. <a href="https://link.springer.com">https://link.springer.com</a> - Международная реферативная база данных научных изданий Springerlink (ресурсы открытого доступа)</li> <li>4. <a href="https://zbmath.org">https://zbmath.org</a> - Международная реферативная база данных научных изданий zbMATH (ресурсы открытого доступа)</li> </ol>

Интернет-ресурсы	<ol style="list-style-type: none"> <li><a href="http://window.edu.ru">http://window.edu.ru</a> - Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"</li> <li><a href="https://openedu.ru">https://openedu.ru</a> - «Национальная платформа открытого образования» (ресурсы открытого доступа)</li> <li><a href="http://smartandmarketing.com">http://smartandmarketing.com</a></li> <li><a href="http://www.marketch.ru">http://www.marketch.ru</a></li> <li><a href="http://www.mavriz.ru">http://www.mavriz.ru</a></li> </ol>
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						-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/110920.html">http://www.iprbookshop.ru/110920.html</a>	по логину и паролю
9.1.2						-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/110921.html">http://www.iprbookshop.ru/110921.html</a>	по логину и паролю
9.1.3	Синяева И.М. Земляк С.В. Синяев В.В.	Маркетинг в предпринимательской деятельности	Дашков и К	2019	учебник	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/85276.html">http://www.iprbookshop.ru/85276.html</a>	по логину и паролю
9.1.4	Ноздрева Р.Б.	Маркетинг	Аспект Пресс	2016	учебник	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/56796.html">http://www.iprbookshop.ru/56796.html</a>	по логину и паролю
9.2 Дополнительная литература								
9.2.1	Васильев Г.А. Деева Е.М.	Управление сервисными продуктами в маркетинге услуг	ЮНИТИ-ДАНА	2017	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/71172.html">http://www.iprbookshop.ru/71172.html</a>	по логину и паролю
9.2.2	Дробышева Л.А.	Экономика, маркетинг, менеджмент	Дашков и К	2019	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/85241.html">http://www.iprbookshop.ru/85241.html</a>	по логину и паролю
9.2.3	Морозов Ю.В.	Основы маркетинга	Дашков и К	2018	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/85280.html">http://www.iprbookshop.ru/85280.html</a>	по логину и паролю

9.2.4	Абаев А.Л. Алексунин В.А. Гуриева М.Т. Корчагова Л.А. Мальгин А.В. Парамонова Т.Н. Рыжкова Т.Б. Рамазанов И.А. Тарасенко Е.А. Черная М.А.	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности	Дашков и К	2019	учебник	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/85388.html">http://www.iprbookshop.ru/85388.html</a>	по логину и паролю
9.2.5	Егорова М.М. Логинова Е.Ю. Швайко И.Г.	Маркетинг	Научная книга	2019	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/81021.html">http://www.iprbookshop.ru/81021.html</a>	по логину и паролю
9.2.6	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	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/71205.html">http://www.iprbookshop.ru/71205.html</a>	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.