

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кислова Наталья Николаевна

Должность: Проректор по УМР и качеству образования

Дата подписания: 11.08.2025

Уникальный программный ключ:

52802513f5b14a975b3e9b13008093d5726b159bf6064f865ae65b96a966c035

**МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**

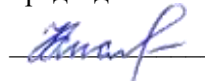
**высшего образования**

**«Самарский государственный социально-педагогический университет»**

**Кафедра управления, сервисных технологий и экономического образования**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по УМР и КО,  
председатель УМС СГСПУ

 Н.Н. Кислова

# МОДУЛЬ "ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ"

## Маркетинг

### рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Управления, сервисных технологий и экономического образования**

Учебный план ФЭУС-б25ФМв(4г6м)  
Направление подготовки: 38.03.01 Экономика и 38.03.02 Менеджмент  
Направленность (профиль): «Финансовый менеджмент»

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очно-заочная**

Общая трудоемкость **43ЕТ**

Часов по учебному плану 144

в том числе:

аудиторные занятия 28

самостоятельная работа 116

Виды контроля в семестрах:  
экзамены 6

#### Распределение часов дисциплины по семестрам

| Семестр(Курс.Номер семестра на курсе) | 6(3.2) |     | Итого |     |
|---------------------------------------|--------|-----|-------|-----|
| Вид занятий                           | УП     | РПД | УП    | РПД |
| Лекции                                | 12     | 12  | 12    | 12  |
| Практические                          | 16     | 16  | 16    | 16  |
| В том числе инт.                      | 8      | 8   | 8     | 8   |
| Итого ауд.                            | 28     | 28  | 28    | 28  |
| Контактная работа                     | 28     | 28  | 28    | 28  |
| Сам. работа                           | 116    | 116 | 116   | 116 |
| Итого                                 | 144    | 144 | 144   | 144 |

Программу составил(и):

Кадиленко Анастасия Николаевна

При наличии обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья, которым необходим особый порядок освоения дисциплины (модуля), по их желанию разрабатывается адаптированная к ограничениям их здоровья рабочая программа дисциплины (модуля).

Рабочая программа дисциплины

**Маркетинг**

разработана в соответствии с ФГОС ВО:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954)

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

составлена на основании учебного плана:

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика и 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль): «Финансовый менеджмент»

утвержденного Учёным советом СГСПУ от 27.12.2024 протокол № 5.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

**Управления, сервисных технологий и экономического образования**

Протокол от 25.02.2025 г. № 7.

Зав. кафедрой Л.И. Фишман

Начальник УОП



Н.А. Доманина

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**Цель изучения дисциплины:** сформировать заданные ОПОП ВО аспекты компетенций.

**Задачи изучения дисциплины:** сформировать запланированные образовательные результаты.

**Область профессиональной деятельности:** 08 Финансы и экономика

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП: Б1.О.02

### 2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Содержание дисциплины базируется на материале:

Методы принятия решений

Основы экономической теории

Основы менеджмента

### 2.2 Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Основы управления качеством

Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена

## 3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**ОПК-2 Э Способен осуществлять сбор, обработку и статистический анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач**

**ОПК-2.4 Э Проводит мониторинг внутренней и внешней среды организации, осуществляет сегментирование рынка**

Знает: сущность и назначение маркетинга; основные концепции и типы маркетинга; функции маркетинга; этапы и виды маркетингового исследования; особенности покупательского поведения и алгоритм процесса принятия решения о покупке;

Умеет: анализировать продукт организации как комплекс выгод для потребителя;

Владеет: технологией разработки программы маркетингового исследования в организации

**ОПК-4 Э Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности**

**ОПК-4.1 Э Осуществляет учет и анализ экономической и финансовой информации с целью принятия обоснованных организационно-управленческих решений**

Знает: особенности покупательского поведения и алгоритм процесса принятия решения о покупке.

Умеет: анализировать продукт организации как комплекс выгод для потребителя.

Владеет: технологией разработки нового продукта организации.

**ОПК-4 М Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций;**

**ОПК-4.1 М Владеет технологиями разработки программы маркетингового исследования, нового продукта и маркетинговой политики организации**

Знает: основные модели и состав элементов комплекса маркетинга; основные подходы к определению потребностей и их классификации; элементы внутренней и внешней маркетинговой среды организации; инструменты маркетинговых коммуникаций; сущность и составляющие маркетинговой политики организации; основное назначение маркетинговой службы организации и типы организационной структуры службы маркетинга.

Умеет: на примере определенной потребности представлять способы ее удовлетворения; определять влияние факторов внешней и внутренней среды на организацию; разрабатывать комплекс маркетинга для организации; различать сегменты рынка и целевые группы; анализировать маркетинговую политику организации.

Владеет: технологией разработки нового продукта организации

**ОПК-4.2 М Владеет технологиями создания рекламного продукта и разработки и проведения рекламной кампании**

Знает: сущность и элементы маркетинговых коммуникаций; этапы формирования комплекса маркетинговых коммуникаций; правовые основы рекламной деятельности; основные понятия рекламной деятельности; виды рекламы; участников рекламного процесса; этапы рекламной (коммуникационной) кампании; условия эффективной рекламной (коммуникационной) кампании; основные подходы к оценке эффективности рекламной кампании.

Умеет: ставить задачи комплекса маркетинговых коммуникаций организаций; анализировать средства распространения рекламы; подбирать рекламу продуктов (товаров и услуг) для определенного психотипа потребителей; анализировать рекламное сообщение; составлять план рекламной (коммуникационной) кампании; оценивать эффективность рекламной (коммуникационной) кампании.

Владеет: технологией разработки плана проведения рекламной (коммуникационной) кампании в организации

## 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

| Код занятия | Наименование разделов и тем /вид занятия/ | Семестр | Часов | Интеракт. |
|-------------|-------------------------------------------|---------|-------|-----------|
|             | <b>Раздел 1. Рынок и его исследования</b> |         |       |           |
| 1.1         | Общая характеристика маркетинга /Лек/     | 6       | 2     | 0         |
| 1.2         | Общая характеристика маркетинга /Ср/      | 6       | 16    | 0         |
| 1.3         | Покупательское поведение /Лек/            | 6       | 2     | 0         |

|                                                  |                                                          |   |    |   |
|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|---|----|---|
| 1.4                                              | Покупательское поведение /Ср/                            | 6 | 16 | 0 |
| 1.5                                              | Маркетинговая среда организации и МИС /Лек/              | 6 | 1  | 0 |
| 1.6                                              | Маркетинговая среда организации и МИС /Пр/               | 6 | 2  | 2 |
| 1.7                                              | Маркетинговая среда организации и МИС /Ср/               | 6 | 16 | 0 |
| 1.8                                              | Сегментирование рынка и маркетинговые исследования /Лек/ | 6 | 2  | 2 |
| 1.9                                              | Сегментирование рынка и маркетинговые исследования /Пр/  | 6 | 4  | 0 |
| 1.10                                             | Сегментирование рынка и маркетинговые исследования /Ср/  | 6 | 16 | 0 |
| 1.11                                             | Контрольное мероприятие по разделу 1 /Пр/                | 6 | 2  | 0 |
| <b>Раздел 2. Реализация комплекса маркетинга</b> |                                                          |   |    |   |
| 2.1                                              | Разработка и распределение продукта /Лек/                | 6 | 2  | 2 |
| 2.2                                              | Разработка и распределение продукта /Пр/                 | 6 | 2  | 0 |
| 2.3                                              | Разработка и распределение продукта /Ср/                 | 6 | 20 | 0 |
| 2.4                                              | Ценообразование и продвижение продукта /Лек/             | 6 | 2  | 0 |
| 2.5                                              | Ценообразование и продвижение продукта /Пр/              | 6 | 4  | 2 |
| 2.6                                              | Ценообразование и продвижение продукта /Ср/              | 6 | 16 | 0 |
| 2.7                                              | Айдентика и брендинг /Лек/                               | 6 | 1  | 0 |
| 2.8                                              | Айдентика и брендинг /Ср/                                | 6 | 16 | 0 |
| 2.9                                              | Контрольное мероприятие по разделу 2 /Пр/                | 6 | 2  | 0 |

## 5. Оценочные и методические материалы по дисциплине (модулю)

### 5.1. Содержание аудиторной работы по дисциплине (модулю)

**6 семестр, 6 лекций, 8 практических занятий**

#### **Раздел 1. Рынок и его исследования**

Лекция № 1 (2 часа)

Общая характеристика маркетинга

Вопросы и задания:

1. История развития маркетинга.
2. Понятие, сущность, цели и задачи маркетинга.
3. Основные принципы маркетинга.
4. Виды и типы маркетинга.
5. Процесс принятия маркетингового решения.
6. Современные подходы к маркетингу услуг.

Лекция № 2 (2 часа)

Покупательское поведение

Вопросы и задания:

1. Нужды и потребности людей.
2. Формирование запроса на продукт организации.
3. Условия эффективного обмена.
4. Распределение ролей в процессе обмена.
5. Факторы, оказывающие влияние на покупательское поведение.
6. Процесс принятия решения о покупке.

Лекция № 3 (1 час)

Маркетинговая среда организации и МИС

Вопросы и задания:

1. Рынок и взаимодействие субъектов рынка.
2. Характеристики успешной организации.
3. Внутренняя среда организации.
4. Внешняя среда организации: макросреда и микросреда.
5. Значение информации и исследований в маркетинге.
6. Составные элементы маркетинговой информационной системы (МИС).

Практическое занятие № 1 (2 часа)

Маркетинговая среда организации и МИС

Вопросы и задания:

1. Объясните особенности макросреды организации. Назовите факторы макросреды, которые необходимо учитывать производителю: спортивных велосипедов; коллекционных кукол; надувных лодок; хлебобулочных изделий. Обоснуйте важность факторов макросреды для каждого из перечисленных производителей.
2. Приведите описание хорошо знакомой организации. Определите для выбранной организации субъектов микросреды, которые занимают позиции: поставщика; посредника; конкурента; клиента; партнера. Обоснуйте принадлежность каждой из названных организаций к определенной группе представителей микросреды.
3. Объясните влияние факторов маркетинговой микросреды на конкурентоспособность организации.
4. Объясните причины вступления людей во взаимодействие друг с другом. Раскройте основные способы получения людьми ресурсов для удовлетворения потребностей. Приведите пример получения организациями ресурсов разными способами.
5. Объясните назначение маркетинговой информационной системы. Приведите пример конкретной организации, использующей в управлении маркетинговую информационную систему. Обоснуйте ее целесообразность и результативность.

6. Построить маркетинговую информационную систему для выбранного предприятия: магазин самообслуживания; гостиница; вуз; стоматологический кабинет; ресторан; магазин автозапчастей.

Лекция № 3-4 (2 часа)

Сегментирование рынка и маркетинговые исследования

Вопросы и задания:

1. Сегменты рынка и целевые группы (целевые рынки).
2. Сущность сегментирования рынка.
3. Характеристики для сегментирования рынка.
4. Использование результатов сегментирования рынка.
5. Сущность маркетинговых исследований и виды.
6. Этапы маркетингового исследования.
7. Методы проведения маркетинговых исследований.

Практические занятия № 2-3 (4 часа)

Сегментирование рынка и маркетинговые исследования

Вопросы и задания:

1. Объясните назначение и логику сегментирования рынка. Опишите организацию и обоснуйте целесообразность отбора его параметров при сегментировании рынка: по продаже одежды; по производству зубной пасты; по производству мороженого; по оказанию туристских услуг.
2. Объясните назначение и логику сегментирования рынка. На примере конкретной организации (и конкретного ее продукта) определите переменные, которые целесообразно использовать (или использовала организация) для сегментирования ее рынка. Обоснуйте результативность определения основной целевой группы потребителей.
3. Объясните назначение маркетинговых исследований. Восстановите логическую цепочку процедур сбора информации методом наблюдения, используя следующие элементы: 1) выбор формы наблюдения; 2) подбор кадров и инструктаж наблюдателей; 3) определение цели, задач, объекта и предмета наблюдения; 4) организация наблюдения в полевых условиях, контроль наблюдения; 5) разработка формы бланка наблюдения; 6) подготовка инструкции для исполнителей; 7) выбор места и времени наблюдения, обеспечения доступа к среде наблюдения; 8) разработка процедуры наблюдения (системы понятий, которая включает в себя единицы и рамки наблюдения); 9) подготовка технических документов и оборудования; 10) коммуникации с целью сбора маркетинговой информации; 11) подготовка отчета.
4. Объясните назначение маркетинговых исследований. Один из кандидатов в депутаты в Государственную Думу первым делом попросил его помощников подготовить сведения о составе населения в баллотируемом округе, указав процентный состав отдельных групп населения, место жительства, доходы, состав семьи, уровень образования, сферу занятости, имущественное положение. Обоснуйте цели сбора такой информации. Определите последующие действия кандидата в депутаты по реализации маркетинга в предвыборной кампании.
5. Объясните назначение маркетинговых исследований. Производитель косметической продукции решает изменить дизайн упаковки. По предварительным оценкам это изменение может увеличить прибыль на 350 тыс. руб. Однако для уточнения деталей упаковки требуется проведение специального маркетингового исследования, стоимость которого 150 тыс. руб. Обоснуйте необходимость проведения исследования или целесообразность доверия вкусу дизайнера.
6. Объясните назначение маркетинговых исследований. Приведите пример конкретной организации в ситуации необходимости проведения маркетингового исследования. Определите проблему маркетингового исследования, задачи изучения и прогнозируемый результат, необходимый для принятия решения. Обоснуйте принятое решение.
7. Объясните этапы проведения маркетингового исследования. На примере конкретной организации (конкретных организаций) сформулируйте решения на каждом этапе изучения микросреды и макросреды организации. Обоснуйте принятые решения.

Практическое занятие № 4 (2 часа)

Контрольное мероприятие по разделу 1

**Раздел 2. Реализация комплекса маркетинга**

Лекция № 4-5 (2 часа)

Разработка и распределение продукта

Вопросы и задания:

1. Комплекс маркетинга: 4Р, 5Р, 7Р.
2. Производственная функция маркетинга.
3. Жизненный цикл продукта.
4. Организация разработки продукта.
5. Сбытовая функция маркетинга.

Практическое занятие № 5 (2 часа)

Разработка и распределение продукта

Вопросы и задания:

1. Объясните сущность жизненного цикла продукта. Приведите пример деятельности конкретной организации (описание организации, рынка, продукта, потребителя) и обоснуйте реализацию 4х продуктов, находящихся на разных этапах жизненного цикла. Докажите результативность действий по реализации этих продуктов.
2. Объясните понимание нового продукта в маркетинге. На примере деятельности организации (описание организации, рынка, продукта, потребителя) в сфере: строительства; туризма; медицины; образования. Раскройте этапы разработки нового продукта. Обоснуйте результативность разработки нового продукта.
3. Объясните особенности формирования оптимального ассортимента продукции. На примере деятельности организации (описание организации, рынка, продукта, потребителя) обоснуйте формирование ассортимента по нескольким группам. Докажите результативность действий по формированию оптимального ассортимента.

4. Объясните сущность распределения продукта. Приведите пример деятельности производителя (описание организации, рынка, продукта, потребителя): одежды, автомобилей, муки, конфет. Раскройте порядок доведения продукта до конечного потребителя и обоснуйте результативность сбыта организацией продукции.

Лекция № 5-6 (2 часа)

Ценообразование и продвижение продукта

Вопросы и задания:

1. Ценообразование в маркетинге: сущность и виды.
2. Этапы установления цены.
3. Коммуникационная функция маркетинга.
4. Задачи воздействия организации на внешнюю среду.
5. Маркетинговые коммуникации.
6. Позиционирование продукта.
7. Реклама как инструмент маркетинговых коммуникаций.

Практические занятия № 6-7 (4 часа)

Ценообразование и продвижение продукта

Вопросы и задания:

1. Объясните назначение комплекса маркетинговых коммуникаций. На примере организации (описание организации, рынка, продукта, потребителя) продемонстрируйте реализацию: рекламы, прямых продаж, стимулирования продаж, PR, брендинга. Обоснуйте результативность их реализации.
2. Объясните назначение комплекса маркетинговых коммуникаций. Проясните на примере организации (описание организации, рынка, продукта, потребителя) реализацию маркетинговых коммуникаций: магазина бытовой техники; супермаркета; туристической компании; строительной компании; сервисного центра. Обоснуйте результативность реализации маркетинговых коммуникаций.
3. Объясните сущность позиционирования продукта. На примере организации (описание организации, рынка, продукта, потребителя) продемонстрируйте позицию ее продуктов. Обоснуйте результативность позиционирования.

Лекция № 6 (1 час)

Айдентика и брендинг

Вопросы и задания:

1. Айдентика как визуальная основа компании
2. Брендбук, гайдлайн, логобук
3. Базовый и расширенный набор айдентики
4. Брендинг и его уровни
5. Аудит айдентики

Практическое занятие № 8 (2 часа)

Контрольное мероприятие по разделу 2

## 5.2. Содержание самостоятельной работы по дисциплине (модулю)

### Содержание обязательной самостоятельной работы по дисциплине

| № п/п | Темы дисциплины                                    | Содержание самостоятельной работы                                                  | Продукты деятельности                                                           |
|-------|----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | Общая характеристика маркетинга                    | Разработка программы маркетингового исследования на примере конкретной организации | Письменная работа – программа маркетингового исследования выбранной организации |
| 2     | Покупательское поведение                           |                                                                                    |                                                                                 |
| 3     | Маркетинговая среда организации и МИС              |                                                                                    |                                                                                 |
| 4     | Сегментирование рынка и маркетинговые исследования |                                                                                    |                                                                                 |
| 5     | Разработка и распределение продукта                | Разработка комплекса маркетинга на примере конкретной организации                  | Письменная работа – комплекс маркетинга выбранной организации                   |
| 6     | Ценообразование и продвижение продукта             |                                                                                    |                                                                                 |
| 7     | Айдентика и брендинг                               |                                                                                    |                                                                                 |

### Содержание самостоятельной работы по дисциплине на выбор

| № п/п | Темы дисциплины                                    | Содержание самостоятельной работы                                                                                                                                                                      | Продукты деятельности                                                                                                                                        |
|-------|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | Общая характеристика маркетинга                    | Определение потребностей клиентов, которые удовлетворяет продукт организации. Обоснование целей маркетинга организации. Осуществление сегментирования рынка на примере конкретной организации на выбор | Письменная работа – определение потребностей клиентов, удовлетворяемых продуктами выбранной организации, формулировка целей маркетинга выбранной организации |
| 2     | Покупательское поведение                           |                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                              |
| 3     | Маркетинговая среда организации и МИС              |                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                              |
| 4     | Сегментирование рынка и маркетинговые исследования |                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                              |
|       |                                                    |                                                                                                                                                                                                        | Письменная работа – описание технологии сегментирования рынка выбранной организации                                                                          |

|   |                                        |                                                                                                                                         |                                                                                                                   |
|---|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5 | Разработка и распределение продукта    | Разработка плана проведения рекламной кампании в организации на выбор<br><br>Формирование ассортимента продуктов в организации на выбор | Письменная работа – план проведения рекламной кампании выбранной организации                                      |
| 6 | Ценообразование и продвижение продукта |                                                                                                                                         | Письменная работа – описание технологии формирования ассортимента продуктов (товаров/услуг) выбранной организации |
| 7 | Айдентика и брендинг                   |                                                                                                                                         |                                                                                                                   |

### 5.3. Образовательные технологии

При организации изучения дисциплины будут использованы следующие образовательные технологии: информационно-коммуникационные технологии, технология организации самостоятельной работы, технология рефлексивного обучения, технология модульного обучения, технология игрового обучения, технологии групповой дискуссии, интерактивные технологии, технология проблемного обучения, технология организации учебно-исследовательской деятельности, технология проектного обучения, технология развития критического мышления.

### 5.4. Текущий контроль, промежуточный контроль и промежуточная аттестация

Балльно-рейтинговая карта дисциплины оформлена как приложение к рабочей программе дисциплины.  
 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине оформлен отдельным документом.

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Дата обращения к электронным учебным изданиям, электронным образовательным ресурсам, современным базам данных и информационным справочным системам совпадает с датой утверждения рабочей программы

### 6.1. Рекомендуемая литература

#### 6.1.1. Основная литература

|      | Авторы, составители                                | Заглавие, ссылка на электронную библиотечную систему                                                                                                 | Издательство, год         |
|------|----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Л1.1 | Бугаев А. В.,<br>Васильев А.О.,<br>Кузнецова Е. И. | Маркетинг : учебник<br><a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=712652">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=712652</a> | Москва : Юнити-Дана, 2023 |

#### 6.1.2. Дополнительная литература

|      | Авторы, составители           | Заглавие, ссылка на электронную библиотечную систему                                                                                                                                                   | Издательство, год                   |
|------|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Л2.1 | Васильев Г.А.                 | Управление сервисными продуктами в маркетинге услуг : учебное пособие<br><a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=684630">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=684630</a> | Москва : Юнити, 2017                |
| Л2.2 | Давыденко Е.А.                | Маркетинг в информационном обществе: учебное пособие<br><a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=498917">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=498917</a>                  | Москва : Креативная экономика, 2018 |
| Л2.3 | Калужский М.Л.                | Маркетинг: учебник для вузов<br><a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=473029">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=473029</a>                                          | Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2017  |
| Л2.4 | Морозов Ю.В.,<br>Гришина В.Т. | Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник<br><a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=495786">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=495786</a>                  | Москва: Дашков и К°, 2018           |

### 6.2 Перечень программного обеспечения

- Acrobat Reader DC  
 - Dr.Web Desktop Security Suite, Dr.Web Server Security Suite  
 - GIMP  
 - Microsoft Office 365 Pro Plus - subscription license (12 month).  
 - Microsoft Windows 10 Education  
 - XnView  
 - Архиватор 7-Zip

### 6.3 Перечень информационных справочных систем, профессиональных баз данных

- ЭБС «Университетская библиотека онлайн»  
 - Базы данных Springer eBooks  
 - 1С:ИТС ПРОФ ВУЗ  
 - СПС «ГАРАНТ-Аналитик»  
 - СПС «Консультант-Плюс»

## 7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

|     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7.1 | Наименование специального помещения: учебная аудитория для проведения лекционных занятий, практических занятий, групповых консультаций, индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, Учебная аудитория. Оснащенность: Меловая доска-1шт., Комплект учебной мебели, ноутбук, проекционное оборудование (мультимедийный проектор и экран). |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|     |                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7.2 | Наименование специального помещения: помещение для самостоятельной работы, Читальный зал. Оснащенность: ПК-4шт. с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду СГСПУ, Письменный стол-4 шт., Парты-2 шт. |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### **8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Работа над теоретическим материалом происходит кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю.

Проработка рабочей программы дисциплины, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с информационными источниками в разных форматах.

Также в процессе изучения дисциплины методические рекомендации могут быть изданы отдельным документом.

Балльно-рейтинговая карта дисциплины «Маркетинг»

Курс 3 Семестр 6

| Вид контроля                                                   |                                                         | Минимальное количество баллов | Максимальное количество баллов |
|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| <b>Наименование раздела: «Рынок и его исследования»</b>        |                                                         |                               |                                |
| Текущий контроль по разделу:                                   |                                                         | 10                            | 26                             |
| 1                                                              | Аудиторная работа                                       | 5                             | 10                             |
| 2                                                              | Самостоятельная работа (специальные обязательные формы) | 5                             | 10                             |
| 3                                                              | Самостоятельная работа (специальные формы на выбор)     | 0                             | 6                              |
| Контрольное мероприятие по разделу                             |                                                         | 14                            | 20                             |
| Промежуточный контроль                                         |                                                         | 24                            | 46                             |
| <b>Наименование раздела: «Реализация комплекса маркетинга»</b> |                                                         |                               |                                |
| Текущий контроль по разделу:                                   |                                                         | 12                            | 28                             |
| 1                                                              | Аудиторная работа                                       | 5                             | 10                             |
| 2                                                              | Самостоятельная работа (специальные обязательные формы) | 7                             | 12                             |
| 3                                                              | Самостоятельная работа (специальные формы на выбор)     | 0                             | 6                              |
| Контрольное мероприятие по разделу                             |                                                         | 20                            | 26                             |
| Промежуточный контроль                                         |                                                         | 32                            | 54                             |
| Промежуточная аттестация                                       |                                                         | 56                            | 100                            |
| Итого:                                                         |                                                         | <b>56</b>                     | <b>100</b>                     |

| Виды контроля                                                 |                   | Перечень или примеры заданий, критерии оценки и количество баллов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Темы для изучения и образовательные результаты                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Текущий контроль по разделу «Рынок и его исследования»</b> |                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 1                                                             | Аудиторная работа | <p>Выполнение заданий на практических занятиях по дисциплине (максимальное количество баллов 10, минимальное – 5).</p> <p>Примеры заданий:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сформулируйте основные цели маркетинга. Обоснуйте идею каждой из целей маркетинга. На примере конкретных организаций продемонстрируйте реализацию основных целей маркетинга, указывая связь каждой цели с особенностями поведения потребителей. Обоснуйте результативность реализации цели маркетинга.</li> <li>2. Объясните особенности макросреды организации. Назовите факторы макросреды, которые необходимо учитывать производителю: спортивных велосипедов; коллекционных кукол; надувных лодок; хлебобулочных изделий. Обоснуйте важность факторов макросреды для каждого из перечисленных производителей.</li> <li>3. Объясните сущность нужд и потребностей людей. Обоснуйте потребности людей, которые могут быть удовлетворены следующими продуктами: диетические продукты; духи; домашний аквариум; посещение театра; туристской услугой.</li> <li>4. Объясните назначение маркетинговой информационной системы. Приведите пример конкретной организации, использующей в управлении маркетинговую информационную систему. Обоснуйте ее целесообразность и результативность.</li> </ol> | <p>Темы для изучения:</p> <p>Общая характеристика маркетинга<br/>             Покупательское поведение<br/>             Маркетинговая среда организации и МИС<br/>             Сегментирование рынка и маркетинговые исследования</p> <p>Образовательные результаты:</p> <p>Знает: сущность и назначение маркетинга; основные концепции и типы маркетинга; функции маркетинга; этапы и виды маркетингового исследования; особенности покупательского поведения и алгоритм процесса принятия решения о покупке;</p> |

|                                    |                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |       |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                    |                                             | 5. Объясните этапы проведения маркетингового исследования. На примере конкретной организации сферы услуг (конкретных организаций) сформулируйте решения на каждом этапе изучения микросреды и макросреды организации.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |       |  | Умеет: анализировать продукт организации как комплекс выгод для потребителя;<br>Владеет: технологией разработки программы маркетингового исследования в организации<br>Знает: особенности покупательского поведения и алгоритм процесса принятия решения о покупке.<br>Умеет: анализировать продукт организации как комплекс выгод для потребителя.<br>Владеет: технологией разработки нового продукта организации.<br>Знает: основные модели и состав элементов комплекса маркетинга; основные подходы к определению потребностей и их классификации; элементы внутренней и внешней маркетинговой среды организации; инструменты маркетинговых коммуникаций; сущность и составляющие маркетинговой политики организации; основное назначение маркетинговой службы организации и типы организационной структуры службы маркетинга.<br>Умеет: на примере определенной потребности представлять способы ее удовлетворения; определять влияние факторов внешней и внутренней среды на организацию; разрабатывать комплекс маркетинга для организации; различать сегменты рынка и целевые группы; анализировать маркетинговую политику организации.<br>Владеет: технологией разработки нового продукта организации<br>Знает: сущность и элементы маркетинговых коммуникаций; этапы формирования комплекса маркетинговых коммуникаций; правовые основы рекламной деятельности; основные понятия рекламной деятельности; виды |
| 2                                  | Самостоятельная работа (обязательные формы) | Задание: Разработайте программу маркетингового исследования на примере конкретной организации (максимальное количество баллов 10, минимальное – 5).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |       |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                                    |                                             | Критерии оценки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Баллы |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                                    |                                             | 1) Описана конкретная ситуация с указанием характеристик организации и внешней среды, определяя:<br>- размер организации, сферу ее деятельности;<br>- стратегические рыночные цели организации;<br>- ситуации на рынке (особенности рынка, темпы изменения ситуации, уровень конкуренции);                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 1     |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                                    |                                             | 2) Обоснована необходимость проведения маркетингового исследования для принятия решений по определению:<br>- цели маркетинга;<br>- и/или продукта организации (ассортимент, свойства продукта);<br>- и/или целевой группы потребителей одного из продуктов;<br>- и/или позиции продукта (продуктов) организации на рынке;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 2     |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                                    |                                             | 3) Обоснован(а), исходя из ситуации:<br>- проблема исследования;<br>- задача (задачи) исследования;<br>- выбор методов исследования;<br>- порядок, ресурсы и сроки проведения исследования;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 5     |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                                    |                                             | 4) Дана оценка (прогноз) результативности деятельности по разработке и реализации программы маркетингового исследования в приведенной ситуации.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 2     |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                                    |                                             | Итого баллов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 10    |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 3                                  | Самостоятельная работа (на выбор)           | Задания на выбор (максимальное количество баллов 6, минимальное – 0):<br>1. Приведите пример организации, иллюстрирующий ее маркетинговую деятельность. Определите потребности клиента, которые удовлетворяет продукт организации. Обоснуйте цель маркетинга на примере выбранной организации.<br>Критерии оценки:<br>1) Приведен пример организации, иллюстрирующий ее маркетинговую деятельность, определены потребности клиентов, которые удовлетворяет продукт организации – 1 балл;<br>2) Обоснована цель маркетинга организации – 1 балл.<br>2. Осуществите сегментирования рынка на примере конкретной организации.<br>Критерии оценки:<br>1) Приведен пример организации, иллюстрирующий ее маркетинговую деятельность, обоснована необходимость сегментирования рынка (указана цель маркетинга организации, продукты организации) – 1 балл;<br>2) Обоснована, исходя из ситуации: задача сегментирования рынка, отбор переменных для выделения сегментов, выбор метода сегментирования рынка – 2 балла<br>3) Дана оценка результативности сегментирования рынка в приведенной ситуации, определена целевая группа (целевые группы) потребителей – 1 балл. |       |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Контрольное мероприятие по разделу |                                             | Контрольное мероприятие по разделу 1 дисциплины включает:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |       |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>1. Тест с закрытыми вопросами по теории раздела 1 дисциплины (максимальное количество баллов – 5, минимальное – 3);</p> <p>2. Практическое задание по разделу 1 дисциплины (максимальное количество баллов – 15, минимальное – 11).</p> <p>Итого максимальное количество баллов за контрольное мероприятие по разделу 1 дисциплины – 20, минимальное – 14.</p> <p>Пример тестового задания:</p> <p>1) Маркетинг начинается с:</p> <p>а) выяснения потребностей людей;</p> <p>б) определения объемов производства;</p> <p>в) планирования стратегии сбыта товаров.</p> <p>2) Сегментация в маркетинге - это</p> <p>а) разбивка покупателей на группы по определенному признаку;</p> <p>б) наиболее рациональная схема реализации товара;</p> <p>в) определение географически выгодного места для реализации товара.</p> <p>3) Рынок, соответствующий положению, когда спрос превышает предложение – это:</p> <p>а) рынок производителя;</p> <p>б) рынок посредника;</p> <p>в) рынок продавца;</p> <p>г) рынок поставщика;</p> <p>д) рынок покупателя.</p> <p>Пример практического задания:</p> <p>Приведите пример организации, которой необходимо сегментировать рынок для предложения нового продукта (товара/услуги) и провести маркетинговое исследование. Обоснуйте конкретные действия по проведению сегментирования и маркетингового исследования, оцените их результативность.</p> <p>Критерии оценки:</p> <p>1. В приведённой ситуации указаны необходимые для обоснования использования технологии общие характеристики организации (название, размер, сфера деятельности, вид деятельности, географическое положение, срок работы на рынке, цели) – 1 балл.</p> <p>2. В приведённой ситуации указаны необходимые для обоснования использования технологии общие характеристики рынка (тип рынка, конкуренты, партнеры); общие характеристики продукта (свойства продукта, ассортимент) – 1 балл.</p> <p>3. В приведённой ситуации указаны необходимые для обоснования использования технологии общие характеристики потребителей (сегмент и/или целевая группа, потребности, спрос, особенности поведения) – 1 балл.</p> <p>4. Обоснована необходимость сегментирования рынка с объяснением его назначения в данной ситуации – 1 балл.</p> <p>5. Приведено обоснование в приведенной ситуации задач сегментирования рынка, отбора характеристик сегментирования рынка, выбора методов сегментирования рынка – 4 балла.</p> <p>6. Дана оценка результативности действий по сегментированию рынка в приведенной ситуации – 1 балл.</p> <p>7. Обоснована необходимость осуществления в данной ситуации маркетингового исследования, даны характеристики его особенностей – 1 балл.</p> | <p>рекламы; участников рекламного процесса; этапы рекламной (коммуникационной) кампании; условия эффективной рекламной (коммуникационной) кампании; основные подходы к оценке эффективности рекламной кампании.</p> <p>Умеет: ставить задачи комплекса маркетинговых коммуникаций организаций; анализировать средства распространения рекламы; подбирать рекламу продуктов (товаров и услуг) для определенного психотипа потребителей; анализировать рекламное сообщение; составлять план рекламной (коммуникационной) кампании; оценивать эффективность рекламной (коммуникационной) кампании.</p> <p>Владеет: технологией разработки плана проведения рекламной (коммуникационной) кампании в организации</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                      |                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |       |                                                                                                             |   |                                                                                                                      |   |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|--|
|                                                                                                                      |                                             | 8. Приведено обоснование в приведенной ситуации проблемы маркетингового исследования; задач маркетингового исследования, связанных с проблемой; методов маркетингового исследования с учетом задач – 4 балла.<br>9. Дана оценка результативности действий по осуществлению в приведенной ситуации маркетингового исследования – 1 балл.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |       |                                                                                                             |   |                                                                                                                      |   |  |
| Промежуточный контроль (количество баллов)                                                                           |                                             | от 24 до 46 баллов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |       |                                                                                                             |   |                                                                                                                      |   |  |
| Текущий контроль по разделу «Реализация комплекса маркетинга»                                                        |                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |       |                                                                                                             |   |                                                                                                                      |   |  |
| 1                                                                                                                    | Аудиторная работа                           | Выполнение заданий на практических занятиях по дисциплине (максимальное количество баллов 10, минимальное – 5).<br>Примеры заданий:<br>1. Объясните сущность жизненного цикла продукта. Приведите пример деятельности конкретной организации (описание организации, рынка, продукта, потребителя) и обоснуйте реализацию 4-х продуктов, находящихся на разных этапах жизненного цикла. Докажите результативность действий по реализации этих продуктов.<br>2. Объясните назначение комплекса маркетинговых коммуникаций. На примере организации сферы услуг (описание организации, рынка, продукта, потребителя) продемонстрируйте реализацию: рекламы, прямых продаж, стимулирования продаж, PR, брендинга. Обоснуйте результативность их реализации.<br>3. Объясните особенности установления оптимальной цены на продукт. Приведите пример организации (описание организации, рынка, продукта, потребителя). В соответствии с ситуацией: определите и обоснуйте задачу ценообразования; объясните характера спроса; представьте расчет издержек; представьте результаты анализа цен и товаров конкурентов; обоснуйте выбор метода (методов) ценообразования; произведите расчет цены. Обоснуйте установленную цену на продукт как оптимальную.<br>4. Объясните назначение маркетинговой (продуктовой) политики организации сферы услуг. Приведите пример конкретной организации, опишите продукт (продукты) организации, целевую группу (целевые группы) потребителей и конкурентную среду. Объясните маркетинговую стратегию организации и обоснуйте реализуемую маркетинговую политику (продуктовую политику (требования к ассортименту продуктов)). Обоснуйте результативность разработки маркетинговой политики организации.<br>5. Проанализируйте организационную структуру маркетинговой службы на примере конкретной организации сферы услуг. Предложите рекомендации по ее совершенствованию. | Темы для изучения:<br>Разработка и распределение продукта<br>Ценообразование и продвижение продукта<br>Айдентика и брендинг<br><br>Образовательные результаты:<br>Знает: сущность и назначение маркетинга; основные концепции и типы маркетинга; функции маркетинга; этапы и виды маркетингового исследования; особенности покупательского поведения и алгоритм процесса принятия решения о покупке;<br>Умеет: анализировать продукт организации как комплекс выгод для потребителя;<br>Владеет: технологией разработки программы маркетингового исследования в организации<br>Знает: особенности покупательского поведения и алгоритм процесса принятия решения о покупке.<br>Умеет: анализировать продукт организации как комплекс выгод для потребителя.<br>Владеет: технологией разработки нового продукта организации.<br>Знает: основные модели и состав элементов комплекса маркетинга; основные подходы к определению потребностей и их классификации; элементы внутренней и внешней маркетинговой среды организации; инструменты маркетинговых коммуникаций; сущность и |       |                                                                                                             |   |                                                                                                                      |   |  |
| 2                                                                                                                    | Самостоятельная работа (обязательные формы) | Задание: Разработайте комплекс маркетинга на примере конкретной организации: раскройте взаимосвязь изменений элементов комплекса маркетинга (продукт, цена, размещение, продвижение, персонал). Обоснуйте результативность реализации организацией комплекса маркетинга (максимальное количество баллов 12, минимальное – 7). <table><tr><td>Критерии оценки</td><td>Баллы</td></tr><tr><td>1) Указаны характеристики организации, необходимые для дальнейшего обоснования проекта комплекса маркетинга</td><td>1</td></tr><tr><td>2) Указаны характеристики продукта организации, необходимые для дальнейшего обоснования проекта комплекса маркетинга</td><td>1</td></tr></table>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Критерии оценки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Баллы | 1) Указаны характеристики организации, необходимые для дальнейшего обоснования проекта комплекса маркетинга | 1 | 2) Указаны характеристики продукта организации, необходимые для дальнейшего обоснования проекта комплекса маркетинга | 1 |  |
| Критерии оценки                                                                                                      | Баллы                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |       |                                                                                                             |   |                                                                                                                      |   |  |
| 1) Указаны характеристики организации, необходимые для дальнейшего обоснования проекта комплекса маркетинга          | 1                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |       |                                                                                                             |   |                                                                                                                      |   |  |
| 2) Указаны характеристики продукта организации, необходимые для дальнейшего обоснования проекта комплекса маркетинга | 1                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |       |                                                                                                             |   |                                                                                                                      |   |  |

|                                    |                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                    |                                   | 3) Указаны характеристики потребителей продукта организации, необходимые для дальнейшего обоснования проекта комплекса маркетинга                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 1  | составляющие маркетинговой политики организации; основное назначение маркетинговой службы организации и типы организационной структуры службы маркетинга.<br>Умеет: на примере определенной потребности представлять способы ее удовлетворения; определять влияние факторов внешней и внутренней среды на организацию; разрабатывать комплекс маркетинга для организации; различать сегменты рынка и целевые группы; анализировать маркетинговую политику организации.<br>Владеет: технологией разработки нового продукта организации<br>Знает: сущность и элементы маркетинговых коммуникаций; этапы формирования комплекса маркетинговых коммуникаций; правовые основы рекламной деятельности; основные понятия рекламной деятельности; виды рекламы; участников рекламного процесса; этапы рекламной (коммуникационной) кампании; условия эффективной рекламной (коммуникационной) кампании; основные подходы к оценке эффективности рекламной кампании.<br>Умеет: ставить задачи комплекса маркетинговых коммуникаций организаций; анализировать средства распространения рекламы; подбирать рекламу продуктов (товаров и услуг) для определенного психотипа потребителей; анализировать рекламное сообщение; составлять план рекламной (коммуникационной) кампании; оценивать эффективность рекламной (коммуникационной) кампании.<br>Владеет: технологией разработки плана проведения рекламной (коммуникационной) кампании в организации |
|                                    |                                   | 4) Указаны характеристики рынка организации, необходимые для дальнейшего обоснования проекта комплекса маркетинга                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 1  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|                                    |                                   | 5) Обоснована необходимость разработки в данной ситуации комплекса маркетинга                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 2  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|                                    |                                   | 6) Сделан прогноз последствий для организации разработки комплекса маркетинга                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 1  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|                                    |                                   | 7) Продемонстрирована технология разработки комплекса маркетинга в организации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 4  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|                                    |                                   | 8) Дана оценка результативности разработки комплекса маркетинга в организации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 1  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|                                    |                                   | Итого баллов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 12 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 3                                  | Самостоятельная работа (на выбор) | Задания на выбор (максимальное количество баллов 6, минимальное – 0):<br>1. Приведите пример организации, иллюстрирующий ее маркетинговую деятельность. Обоснуйте необходимость оптимизации ассортимента ее продуктов. Обоснуйте требования к реализуемым продуктам, требования к новым продуктам, требования к оптимизации ассортимента с учетом жизненного цикла продуктов.<br>Критерии оценки:<br>1) Приведен пример организации, иллюстрирующий ее маркетинговую деятельность, обоснована необходимость оптимизации ассортимента (указана цель маркетинга организации, уровень спроса, цены и продукты конкурентов, позиции конкурирующих продуктов) – 1 балл;<br>2) Обоснованы требования к реализуемым продуктам, требования к новым продуктам, требования к оптимизации ассортимента с учетом жизненного цикла продуктов – 2 балла.<br>2. Приведите пример организации, иллюстрирующий ее маркетинговую деятельность. Разработайте план проведения рекламной кампании на примере выбранной организации.<br>Критерии оценки:<br>1) Приведен пример организации, иллюстрирующий ее маркетинговую деятельность, обоснована необходимость проведения рекламной кампании (указан продукт организации, целевая группа потребителей, цель маркетинга организации) – 1 балл;<br>2) Обоснована, исходя из ситуации: задачи рекламной кампании, критерии эффективности рекламной кампании, отбор элементы маркетинговых коммуникаций и средства их реализации, порядок и сроки реализации рекламной кампании – 2 балла. |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Контрольное мероприятие по разделу |                                   | Контрольное мероприятие по разделу 2 дисциплины включает:<br>1. Тест с закрытыми вопросами по теории раздела 2 дисциплины (максимальное количество баллов – 5, минимальное – 3);<br>2. Практическое задание по разделу 2 дисциплины (максимальное количество баллов – 21, минимальное – 17).<br>Итого максимальное количество баллов за контрольное мероприятие по разделу 1 дисциплины – 26, минимальное – 20.<br>Пример тестового задания:<br>1. Жизненный цикл продукта – это:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  | <p>а) интервал времени, в котором спрос на продукт проходит все возможные фазы и возвращается к исходной точке;</p> <p>б) интервал времени от момента приобретения до момента утилизации, прекращения существования продукта;</p> <p>в) процесс развития продаж продукта и получение прибыли;</p> <p>г) совокупность фаз внедрения продукта на рынок, роста продаж, зрелости продукта и спада продаж;</p> <p>д) интервал времени, который начинается с разработки нового продукта и заканчивается прекращением его производства.</p> <p>2. На кого не могут быть направлены мероприятия по стимулированию сбыта?</p> <p>а) на посредников;</p> <p>б) на поставщиков;</p> <p>в) на потребителей;</p> <p>г) на общественность;</p> <p>д) на продавцов.</p> <p>3. Конечной целью маркетинга является:</p> <p>а) сбыт продукции по наиболее выгодным ценам;</p> <p>б) полное удовлетворение потребностей людей;</p> <p>в) обеспечение прибыли предприятию при наиболее полном удовлетворении потребностей людей.</p> <p>Пример практического задания:</p> <p>Приведите пример организации, которой необходимо разработать новый продукт, изменить продуктовую и ценовую политики. Обоснуйте конкретные действия по разработке нового продукта и изменению продуктовой и ценовой политики. Оцените результативность действий.</p> <p>Критерии оценки:</p> <p>1. В приведённой ситуации указаны необходимые для обоснования использования технологии общие характеристики организации (название, размер, сфера деятельности, вид деятельности, географическое положение, срок работы на рынке, цели) – 1 балл.</p> <p>2. В приведённой ситуации указаны необходимые для обоснования использования технологии общие характеристики рынка (тип рынка, конкуренты, партнеры); общие характеристики продукта (свойства продукта, ассортимент) – 2 балла.</p> <p>3. В приведённой ситуации указаны необходимые для обоснования использования технологии общие характеристики потребителей (сегмент и/или целевая группа, потребности, спрос, особенности поведения) – 2 балла.</p> <p>4. Обоснована необходимость в данной ситуации разработки нового продукта – 2 балла.</p> <p>5. Приведено обоснование в приведенной ситуации отбора идеи нового продукта – 1 балл.</p> <p>6. Приведено обоснование в приведенной ситуации характеристик нового продукта – 1 балл.</p> <p>7. Дана оценка результативности действий по разработке нового продукта в приведенной ситуации – 1 балл.</p> <p>9. Обоснована необходимость изменения (разработки) продуктовой политики организации – 2 балла.</p> <p>10. Приведено обоснование в приведенной ситуации реализации требований к продуктам организации, включая новые (разрабатываемые) продукты – 1 балл.</p> |  |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |  |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|                                            | <p>11. Приведено обоснование в приведенной ситуации реализации требований к формированию ассортимента продуктов по группам – 1 балл.</p> <p>12. Приведено обоснование в приведенной ситуации реализации требований к оптимизации ассортимента с учетом жизненного цикла продуктов – 1 балл.</p> <p>13. Дана оценка результативности действий по изменению (разработки) продуктовой политики организации в приведенной ситуации – 1 балл.</p> <p>14. Обоснована необходимость изменения (разработки) ценовой политики организации – 2 балла.</p> <p>15. Приведено обоснование в приведенной ситуации реализации требований к определению диапазона цен на продукты – 1 балл.</p> <p>16. Приведено обоснование в приведенной ситуации реализации требований к снижению/повышению цены с учетом этапа жизненного цикла продукта – 1 балл.</p> <p>17. Дана оценка результативности действий по изменению (разработки) ценовой политики организации в приведенной ситуации – 1 балл.</p> |  |
| Промежуточный контроль (количество баллов) | от 32 до 54 баллов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |
| Промежуточная аттестация                   | Представлены в фонде оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |