

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Самарский государственный аграрный университет»

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной,  
воспитательной работе и  
молодежной политике  
Ю.З. Кирова



*Ю.З. Кирова*

«30»

*мая*

2024 г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Маркетинг

Специальность: *38.05.01 Экономическая безопасность*

Специализация: *Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности*

Название кафедры: *Государственное управление и деловое администрирование*

Квалификация: *экономист*

Форма обучения: *очная, заочная*

Кинель 2024

## 1 ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения учебной дисциплины «Маркетинг» является формирование системы компетенций в области маркетинговой деятельности в условиях рыночной экономики.

Основные задачи дисциплины:

- освоение методологических основ маркетинга как комплексного подхода к управлению производством и реализацией продукции на рынках с учетом спроса и требований потребителей;
- рассмотрение маркетинга как функции управления деятельностью фирм;
- выявление особенностей использования маркетинга в повышении эффективности экономической деятельности.

## 2 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина Б1.В.06 «Маркетинг» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана.

Дисциплина изучается в 4 семестре на 2 курсе очной и заочной форм обучения.

## 3 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ / ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ЗАВЕРШЕНИИ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций (в соответствии с ФГОС ВО и требованиями к результатам освоения ОПОП).

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикаторов достижения компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	ИД-1/УК-1 Анализирует проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними	Знать: инструменты критического анализа проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработки маркетинговой стратегии действий. Уметь: обосновать применения инструментов критического анализа проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработки стратегии действий. Владеть: навыками критического анализа проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработки стратегии действий
	ИД-2/УК-1 Осуществляет поиск, отбор и систематизацию информации для определения альтернативных вариантов решений	Знать: методы системного и критического анализа; Уметь: применять методы системного подхода и критического анализа проблемных ситуаций в маркетинге; Владеть: методологией системного и критического анализа проблемных ситуаций;
	ИД-3/УК-1 Критически оценивает надежность источников информации, работает с противоречивой информацией из разных источников	Знать: методы сбора информации; Уметь: проводить сравнительный анализ информации; Владеть: навыками работы с противоречивой маркетинговой информацией.
	ИД-4/УК-1 Предлагает и поддерживает аргументированно	Знать: методики разработки стратегии действий для выявления и решения проблемной ситуации

	стратегию решения проблемной ситуации на основе системного и междисциплинарного подходов с учетом ограничений и рисков	Уметь: разрабатывать стратегию действий, принимать конкретные решения для ее реализации. Владеть: методиками постановки цели, определения способов ее достижения, разработки стратегий действий в маркетинге
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	ИД-1/УК-10 Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике	Знать: Законодательство РФ, принципы и устройство экономики РФ Уметь: анализировать изменение экономических процессов; Владеть: навыками исследования изменений в законодательстве и экономике страны
	ИД-2/УК-10 Использует методы и инструменты необходимые для принятия экономических решений в различных областях жизнедеятельности	Знать: перечень основных документов, регламентирующих маркетинговую деятельность; Уметь: выбрать оптимальные методы, необходимые для принятия решений. Владеть: навыками использования инструментов, необходимых для принятия экономических решений
	ИД-3/УК-10 Принимает обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.	Знать: источники финансирования профессиональной деятельности; принципы планирования экономической деятельности; критерии оценки затрат и обоснованность экономических решений. Уметь: ориентироваться в текущей информации, строить прогнозы в целях принятия экономических решений; Владеть: методами принятия управленческих решений в области маркетинга.

## 4 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 4.1 Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зачётных единиц, 144 часов.  
для очной формы обучения

Вид учебной работы		Трудоёмкость дисциплины		Семестры (кол-во недель в семестре)
		Всего часов	Объем контактной работы	3 (18)
<b>Аудиторная контактная работа (всего)</b>		54	54	54
в том числе:	Лекции	36	36	36
	Практические занятия	18	18	18
<b>Самостоятельная работа (всего), в том числе:</b>		90	0,25	90
СРС в семестре:	Изучение вопросов, выносимых на самостоятельное изучение	64		64
	Подготовка к практическим занятиям	18		18
СРС в сессию:	Зачет	8	0,25	8
<b>Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)</b>		зачет		зачет
<b>Общая трудоёмкость, ч.</b>		144	54,25	144
<b>Общая трудоёмкость, зачетные единицы</b>		4		4

**для заочной формы обучения**

Вид учебной работы		Трудоёмкость дисциплины		Семестры (кол-во недель в семестре)
		Всего часов	Объем контактной работы	4 (18)
<b>Аудиторная контактная работа (всего)</b>		14	14	14
в том числе:	Лекции	8	8	8
	Практические занятия	6	6	6
<b>Самостоятельная работа (всего), в том числе:</b>		130	0,25	130
СРС в семестре:	Изучение вопросов, выносимых на самостоятельное изучение	86		86
	Подготовка к практическим занятиям	40		40
СРС в сессию:	Зачет	4	0,25	4
<b>Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)</b>		зачет		зачет
<b>Общая трудоёмкость, ч.</b>		144	16,25	144
<b>Общая трудоёмкость, зачетные единицы</b>		4		4

**4.2 Тематический план лекционных занятий**

**для очной формы обучения**

№ п/п	Темы лекционных занятий	Трудоёмкость, ч.
1	Теоретические основы маркетинга	4
2	Особенности маркетинга в сельском хозяйстве	4
3	Маркетинговые исследования	4
4	Маркетинговая информация	2
5	Маркетинговая среда	2
6	Роль потребителя на рынке	2
7	Сегментирование рынка и позиционирование	2
8	Маркетинговые стратегии	2
9	Товар и товарная политика	2
10	Цена и ценовая политика	2
11	Распределение товаров и система товародвижения	4
12	Система маркетинговых коммуникаций	2
13	Маркетинг территорий	2
14	Международный маркетинг	2
<b>Всего:</b>		<b>36</b>

**для заочной формы обучения**

№ п/п	Темы лекционных занятий	Трудоёмкость, ч.
1	Теоретические основы маркетинга	2
2	Маркетинговые исследования	2
3	Маркетинговая среда	2
4	Комплекс маркетинга	2
<b>Всего:</b>		<b>8</b>

#### 4.3 Тематический план практических занятий

##### для очной формы обучения

№ п/п	Темы практических занятий	Трудоемкость, ч.
1.	Теоретические основы маркетинга.	1
2.	Особенности маркетинга в сельском хозяйстве	1
3.	Маркетинговые исследования	1
4.	Маркетинговая информация	1
5.	Маркетинговая среда.	1
6.	Роль потребителя на рынке	1
7.	Сегментирование рынка и позиционирование	2
8.	Маркетинговые стратегии	2
9.	Товар и товарная политика	1
10.	Цена и ценовая политика	1
11.	Распределение товаров и система товародвижения	2
12.	Система маркетинговых коммуникаций	2
13.	Маркетинг территорий	1
14.	Международный маркетинг	1
<b>Всего</b>		<b>18</b>

##### для заочной формы обучения

№ п/п	Темы практических занятий	Трудоемкость, ч.
1.	Теоретические основы маркетинга	2
2.	Маркетинговые исследования	2
3.	Комплекс маркетинга	2
<b>Всего</b>		<b>6</b>

#### 4.4 Тематический план лабораторных работ.

Лабораторные работы планом не предусмотрены.

#### 4.5 Самостоятельная работа

##### для очной формы обучения

Вид самостоятельной работы	Название (содержание работы)	Объем акад. часы
Изучение вопросов, выносимых на самостоятельное изучение	Самостоятельное изучение литературы по дисциплине	64
Подготовка к практическим занятиям	Изучение пройденного лекционного материалы	18
Зачет	Подготовка к зачету	8
<b>ИТОГО</b>		<b>90</b>

##### для заочной формы обучения

Вид самостоятельной работы	Название (содержание работы)	Объем акад. часы
Изучение вопросов, выносимых на самостоятельное изучение	Самостоятельное изучение литературы по дисциплине	86
Подготовка к практическим занятиям	Изучение пройденного лекционного материалы	40
Зачет	Подготовка к зачету	4
<b>ИТОГО</b>		<b>130</b>

## 5 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Изучение дисциплины необходимо начать с ознакомления с рабочей программой. Особое внимание следует обратить на вопросы, выносимые для самостоятельного изучения. В тезисах лекций представлен теоретический материал по дисциплине согласно рабочему плану, в конце приведены вопросы для контроля знаний.

Изучая дисциплину необходимо равномерно распределять время на проработку лекций, самостоятельную работу по выполнению практических работ, самостоятельную работу по подготовке к практическим занятиям. Вопросы теоретического курса, вынесенные на самостоятельное изучение, наиболее целесообразно осваивать сразу после прочитанной лекции, составляя конспект по вопросу в тетради с лекционным материалом.

Если при изучении дисциплины у студентов возникают вопросы, то их можно обсудить на консультациях под руководством преподавателя.

Специфика дисциплины заключается в том, что помимо изучения теоретических вопросов, студенту необходимо приобрести практические навыки, связанные с умением ориентироваться в факторах формирования внешней макро- и микросреды маркетинга, составлять в письменной форме опросные листы-анкеты, определять выборку опрашиваемых, сегментировать рынок по критериям, составлять маркетинговую программу для предприятия.

При работе с литературой следует обратить внимание на источники основной и дополнительной литературы, приведенные в рабочей программе. Для большего представления о дисциплине возможно ознакомление с периодическими изданиями последних лет, Интернет-источниками.

При подготовке к зачету особое внимание следует обратить на следующие моменты: зачет проводится в устной форме, при подготовке лучше структурировать и конспектировать материал.

## 6 ОСНОВНАЯ, ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА, ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ»:

### 6.1 Основная литература:

6.1.1. Морозова, В. Н. Маркетинг : учебное пособие / В. Н. Морозова, С. А. Абидова. — Москва : РТУ МИРЭА, 2019. — 61 с. — URL: <https://e.lanbook.com/book/171470>

6.1.2. Магомедов, М. Г. Маркетинг : учебное пособие / М. Г. Магомедов. — Ростов-на-Дону : Донской ГТУ, 2017. — 133 с. — URL: <https://e.lanbook.com/book/238241>

6.1.3 Чернопяттов, А. М. Маркетинг [Электронный ресурс] : учебник. — М. : Издательство «Палеотип», 2015. — 346 с. — Режим доступа : <https://rucont.ru/efd/322448>.

### 6.2 Дополнительная литература:

6.2.1. Маркетинг [Электронный ресурс] : учебное пособие / И. Н. Сотникова, М. Н. Купряева. — Самара : РИЦ СГСХА, 2016. — 94 с. — Режим доступа : <https://rucont.ru/efd/369096>

6.2.2 Кислицина, В. В. Маркетинг [Электронный ресурс] : учебник для вузов / В. В. Кислицина. — Киров : Изд-во ВятГГУ, 2011. — 516 с. — Режим доступа : <https://lib.rucont.ru/efd/232790>

6.2.3. Евдокимов, О. Г. Основы маркетинга : учебно-методическое пособие / О. Г. Евдокимов. — Москва : РУТ (МИИТ), 2020. — 101 с. — URL: <https://e.lanbook.com/book/175923>

### 6.3. Программное обеспечение:

6.3.1. Microsoft Windows 7 Профессиональная 6.1.7601 Service Pack 1;

6.3.2. Microsoft Windows SL 8.1 RU AE OLP NL;

- 6.3.3. Microsoft Office стандартный 2013;
- 6.3.4. Microsoft Office Standard 2010;
- 6.3.5. Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition;
- 6.3.6. WinRAR:3.x: Standard License – educational –EXT;
- 6.3.7. 7 zip (свободный доступ).

#### 6.4. Перечень информационно-справочных систем и профессиональных баз данных:

- 6.4.1. <http://www.consultant.ru> – справочная правовая система «Консультант Плюс».
- 6.4.2. <http://www.garant.ru> – справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации «Гарант».
- 6.4.3. [www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru) – научная электронная библиотека.

### 7 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	Учебная аудитория для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения № 3234 <i>Самарская обл., г. Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Спортивная, д. 8А.</i>	18 посадочных мест, укомплектованная специализированной мебелью (столы, стулья, учебная доска) и техническими средствами обучения (телевизор, компьютер)
2	Помещение для самостоятельной работы, аудитория № 3210 (компьютерный класс) <i>Самарская обл., г. Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Спортивная, д. 8А.</i>	Помещение на 14 посадочных мест, укомплектованное специализированной мебелью (компьютерные столы, стулья) и оснащенное компьютерной техникой (14 рабочих станций), подключенной к сети «Интернет» и обеспечивающей доступ в электронную информационно-образовательную среду университета

### 8 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ

#### 8.1 Виды и формы контроля по дисциплине

Контроль уровня усвоенных знаний, усвоенных умений и приобретенных навыков (владений) осуществляется в рамках текущего и промежуточного контроля в соответствии с Положением о текущем контроле и промежуточной аттестации обучающихся.

Текущий контроль освоения компетенций по дисциплине проводится при изучении теоретического материала, выполнении заданий на практических занятиях, выполнении индивидуальных заданий в форме деловой игры. Текущему контролю подлежат посещаемость обучающимися аудиторных занятий и работа на занятиях.

Итоговой оценкой освоения компетенций является промежуточная аттестация в форме зачета, проводимая с учетом результатов текущего контроля в 4 семестре.

## 8.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

### *Оценочные средства для проведения текущей аттестации*

#### *Ситуационные и практические задачи*

Фирма предполагает использовать разъездных розничных торговцев (коммивояжеров, агентов) в четырех географически обособленных сегментах рынка.

В сегменте А численность вероятных клиентов (реальных и потенциальных потребителей) равна 50, а рациональное количество посещений каждого из них определяется как четыре раза в месяц.

В сегменте Б имеется 70 потенциальных клиентов, а рациональная частота их посещений – два раза в месяц.

В сегментах В и Г соответственно 100 и 150 клиентов, которых желательно посетить: в сегменте В – раз в месяц, а в сегменте Г – раз в два месяца.

В соответствии с установленными на фирме нормами каждый торговый агент работает в среднем 20 рабочих дней в месяц, а ежедневная усредненная норма одного агента составляет четыре посещения в день.

Кроме того, из каждых ста посещений десять являются незапланированными и осуществляются агентами по собственной инициативе или вследствие появления побочной информации. К тому же примерно 5% посещений могут не состояться по техническим причинам: неисправность автомобиля, отсутствие клиента и пр.

Вопросы и задания:

1) Рассчитайте общее количество плановых посещений клиентов фирмы в месяц. 2) Учтите вероятный процент незапланированных и несостоявшихся посещений и определите потребное фирме количество сотрудников (ставок по штату).

#### *Задача № 2.*

Представьте себе, что вам поручено провести маркетинговое исследование для определения объема и структуры спроса на молочные продукты (макаронные изделия, овощи и т.д.). Как бы вы организовали исследование? Разработайте анкету для опроса потенциальных покупателей. Обсудите содержание анкеты в группе, опросите несколько покупателей, напишите рекомендации для производителей (продавцов) этих товаров.

#### *Задача № 3.*

Составьте сравнительные таблицы преимуществ и недостатков:

- а) методов сбора первичной информации по следующей форме:
- б) первичной и вторичной маркетинговой информации;
- в) открытых и закрытых вопросов в анкете;
- г) способов проведения маркетинговых исследований.

#### *Задача № 4*

Группа основателей фирмы начинает свою деятельность и планирует сосредоточить ее на производстве обуви. На первом этапе предусматривается сконцентрировать усилия и средства на узком сегменте – мужской и женской обуви больших размеров. Общее количество потребителей составляет 650000 лиц, среди них 49% - мужчины. Данные проведенных исследований свидетельствуют о том, что количество потребителей, имеющих большой размер, составляет 25% от общего количества взрослого населения. Фирма решила работать в расчете на потенциального покупателя, доля которого составляет 62% от общего количества потенциальных покупателей со средним достатком, удельный вес которых составляет 40%. Средняя стоимость одной единицы женской обуви осенне-зимнего ассортимента – 380 ден. ед., мужской – 280 ден. ед. Фирме через год необходимо вернуть кредит в размере 150000 ден. ед. Доля рынка первого года – 25%. Определить привлекательность сегмента рынка обуви больших размеров, рассчитав емкость целевого сегмента рынка.



## ***Методика выполнения практических и ситуационных задач***

### *Задание:*

Сравните упаковки. По сумме баллов составьте рейтинг представленных упаковок. Используйте для оценки 5-балльную шкалу: 1 балл - упаковка категорически не соответствует требованиям, предъявляемым к этому показателю; 2 балла - не соответствует; 3 балла - и соответствует, и не соответствует (нейтральная оценка); 4 балла – соответствует; 5 баллов - упаковка полностью соответствует предъявляемым требованиям. Сделайте выводы в отношении каждой из представленных упаковок. Каковы их конкурентные преимущества? Какие недостатки следует устранить?

*Цель занятия.* Изучив теоретический материал, оценить упаковку продуктов питания по предложенным образцам. Проанализировать, какие изменения произошли в упаковке за последние годы. На основе анализа внести конкретные предложения по совершенствованию предложенных упаковочных материалов.

*Методика выполнения.* Группа делится на две подгруппы и в каждой необходимо оценить упаковку продуктов питания по предложенным образцам и проанализировать, какие изменения произошли в упаковке за последние годы. Сравните упаковки по показателям: функциональные свойства (простота в обращении, удобство хранения, удобство транспортировки, безопасность, дешевизна, барьерные свойства); полнота информации (наименование продукта, наименование и местонахождение (адрес) изготовителя, масса нетто или объем, состав, срок годности или срок хранения, ГОСТ или ТУ, пищевая и энергетическая ценность 100г продукта, условия хранения (если они отличаются от обычных), информация о сертификации, способ употребления (приготовления), вид, сорт (при наличии), товарный знак изготовителя (при наличии); дизайн (цельность образа, «честность» упаковки, индивидуальность упаковки, информация (читаемость, размер надписей, контрастность), цветовое решение упаковки, возможность внесения изменений).

Данный процесс носит соревновательный характер, то есть подгруппа, справившаяся с поставленной задачей быстро и правильно, получает дополнительный балл, позволяющий не отвечать на дополнительные вопросы. После того, как две подгруппы справились с заданием, делаются выводы.

### ***Критерии и шкала оценки практических и ситуационных задач:***

- оценка «зачтено» выставляется обучающимся, если они свободно владеют материалом, ориентируются в основных понятиях дисциплины и могут безошибочно произвести необходимые расчеты;

- оценка «не зачтено» выставляется обучающимся, не владеющим основополагающими знаниями по поставленному вопросу, если они не ориентируются в основных понятиях и не могут произвести расчеты, не исправляют своих ошибок после наводящих вопросов.

### *Деловая игра*

*Деловая игра на тему: «Коммуникационная политика».*

#### **Методика выполнения**

*Цель:* изучить возможности формирования спроса и стимулирования сбыта.

#### *Правила:*

Группа делится на две подгруппы, они выбирают, какой продукт будут продавать. Используя теоретические знания, разыграть ситуацию. Преподаватель в этой игре выполняет организационные функции и роль модератора, проверяет полноту осуществления всех

#### *Порядок проведения игры:*

1. Повторить понятия, необходимые для проведения игры.
2. Объяснить обучающимся цели и правила игры.

3. Разделить обучающихся на две подгруппы.
4. Разыграть ситуацию в ролях: первая подгруппа студентов – продавцы; вторая подгруппа – покупатели.
6. Обсудить результаты игры и подвести итоги.

### **Критерии и шкала оценки деловой игры:**

- оценка «зачтено» выставляется обучающимся, если они свободно владеют материалом, ориентируются в ситуации и используют теоретические знания по коммуникационной политике;
- оценка «не зачтено» выставляется обучающимся, не владеющим основополагающими знаниями по поставленному вопросу, если они не ориентируются в ситуации, не используют теоретические знания по коммуникационной политике, не исправляют своих ошибок после наводящих вопросов.

### *Устный опрос*

#### Контрольные вопросы по темам дисциплины

##### Раздел 1: Методологические основы маркетинга

1. Что является предметом дисциплины «Маркетинг»?
2. Что представляет собой рынок?
3. Какие концепции применяются в маркетинге?
4. Какие существуют основные типы и субъекты маркетинга?
5. Какие существуют принципы и функции маркетинга?

##### Раздел 2: Маркетинговая информационная система

1. Что представляют собой «маркетинговые исследования»?
2. Какие цели и принципы маркетинговых исследований?
3. Какие существуют методы проведения маркетинговых исследований?
4. Дайте определение маркетинговой информации?
5. Что представляет собой «маркетинговая среда предприятия»?
6. Какие существуют факторы макросреды предприятия?
7. Какие существуют факторы микросреды предприятия?
8. Охарактеризуйте потребительские рынки?
9. Какая существует иерархия потребностей?
10. В чем заключается модель покупательского поведения?
11. Какие существуют факторы, влияющие на поведение покупателя?
12. Что представляет собой сегментирование рынка?
13. Охарактеризуйте этапы процесса сегментирования.

##### Раздел 3: Комплекс маркетинга

1. Дайте определение товару. Что представляет собой комплекс маркетинга?
2. Какая существует классификация товаров?
3. Охарактеризуйте ассортимент и товарную номенклатуру?
4. Что представляют собой товарные марки и маркировка товаров?
5. Что представляют собой упаковка и сервис?
6. Назовите функции цены.
7. Какая существует классификация цен?
8. Охарактеризуйте стратегии ценообразования.
9. Какие существуют этапы разработки ценообразования?
10. Какие цели товародвижения вы знаете?
11. Охарактеризуйте вертикальные и горизонтальные маркетинговые системы.
12. Какие функции каналов распределения вы знаете?
13. Какие уровни каналов распределения вы знаете?
14. Дайте определение маркетинговым коммуникациям.
15. Какие виды маркетинговых коммуникаций вы знаете?

16. Охарактеризуйте прямой маркетинг и личные продажи.

***Критерии и шкала оценки ответов на контрольные вопросы:***

- оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, если вопросы раскрыты, изложены логично, показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, продемонстрирована способность использовать сведения из различных источников в реальных условиях; допускаются несущественные ошибки и пробелы в знаниях;

- оценка «не зачтено» выставляется, если уровень знаний обучающегося недостаточен для логичного изложения изучаемого материала, если он неуверенно ориентируется в рекомендуемой литературе, неуверенно или неполно отвечает на дополнительные вопросы.

***Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации***

Зачет проводится по вопросам.

*Перечень вопросов для подготовки к зачету:*

1. Рынок как условие и объективная экономическая основа маркетинга.
2. Возникновение и развитие концепций маркетинга.
3. Понятие, основные типы и субъекты маркетинга.
4. Маркетинговые исследования: понятие, цели, принципы.
5. Методы проведения маркетинговых исследований
6. Маркетинговая информация
7. Понятие маркетинговой среды предприятия. Факторы микросреды
8. Факторы макросреды
9. Характеристика потребительских рынков. Иерархия потребностей.
10. Разработка эффективного рекламного текста. Критерии рекламного текста. Правовое регулирование рекламной деятельности.
11. Анкетирование. Содержание анкеты. Виды вопросов.
12. Модель покупательского поведения.
13. Характеристика покупателя.
14. Функции и принципы маркетинга.
15. Процесс принятия решения о покупке.
16. Характеристика предприятий потребителей. Рынок товаров промышленного назначения.
17. Рынок промежуточных продавцов. Рынок государственных учреждений.
18. Понятие и этапы жизненного цикла товара. Стратегии маркетинга на этапах ЖЦТ.
19. Разработка стратегии маркетинга: матрица возможностей по товарам/рынкам
20. Разработка стратегии маркетинга: матрица «Бостон консалтинг групп».
21. Комплекс маркетинга. Товар как важнейший элемент комплекса маркетинга.
22. Классификация товаров.
23. Товарные марки, упаковка, маркировка товаров, сервис.
24. Товарный ассортимент и товарная номенклатура.
25. Функции цены
26. Виды маркетинга и программы действий в зависимости от состояния спроса.
27. Классификация цен.
28. Стратегии ценообразования
29. Этапы разработки стратегии ценообразования. Модификация цен
30. Значение, функции и уровни каналов распределения.
31. Вертикальные и горизонтальные маркетинговые системы.
32. Природа и цели товародвижения.
33. Понятие и виды маркетинговых коммуникаций, тенденции развития.

34. Реклама: понятие, функции, разновидности, методы, подходы, приемы, средства. Оценка эффективности рекламной деятельности
35. Стимулирование сбыта: задачи, функции, средства, методы, разработка программы, оценка результатов
36. Связи с общественностью
37. Прямой маркетинг. Личная продажа.
38. План маркетинга. Бюджет маркетинга.
39. Традиционные и современные организационные структуры маркетинга.
40. Организация маркетинговой деятельности. Маркетинговый контроль и ревизия маркетинга.
41. Современные компьютерные технологии и интернет в маркетинге
42. Упаковка. Функции упаковки. Этапы создания упаковки.
43. Виды упаковок. Требования к информации на упаковке товара.

### 8.3. Критерии оценивания уровня сформированности компетенций

Оценка результатов обучения по дисциплине в форме уровня сформированности компонентов знать, уметь, владеть заявленных дисциплинарных компетенций проводится по 4-х балльной шкале оценивания

Шкала оценивания зачета

Результат зачета	Критерии
«зачтено»	Ответ обучающегося на вопрос должен быть полным и развернутым, ни в коем случае не зачитываться дословно, содержать четкие формулировки всех определений, касающихся указанного вопроса, подтверждаться фактическими примерами. Такой ответ должен продемонстрировать знание обучающимся материала лекций, базовой и дополнительной литературы
«не зачтено»	Ответ обучающегося на вопрос содержит неправильные формулировки основных определений, прямо относящихся к вопросу, или обучающийся вообще не может их дать, как и подтвердить свой ответ фактическими примерами. Такой ответ демонстрирует незнание материала дисциплины

### 8.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Оценка знаний, умений, навыков, характеризующая этапы формирования компетенций по дисциплине проводится в форме текущей и промежуточной аттестации.

Контроль текущей успеваемости обучающихся – текущая аттестация – проводится в ходе семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний; формирования у них умений и навыков; своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по ее корректировке; совершенствованию методики обучения; организации учебной работы и оказания обучающимся индивидуальной помощи.

Каждая форма контроля по дисциплине включает в себя теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень освоения обучающимися знаний и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и навыков.

К контролю текущей успеваемости относятся проверка знаний, умений и навыков обучающихся:

- на занятиях (опрос, решение практических и ситуационных задач, деловая игра);
- по результатам проверки качества конспектов лекций и иных материалов;

▪ по результатам отчета обучающихся в ходе индивидуальной консультации преподавателя, проводимой в часы самоподготовки, по имеющимся задолженностям.

Контроль за выполнением обучающимися каждого вида работ может осуществляться поэтапно и служит основанием для предварительной аттестации по дисциплине.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится с целью выявления соответствия уровня теоретических знаний, практических умений и навыков по дисциплине требованиям ФГОС по направлению подготовки в форме экзамена.

Зачет проводится после завершения изучения дисциплины в объеме рабочей учебной программы. Форма проведения зачета определяется кафедрой. Оценка по результатам зачета – «зачтено», «незачтено».

Все виды текущего контроля осуществляются на практических занятиях.

Каждая форма контроля по дисциплине включает в себя теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень освоения обучающимися знаний и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и навыков.

Процедура оценивания компетенций, обучающихся основана на следующих стандартах:

1. Периодичность проведения оценки (на каждом занятии).

2. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися группы) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекса мер по устранению недостатков.


3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.

4. Соблюдение последовательности проведения оценки: предусмотрено, что развитие компетенций идет по возрастанию их уровней сложности, а оценочные средства на каждом этапе учитывают это возрастание.


Краткая характеристика процедуры реализации текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине для оценки компетенций обучающихся представлена в таблице:

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика процедуры оценивания компетенций	Представление оценочного средства в фонде
1	Практические и ситуационные задачи	Совместная деятельность группы обучающихся с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи.	Комплект практических и ситуационных задач
2	Деловая игра	Совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи.	Тема, ожидаемый результат по игре
3	Устный опрос	Устный опрос по контрольным вопросам терминам может проводиться в начале/конце практического занятия, либо в течение всего практического занятия по заранее выданной тематике. Выбранный преподавателем обучающийся может отвечать с места либо у доски.	Контрольные вопросы по темам дисциплины
4	Зачет	Проводится в заданный срок, согласно графику учебного процесса. При выставлении оценок учитывается уровень приобретенных компетенций обучающегося.	Комплект вопросов к зачету


Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО).

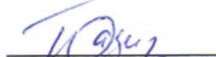
Рабочую программу разработал:  
доцент кафедры «Государственное управление и деловое администрирование»,  
канд. экон. наук, доцент Т.Г. Лазарева 

Рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Государственное управление и деловое администрирование» 7 мая 2024 г., протокол № 9.

Заведующий кафедрой  
канд. экон. наук, доцент А.Г. Волконская 

СОГЛАСОВАНО:

Председатель методической комиссии  
экономического факультета  
канд. экон. наук, доцент Ю.Н. Кудряшова 

Руководитель ОПОП ВО  
канд. экон. наук, доцент Ю.Ю. Газизьянова 

И.о. начальника УМУ М.В. Борисова 