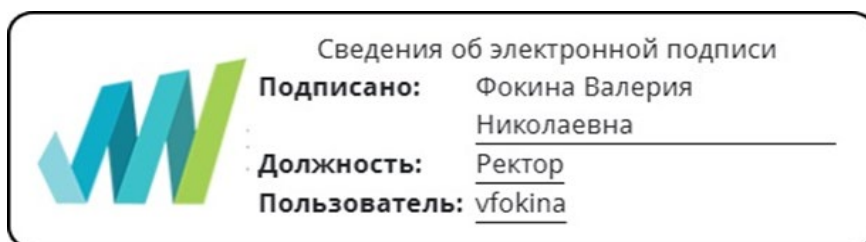


Автономная некоммерческая организация высшего образования
**«ОТКРЫТЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ,
УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА»**

УТВЕРЖДАЮ:

Ректор АНО ВО ОУЭП, Фокина В.Н.



утверждено на заседании кафедры 19 апреля 2023г.

Б1.О.04 МОДУЛЬ ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.04.10 МАРКЕТИНГ

Для направления подготовки:

38.03.02 Менеджмент

(уровень бакалавриата)

Типы задач профессиональной деятельности:

организационно-управленческий; информационно-аналитический

Направленность (профиль):

Финансовый менеджмент

Форма обучения:

очная, очно-заочная, заочная

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель: изучение основных концепций и подходов к маркетингу на предприятиях различных сфер экономической деятельности, разработанных наукой и практикой как за рубежом, так и в нашей стране, формирование у обучающихся делового мировоззрения, мышления, умений и навыков в этой области

Задачи:

- изучить и усвоить теоретические и методологические основы маркетинга;
- изучить и усвоить понятийный аппарат дисциплины;
- изучить и усвоить принципы, методы, функции и инструментарий в системе маркетинга;
- изучить и усвоить свойства компонентов системы маркетинга с позиции её целостности;
- изучить и усвоить порядок разработки принятия и реализации маркетинговых решений в условиях рыночной экономики;
- изучить и усвоить навыки организации системы маркетинга на предприятии;
- изучить и усвоить навыки маркетинговых исследований.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

2.1. Место дисциплины в учебном плане:

Блок: Блок 1. Дисциплины (модули).

Часть: Обязательная часть.

Модуль: Общепрофессиональной подготовки

Осваивается (семестр):

очная форма обучения – 3

очно-заочная форма обучения – 4

заочная форма обучения - 4

3. КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

УК-1 - Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач

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

4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ОБУЧАЮЩИМСЯ

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1. Выполняет поиск необходимой информации, её критический анализ и обобщает результаты анализа для решения поставленной задачи	Знает: способы и методы поиска необходимой информации, её критического анализа и обобщения результатов анализа для решения поставленной задачи Умеет: выполнять поиск необходимой информации, критически ее анализировать и обобщать результаты анализа для решения поставленной задачи Владеет: навыком поиска необходимой информации, её критического анализа и обобщения результатов анализа для решения поставленной задачи

ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4.3. Демонстрирует умение анализировать и соотносить данные, с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей	Знает: методологию анализа и соотношения данных с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей Умеет: анализировать и соотносить данные с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей Владеет: способностью анализировать и соотносить данные, с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей
---	---	---

5. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВИДОВ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ ПО СЕМЕСТРАМ

Общая трудоемкость дисциплины «Маркетинг» для студентов всех форм обучения, реализуемых в АНО ВО «Открытый университет экономики, управления и права» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент составляет: 4 з.е. / 144 час.

Вид учебной работы	Всего число часов и (или) зачетных единиц (по формам обучения)		
	Очная	Очно-заочная	Заочная
Аудиторные занятия	36	24	14
<i>в том числе:</i>			
Лекции	18	12	4
Практические занятия	18	12	10
Лабораторные работы	-	-	-
Самостоятельная работа	72	84	121
<i>в том числе:</i>			
часы на выполнение КР / КП	-	-	-
Промежуточная аттестация:			
Вид	Экзамен – 3 сем.	Экзамен – 4 сем.	Экзамен – 4 сем.
Трудоемкость (час.)	36	36	9
Общая трудоемкость з.е. / час.	4 з.е. / 144 час.		

6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№	Наименование темы дисциплины	Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Самост. работа (в т.ч. КР / КП)
Очная форма обучения					
1	Теоретические основы маркетинга и маркетинговая	6	6		24

№	Наименование темы дисциплины	Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Самост. работа (в т.ч. КР / КП)
	информация				
2	Поведение потребителей и сегментирование рынка	6	6		24
3	Маркетинговые коммуникации и продвижение товаров.	6	6		24
Итого (часов)		18	18		72
Форма контроля:		Экзамен			36
Очно-заочная форма обучения					
1	Теоретические основы маркетинга и маркетинговая информация	4	4		28
2	Поведение потребителей и сегментирование рынка	4	4		28
3	Маркетинговые коммуникации и продвижение товаров.	4	4		28
Итого (часов)		12	12		84
Форма контроля:		Экзамен			36
Заочная форма обучения					
1	Теоретические основы маркетинга и маркетинговая информация	1	2		37
2	Поведение потребителей и сегментирование рынка	1	4		42
3	Маркетинговые коммуникации и продвижение товаров.	2	4		42
Итого (часов)		4	10		121
Форма контроля:		Экзамен			9
Всего по дисциплине:		4 з.е. / 144 час.			

СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Теоретические основы маркетинга и маркетинговая информация

Понятие маркетинга, его виды. Концепции управления маркетингом. Понятие маркетинга и его виды. Концепции управления маркетингом. Некоторые проблемы внедрения маркетинга на российских предприятиях.

Организация маркетинговой деятельности. Роль службы маркетинга в деятельности предприятия. Организационные структуры службы маркетинга.

Маркетинговое информационное обеспечение. Роль и место маркетинговых исследований в деятельности предприятий. Направления маркетинговых исследований. Процесс маркетингового исследования. Организация маркетинговых исследований в современных условиях. Нерешенные проблемы маркетинговых исследований и причины, сдерживающие исследовательскую деятельность.

Маркетинговые стратегии на корпоративном уровне. Основные подходы к формированию корпоративных стратегий. Корпоративные стратегии роста. Конкурентные стратегии. Создание информационной системы организации для обеспечения поддержки маркетинговых стратегических решений.

Тема 2. Поведение потребителей и сегментирование рынка

Поведение потребителей. Факторы, влияющие на потребительское поведение. Принятие потребителем решений о покупке товара или услуги. Модели поведения потребителей.

Сегментирование рынка, выбор целевых сегментов. Позиционирование. Сегментирование рынка. Выбор целевых рынков. Позиционирование

Тема 3. Маркетинговые коммуникации и продвижение товаров

Товар и товарная политика фирмы. Товар в системе маркетинга. Процесс разработки нового товара. Жизненный цикл товара. Товарный ассортимент. Марочная продукция. Брендинг. Упаковка.

Ценообразование и ценовая политика фирмы. Задачи ценообразования. Разработка ценовой политики фирмы.

Продвижение товаров и услуг на рынке. Реклама. Направления рекламной деятельности. Этапы планирования рекламной компании. Стимулирование сбыта. Паблик рилейшнз.

Распределение товаров. Организационные формы каналов распределения. Формирование каналов распределения. Прямой маркетинг.

Планирование маркетинга. Роль и задачи маркетингового планирования. Структура и содержание плана маркетинга.

7. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ

Курсовая работа не предусмотрена

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ: Приложение 1.

9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ:

9.1. Рекомендуемая литература:

- Иванова Н.Б., Кускова Е.А. Теоретические основы маркетинга и маркетинговая информация [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Иванова Н.Б., Кускова Е.А. - 2022. - <http://library.roweb.online>
- Иванова Н.Б., Кускова Е.А. Маркетинговое исследование и сегментация рынка [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Иванова Н.Б., Кускова Е.А. - 2022. - <http://library.roweb.online>
- Иванова Н.Б., Кускова Е.А. Маркетинговое исследование и разработка нового товара, товарная и ценовая политика [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Иванова Н.Б., Кускова Е.А. - 2022. - <http://library.roweb.online>
- Иванова Н.Б., Кускова Е.А. Маркетинговые коммуникации и продвижение товаров [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Иванова Н.Б., Кускова Е.А. - 2022. - <http://library.roweb.online>
- Гончарова, Л. А. Маркетинг : учебное пособие / Л. А. Гончарова, В. С. Чангли, А. В. Прокопенко. — Макеевка : Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, ЭБС АСВ, 2019. — 218 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный //

Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/92339.html>

- Захарова, И. В. Маркетинг : учебное пособие / И. В. Захарова. — Саратов : Ай Пи Ар Медиа, 2019. — 166 с. — ISBN 978-5-4497-0218-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86470.html>

- Лужнова Н.В. Маркетинговые коммуникации [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н.В. Лужнова. — Электрон. текстовые данные. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСБ, 2016. — 141 с. — 978-5-7410-1643-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71285>

9.2. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения.

Программное обеспечение АНО ВО ОУЭП, являющееся частью электронной информационно-образовательной среды и базирующееся на телекоммуникационных технологиях:

- тренинговые и тестирующие программы;
- интеллектуальные роботизированные системы оценки качества выполнения работ.

Информационные и роботизированные системы, программные комплексы, программное обеспечение для доступа к компьютерным обучающим, тренинговым и тестирующим программам:

- ПК «КОП»;
- ИР «Каскад».

Программное обеспечение, необходимое для реализации дисциплины:

Лицензионное программное обеспечение (в том числе, отечественного производства):

Операционная система Windows Professional 10

ПО браузер – приложение операционной системы, предназначенное для просмотра Web-страниц

Платформа проведения аттестационных процедур с использованием каналов связи (отечественное ПО)

Платформа проведения вебинаров (отечественное ПО)

Информационная технология. Онлайн тестирование цифровой платформы Роверб (отечественное ПО)

Электронный информационный ресурс. Экспертный интеллектуальный информационный робот Аттестация ассессоров (отечественное ПО)

Информационная технология. Аттестационный интеллектуальный информационный робот контроля оригинальности и профессионализма «ИИР КОП» (отечественное ПО)

Электронный информационный ресурс «Личная студия обучающегося» (отечественное ПО)

Свободно распространяемое программное обеспечение (в том числе отечественного производства):

Мой Офис Веб-редакторы <https://edit.myoffice.ru> (отечественное ПО)

ПО OpenOffice.Org Calc.

http://qsp.su/tools/onlinehelp/about_license_gpl_russian.html

ПО OpenOffice.Org.Base

http://qsp.su/tools/onlinehelp/about_license_gpl_russian.html

ПО OpenOffice.org.Impress

http://qsp.su/tools/onlinehelp/about_license_gpl_russian.html

ПО OpenOffice.Org Writer

http://qsp.su/tools/onlinehelp/about_license_gpl_russian.html

ПО Open Office.org Draw

http://qsp.su/tools/onlinehelp/about_license_gpl_russian.html

ПО «Блокнот» - стандартное приложение операционной системы (MS Windows, Android и т.д.), предназначенное для работы с текстами;

9.3. Перечень современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем и ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Реестр профессиональных стандартов <https://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/reestr-professionalnykh-standartov/>

Ассоциация российских банков <https://arb.ru/>

Бухгалтерия.Ру <https://www.buhgalteria.ru/>

Научная электронная библиотека. <http://elibrary.ru>

Электронно-библиотечная система IPRbooks (ЭБС IPRbooks) –электронная библиотека по всем отраслям знаний <http://www.iprbookshop.ru>

Информационно-справочные системы:

Справочно-правовая система «Гарант»;

Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине представлено в приложении - «Сведения о материально-техническом обеспечении программы высшего образования – программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент».

11. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Продуктивность усвоения учебного материала во многом определяется интенсивностью и качеством самостоятельной работы студента. Самостоятельная работа предполагает формирование культуры умственного труда, самостоятельности и инициативы в поиске и приобретении знаний; закрепление знаний и навыков, полученных на всех видах учебных занятий; подготовку к предстоящим занятиям, экзаменам; выполнение контрольных работ.

Самостоятельный труд развивает такие качества, как организованность, дисциплинированность, волю, упорство в достижении поставленной цели, вырабатывает умение анализировать факты и явления, учит самостоятельному мышлению, что приводит к развитию и созданию собственного мнения, своих взглядов. Умение работать самостоятельно необходимо не только для успешного усвоения содержания учебной программы, но и для дальнейшей творческой деятельности.

Основу самостоятельной работы студента составляет работа с учебной и научной литературой. Из опыта работы с книгой (текстом) следует определенная последовательность действий, которой целесообразно придерживаться. Сначала

прочитать весь текст в быстром темпе. Цель такого чтения заключается в том, чтобы создать общее представление об изучаемом (не запоминать, а понять общий смысл прочитанного). Затем прочитать вторично, более медленно, чтобы в ходе чтения понять и запомнить смысл каждой фразы, каждого положения и вопроса в целом.

Чтение приносит пользу и становится продуктивным, когда сопровождается записями. Это может быть составление плана прочитанного текста, тезисы или выписки, конспектирование и др. Выбор вида записи зависит от характера изучаемого материала и целей работы с ним. Если содержание материала несложное, легко усваиваемое, можно ограничиться составлением плана. Если материал содержит новую и трудно усваиваемую информацию, целесообразно его законспектировать.

Результаты конспектирования могут быть представлены в различных формах:

- **План** – это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план вполне заменяет конспект.

- **Конспект** – это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов.

- **План-конспект** – это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.

- **Текстуальный конспект** – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.

- **Свободный конспект** – это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысливания материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.

- **Тематический конспект** – составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то схеме (вопросу).

В процессе изучения материала источника, составления конспекта нужно обязательно применять различные выделения, подзаголовки, создавая блочную структуру конспекта. Это делает конспект легко воспринимаемым, удобным для работы.

Подготовка к практическому занятию включает 2 этапа:

Первый этап – организационный;

Второй этап - закрепление и углубление теоретических знаний.

На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает:

- уяснение задания на самостоятельную работу;
- подбор рекомендованной литературы;
- составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки.

Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале.

Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление

по изучаемым вопросам.

В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретает практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь.

При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

Методические рекомендации для обучающихся с ОВЗ и инвалидов по освоению дисциплины

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья имеют возможность изучать дисциплину по индивидуальному плану, согласованному с преподавателем и администрацией АНО ВО ОУЭП.

Освоение дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

При освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья по индивидуальному плану предполагаются: изучение дисциплины с использованием информационных средств; индивидуальные консультации с преподавателем (разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала), индивидуальная самостоятельная работа.

В процессе обучения студентам из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья информация предоставляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа (с возможностью увеличения шрифта).

В случае необходимости информация может быть представлена в форме аудиофайла.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

Индивидуальные консультации с преподавателем проводятся по отдельному расписанию, утвержденному заведующим кафедрой (в соответствии с индивидуальным графиком занятий обучающегося).

Индивидуальная самостоятельная работа обучающихся проводится в соответствии с рабочей программой дисциплины и индивидуальным графиком занятий.

Текущий контроль по дисциплине осуществляется в соответствии с фондом оценочных средств, в формах адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации обучающихся

Автономная некоммерческая организация высшего образования
**«ОТКРЫТЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ,
УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА»**

Фонд оценочных средств

Текущего контроля и промежуточной аттестации
по дисциплине (модулю)

Б1.О.04.10 МАРКЕТИНГ

Для направления подготовки:

38.03.02 Менеджмент
(уровень бакалавриата)

Типы задач профессиональной деятельности:

организационно-управленческий; информационно-аналитический

Направленность (профиль):

Финансовый менеджмент

Форма обучения:

очная, очно-заочная, заочная

Результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1. Выполняет поиск необходимой информации, её критический анализ и обобщает результаты анализа для решения поставленной задачи	Знает: способы и методы поиска необходимой информации, её критического анализа и обобщения результатов анализа для решения поставленной задачи Умеет: выполнять поиск необходимой информации, критически ее анализировать и обобщать результаты анализа для решения поставленной задачи Владеет: навыком поиска необходимой информации, её критического анализа и обобщения результатов анализа для решения поставленной задачи
ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4.3. Демонстрирует умение анализировать и соотносить данные, с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей	Знает: методологию анализа и соотношения данных с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей Умеет: анализировать и соотносить данные с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей Владеет: способностью анализировать и соотносить данные, с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей

Показатели оценивания результатов обучения

Шкала оценивания			
Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
УК-1.1. Выполняет поиск необходимой информации, её критический анализ и обобщает результаты анализа для решения поставленной задачи			
Не знает: способы и методы поиска необходимой информации, её критического анализа и обобщения результатов анализа для решения поставленной задачи Не умеет: выполнять поиск необходимой информации, критически ее анализировать и обобщать результаты анализа для решения поставленной задачи Не владеет: навыком поиска необходимой информации, её критического анализа и	Поверхностно знает: способы и методы поиска необходимой информации, её критического анализа и обобщения результатов анализа для решения поставленной задачи В целом умеет: выполнять поиск необходимой информации, критически ее анализировать и обобщать результаты анализа для решения поставленной задачи, но испытывает затруднения В целом владеет: навыком поиска необходимой информации, её	Знает: способы и методы поиска необходимой информации, её критического анализа и обобщения результатов анализа для решения поставленной задачи, но допускает несущественные ошибки Умеет: выполнять поиск необходимой информации, критически ее анализировать и обобщать результаты анализа для решения поставленной задачи, но иногда затрудняется с объективной оценкой Владеет:	Знает: способы и методы поиска необходимой информации, её критического анализа и обобщения результатов анализа для решения поставленной задачи Умеет: выполнять поиск необходимой информации, критически ее анализировать и обобщать результаты анализа для решения поставленной задачи Владеет: навыком поиска необходимой информации, её критического анализа и

обобщения результатов анализа для решения поставленной задачи	критического анализа и обобщения результатов анализа для решения поставленной задачи, но испытывает сильные затруднения	навыком поиска необходимой информации, её критического анализа и обобщения результатов анализа для решения поставленной задачи, но иногда допускает ошибки	обобщения результатов анализа для решения поставленной задачи
ОПК-4.3. Демонстрирует умение анализировать и соотносить данные, с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей			
<p>Не знает: методологию анализа и соотношения данных с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей</p> <p>Не умеет: анализировать и соотносить данные с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей</p> <p>Не владеет: способностью анализировать и соотносить данные, с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей</p>	<p>Поверхностно знает: методологию анализа и соотношения данных с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей</p> <p>В целом умеет: анализировать и соотносить данные с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей, но испытывает затруднения</p> <p>В целом владеет: способностью анализировать и соотносить данные, с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей, но испытывает сильные затруднения</p>	<p>Знает: методологию анализа и соотношения данных с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей, но допускает несущественные ошибки</p> <p>Умеет: анализировать и соотносить данные с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей, но иногда затрудняется с объективной оценкой</p> <p>Владеет: способностью анализировать и соотносить данные, с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей, но иногда допускает ошибки</p>	<p>Знает: методологию анализа и соотношения данных с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей</p> <p>Умеет: анализировать и соотносить данные с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей</p> <p>Владеет: способностью анализировать и соотносить данные, с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп с целью выявления и оценивания новых рыночных возможностей</p>

Задания для текущего контроля

1. Исследуйте методами анкетирования, интервью (форму анкеты и вопросы интервью Вы должны разработать сами) и сбора статистики (методы сбора и обработки статистики Вы должны выбрать сами) свойства товара предприятия, на котором работаете Вы или Ваши родственники (знакомые). Обоснуйте Ваши тезисы, сформируйте Ваши предложения по улучшению существующей ситуации.

2. Постройте мультиатрибутивную модель товара предприятия, на котором работаете Вы или Ваши родственники (знакомые), собрав необходимую для исследования информацию методами анкетирования, интервью (форму анкеты и вопросы интервью Вы должны разработать сами) и сбора статистики (методы сбора и обработки статистики Вы должны выбрать сами). Обоснуйте Ваши тезисы, сформируйте Ваши предложения по улучшению существующей ситуации.

3. Исследуйте методами анкетирования, интервью (форму анкеты и вопросы интервью Вы должны разработать сами) и сбора статистики (методы сбора и обработки статистики Вы должны выбрать сами) ассортимент товаров и услуг предприятия, на котором работаете Вы или Ваши родственники (знакомые). Обоснуйте Ваши тезисы, сформируйте Ваши предложения по улучшению существующей ситуации.

4. Исследуйте методами анкетирования, интервью (форму анкеты и вопросы интервью Вы должны разработать сами) и сбора статистики (методы сбора и обработки статистики Вы должны выбрать сами) брендинг на предприятии, на котором работаете Вы или Ваши родственники (знакомые). Обоснуйте Ваши тезисы, сформируйте Ваши предложения по улучшению существующей ситуации.

5. Исследуйте методами анкетирования, интервью (форму анкеты и вопросы интервью Вы должны разработать сами) и сбора статистики (методы сбора и обработки статистики Вы должны выбрать сами) упаковочную деятельность предприятия, на котором работаете Вы или Ваши родственники (знакомые). Обоснуйте Ваши тезисы, сформируйте Ваши предложения по улучшению существующей ситуации.

6. Исследуйте методами анкетирования, интервью (форму анкеты и вопросы интервью Вы должны разработать сами) и сбора статистики (методы сбора и обработки статистики Вы должны выбрать сами) сервисную политику предприятия, на котором работаете Вы или Ваши родственники (знакомые). Обоснуйте Ваши тезисы, сформируйте Ваши предложения по улучшению существующей ситуации.

7. Исследуйте методами анкетирования, интервью (форму анкеты и вопросы интервью Вы должны разработать сами) и сбора статистики (методы сбора и обработки статистики Вы должны выбрать сами) стратегии создания новых товаров предприятия, на котором работаете Вы или Ваши родственники (знакомые). Обоснуйте Ваши тезисы, сформируйте Ваши предложения по улучшению существующей ситуации.

8. Исследуйте методами анкетирования, интервью (форму анкеты и вопросы интервью Вы должны разработать сами) и сбора статистики (методы сбора и обработки статистики Вы должны выбрать сами) способы приобретения нововведений на предприятии, на котором работаете Вы или Ваши родственники (знакомые). Обоснуйте Ваши тезисы, сформируйте Ваши предложения по улучшению существующей ситуации.

9. Исследуйте методами анкетирования, интервью (форму анкеты и вопросы интервью Вы должны разработать сами) и сбора статистики (методы сбора и обработки статистики Вы должны выбрать сами) методы маркетингового лабораторного исследования на предприятии, на котором работаете Вы или Ваши родственники (знакомые). Обоснуйте Ваши тезисы, сформируйте Ваши предложения по улучшению существующей ситуации.

10. Исследуйте методами анкетирования, интервью (форму анкеты и вопросы интервью Вы должны разработать сами) и сбора статистики (методы сбора и обработки

работаете Вы или Ваши родственники (знакомые). Обоснуйте Ваши тезисы, сформируйте Ваши предложения по улучшению существующей ситуации.

Пример контрольного задания:

Раздел 1

Задание

Тип	3
Установите соответствие между профессиональными терминами и их определениями	
Американская модель маркетинга	целенаправленная комплексная деятельность компании или фирмы, основанная на широком изучении потребностей личности, реального и потенциального потребителя, его мотиваций, интересов и стимулов покупки
Банковский маркетинг	концепция управления деятельностью банка, направленная на изучение рынка, экономической конъюнктуры, конкретных запросов клиентов и формирование клиентской базы, а также формирование и стимулирование спроса, обеспечение обоснованности принимаемых решений и планов работы банка, расширение объема предоставляемых услуг, рыночной доли и прибыли
Демаркетинг	вид маркетинга, направленный на уменьшение спроса на товары или услуги, который не может быть удовлетворен из-за недостаточного уровня производственных возможностей, ограниченности товарных ресурсов и сырья
Запрос	потребность, подкрепленная покупательной способностью одного индивидуума
Индивидуальная, или частная, потребность	необходимость в каком-то конкретном благе
Инновационный маркетинг	процесс создания ноу-хау в производстве и обращении на основе инноваций
Исследование конкурентов	исследование, которое заключается в получении необходимых данных для обеспечения конкурентного преимущества на рынке, а также нахождении возможности сотрудничества и кооперации с конкурентами
Исследование рынка	систематический количественный и качественный анализ одного или совокупности рынков для получения информации о потенциале, емкости рынка, характеристик конкурентной среды, ценах
Исследование товара	определение соответствия технико-экономических показателей и качества товара запросам и требованиям покупателей
Исследование товародвижения и продаж	исследование, преследующее цель определить наиболее эффективные пути, способы и средства доведения товара до потребителя и его реализации
Исследование фирменной структуры рынка	исследования, проводимые с целью получения сведений о возможных посредниках, с помощью которых предприятие будет в состоянии “присутствовать” на выбранных рынках
Исследование цены	определение такого уровня цен, который бы давал возможность получения наибольшей прибыли при наименьших затратах

Комплекс маркетинга	набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга, совокупность которых фирма использует в стремлении вызвать желаемую ответную реакцию со стороны целевого рынка
Конверсионный маркетинг	маркетинг при негативном спросе, когда большинство сегментов рынка отвергают данный товар или услугу
Концентрированный маркетинг	концентрация маркетинговых усилий на большой доле одного или нескольких субрынков в противовес сосредоточению их на небольшой доле большого рынка
Концепция интенсификации коммерческих усилий	обеспечение прибыльного сбыта товара фирмы за счет напряженных коммерческих усилий и мер стимулирования
Концепция маркетинга	генеральный замысел действий фирмы или предприятия на рынке, определяющий ее стратегию действий, выбор системы целей и идеи бизнеса
Концепция совершенствования производства	концепция, основанная на предрасположенности потребителей к широко распространенным и доступным по ценам товарам, что требует постоянного совершенствования технологии и организации производства, повышения эффективности системы распределения

Раздел 2

Задание

Тип	3
-----	---

Установите соответствие между профессиональными терминами и их определениями	
Анкета	ряд вопросов, на которые опрашиваемый должен дать ответы в процессе анкетирования реальных и потенциальных потребителей
Анкетирование	способ опроса в маркетинге с помощью анкеты
База данных покупателей	организованный, постоянно пополняемый банк исчерпывающих данных о покупателях и других клиентах фирмы, который доступен и применим для таких маркетинговых целей, как оценка основного ядра покупателей, анализ обобщенного портрета потребителей для построения отношений с ними
Внутрифирменная информация	информационные источники предприятия, позволяющие осуществлять количественные и качественные исследования
Выборка	специальным образом выбранные для исследования объекты рынка фирмы, статистически отражающие интересующий фирму рынок в целом
Выборка, определенная случайно, но стратифицированная	выделение внутри изучаемого населения страт или различных групп так, чтобы в каждую входили люди, имеющие между собой признаки, позволяющие отнести их к очередному типу потребителей
Домохозяйство	экономическая единица, состоящая из одного или более лиц, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них деньги для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющих материальные потребности человека
Доступность рынка	условия, определяющие возможность для фирмы для

	совершения сделок, ведения бизнеса на определенном рынке
Емкость рынка	объем реализуемой в стране или в регионе продукции в течение одного года, рассчитанный на основе данных национальной промышленности или неторговой статистики
Имитационное моделирование	метод сбора первичной информации, при котором осуществляется построение математической, графической или иной модели контролируемых и неконтролируемых факторов, определяющих стратегию и тактику фирмы, и в последующих экспериментах на модели с целью изучения влияния изменений этих факторов на объект
Исследователь	любая личность, компания, группа, государственный или частный институт, отдел, подразделение, которые прямо или косвенно проводят маркетинговые исследования, готовят обзоры, разрабатывают проекты или предлагают услуги в данной области
Количественная информация	информация, позволяющая установить в конкретных числовых величинах сведения о состоянии исследуемых объектов
Конечные потребители	отдельные лица и домохозяйства, приобретающие товары для личного потребления
Конъюнктура товарных рынков	экономическая ситуация, складывающаяся на рынке, характеризующаяся уровнем спроса и предложения, рыночной активностью, ценами и объемом продаж
Лабораторные маркетинговые исследования	исследования, проходящие в искусственной обстановке

Раздел 3

Задание

Тип	3
-----	---

Установите соответствие между профессиональными терминами и их определениями	
Восприятие	процесс, посредством которого индивид отбирает, организует и интерпретирует поступающую информацию, формируя в своем сознании картину окружающего мира
Выгодный потребитель	индивид, торговая организация или компания, в течение продолжительного времени приносящие доход, который превышает приемлемые издержки компании по привлечению заказчика, продажам и его обслуживанию
Клиенты	лица, пользующиеся товарами и услугами предприятия, постоянные покупатели и заказчики
Конечные потребители	отдельные покупатели, приобретающие товары для личного (семейного, домашнего) использования
Консьюмеризм	организованное движение потребителей за расширение и защиту своих прав, а также усиление воздействия потребителя на производителей и торговцев
Культура	совокупность основных ценностей, понятий, желаний, воспринятых членом общества от семьи и других общественных институтов
Личностные факторы	характеристики покупателя, представляющие собой

	возраст, этап жизненного цикла семьи, род занятий, экономическое положение, тип личности и представление о самом себе
Модель поведения покупателя	представление о поведении покупателя с помощью модели, включающей переменные маркетинга, факторы социальной среды, ситуационные, индивидуальные, базовые факторы и отношения, которые определяют намерение или нежелание приобрести какой-либо продукт
Мотив	значительное давление потребности на личность, необходимость удовлетворения потребности
Мотивация	побуждения, вызывающие активность человека и определяющие ее направленность на покупку товара
Неуверенное покупательское поведение	тип поведения потребителей при принятии решения о покупке в ситуации, когда при высокой степени вовлечения разница между разными марками товара малоощутима
Образ жизни	особенности повседневной жизни людей и выражающееся в деятельности, интересах и взглядах
Общественные классы	сравнительно стабильные группы в рамках общества, располагающиеся в иерархическом порядке и характеризующиеся наличием у их членов схожих ценностных представлений, интересов и поведения
Отношение (взгляд)	сложившаяся на основе имеющихся знаний устойчивая благоприятная или неблагоприятная оценка индивидом какого-либо объекта или идеи, испытываемые к ним чувства и склонности
Парадокс Вебелена (эффект богатства)	явление, при котором происходит рост спроса на предметы роскоши (прежде всего, на ювелирные изделия) при повышении цен на них
Парадокс Джиффена (эффект бедности)	явление, при котором происходит рост спроса на товары первой необходимости при повышении цен на них
Поисковое покупательское поведение	тип поведения потребителей, который имеет место в ситуации, когда низкая степень вовлечения потребителей сопровождается ощутимыми различиями между разными марками товара

Промежуточная аттестация

ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ ЧАСТЬ ЭКЗАМЕНА

Вариант 1.

Демонстрируя способность оценивать и прогнозировать влияние внешней и внутренней среды бизнеса на результаты деятельности организации в текущей и долгосрочной перспективе, подготовьте ответ на тему «Системный подход к разработке и реализации маркетинговой стратегии».

Вариант 2.

Подготовьте ответ на тему «Процедуры и методы контроля при разработке и реализации стратегии маркетинга», в процессе ответа продемонстрируйте способность

оценивать и прогнозировать влияние внешней и внутренней среды бизнеса на результаты деятельности организации в текущей и долгосрочной перспективе

Вариант 3.

Подготовьте ответ на тему «Поэтапное сопровождение реализации маркетинговой стратегии». В процессе ответа продемонстрируйте знание закономерностей развития внешней и внутренней среды бизнеса,

Вариант 4.

Демонстрируя знание особенностей влияния внешней и внутренней среды бизнеса на результаты деятельности организации в текущей и долгосрочной перспективе, подготовьте ответ на вопрос: «Экономический образ мышления при создании нового вида продукта и/или услуги».

Вариант 5.

Демонстрируя знание закономерностей развития внешней и внутренней среды бизнеса, подготовьте ответ на тему **«Маркетинговое исследование лояльности потребителей»**.

Вариант 6.

Подготовьте ответ на тему **«Маркетинговое исследование потребительских свойств товаров и услуг»**. В процессе ответа продемонстрируйте знание закономерностей развития внешней и внутренней среды бизнеса

Вариант 7.

Подготовьте ответ на тему «Бенчмаркинг как метод сравнительного анализа результатов маркетинговой деятельности». В процессе ответа продемонстрируйте знание закономерностей развития внешней и внутренней среды бизнеса,

Вариант 8.

Демонстрируя способность проводить необходимые для решения различных задач организации исследования внутренней и внешней экономической среды, подготовьте ответ на тему «Технология поиска и оценивания новых рыночных возможностей и бизнес-идей».

Вариант 9.

Демонстрируя способность проводить необходимые для решения различных задач организации исследования внутренней и внешней экономической среды, подготовьте ответ на тему «Критерии оценки жизнеспособности бизнес-идеи по разработке и выводу на рынок новых товаров и услуг».

Вариант 10.

Демонстрируя способность оценивать и прогнозировать влияние внешней и внутренней среды бизнеса на результаты деятельности организации в текущей и долгосрочной перспективе, подготовьте ответ на тему «Требования, которым должен отвечать бизнес-план развития предприятия на предстоящий плановый период»

ПЕРЕЧЕНЬ ЭКЗАМЕНАЦИОННЫХ ВОПРОСОВ

Электронное тестирование

Раздел 1. Теоретические основы маркетинга и маркетинговая информация

Задание

Порядковый номер задания	1
Тип	1
Вес	

Демаркетинг обусловлен:

	Снижающимся спросом
	Потенциальным спросом
	Чрезмерным спросом
	Колеблющимся спросом

Задание

Порядковый номер задания	2
Тип	1
Вес	

Конверсионный маркетинг обусловлен:

	Иррациональным спросом
	Негативным спросом
	Отсутствием спроса
	Соответствующими возможностями предприятия

Задание

Порядковый номер задания	3
Тип	1
Вес	

Рынок продавца – это такой тип рынка, когда:

	Спрос на товар ниже его предложения
	Отсутствует дефицит
	Спрос на товар превосходит его предложение
	Наблюдается тенденция к снижению цен

Задание

Порядковый номер задания	4
Тип	1
Вес	

В качестве основных целей территориального маркетинга можно назвать:

	Повышение инвестиционной привлекательности региона
	Создание условия для диверсификации экономики региона
	Увеличение притока квалифицированных кадров
	Формирование позитивного имиджа региона для жителей и туристов
	Все вышеперечисленные цели

Задание

Порядковый номер задания	5
Тип	1
Вес	

Интеграция маркетинговой деятельности на различных географических рынках соответствует маркетингу:	
	Массовому
	Глобальному
	Конверсионному
	Стратегическому

Задание

Порядковый номер задания	6
Тип	1
Вес	

Совокупность существующих и потенциальных покупателей товара называется:	
	Рынком
	Обменом
	Сделкой
	бартером

Задание

Порядковый номер задания	7
Тип	1
Вес	

Отдельные лица и домохозяйства, покупающие товары и услуги для личного потребления, называются:	
	Общим рынком
	Продавцами
	Потребительским рынком
	покупателями

Задание

Порядковый номер задания	8
Тип	1
Вес	

Маркетинговая микросреда включает следующие элементы:	
	Контактные аудитории, персонал
	Производство, финансы, кадры, руководство
	Поставщики посредники, конкуренты, клиентура
	Политические, экономические, социально-демографические, технологические, экологические

Задание

Порядковый номер задания	9
Тип	3
Вес	

Установите соответствие между ключевыми понятиями маркетинга и их определениями	
1. нужда	А чувство, ощущаемое человеком нехватки чего-либо, требующее удовлетворения

2. потребность	В нужда, принявшая специфическую форму, в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида
3. запросы	Г потребность, обеспеченная деньгами

Задание

Порядковый номер задания	10
Тип	3
Вес	

Соотнесите ключевые понятия маркетинга и их определения	
1. нужда	Г голод
2. потребность	А еда
3. запросы	Б булочка за 20 рублей

Задание

	11
Тип	3
Вес	

Установите последовательность действий по решению проблемы разработки маркетинговых коммуникаций в порядке следования	
1	определение целевой аудитории
2	определение целей передачи информации
3	выбор средства передачи сообщения
4	получение реакции аудитории
5	создание сообщения

Задание

Порядковый номер задания	12
Тип	3
Вес	

Установите соответствие между видами маркетинга и их сущностью	
микромаркетинг	уровень, где проведение маркетинговых программ и их результат затрагивают непосредственно экономический субъект и потребителей его продукции и услуг
макромаркетинг	вид деятельности общества, который несет ответственность за достижение социальных целей
мегамаркетинг	стратегическое мышление, учитывающее необходимость согласования возможных последствий предложения продуктов не только с потребителями, но и с профсоюзами, правительством, общественными организациями

Задание

Порядковый номер задания	12
Тип	3
Вес	

Соотнесите основные виды маркетинга и их определения	
маркетинг организаций	деятельность, направленная на создание, поддержание или изменение позиций и/или поведения целевых аудиторий по отношению к конкретным организациям

общественный маркетинг	деятельность по разработке, реализации и контролю за выполнением программ, задача которых – добиться восприятия целевой группой общественной идеи, движения или практики
социально-этический маркетинг	деятельность, принципом которой является принятие решений исходя из запросов потребителей, требований самого предприятия и долгосрочных интересов общества
	деятельность, осуществляемая организациями, целью которых является получение прибыли

Задание

Порядковый номер задания	14
Тип	3
Вес	

Установите соответствие между типами маркетинга в зависимости от сферы применения и их объектами	
потребительский	товары для личного, некоммерческого использования
промышленный	сырье, материалы, части, установки
маркетинг услуг	потребительские услуги, инновационные услуги
	социальные программы

Задание

Порядковый номер задания	15
Тип	3
Вес	

Установите соответствие между видами маркетинга и их конечными целями	
интегрированный маркетинг	получение прибыли за счет более полного удовлетворения нужд и потребностей людей
маркетинг партнерских отношений	получение прибыли за счет включения в процессы совершенствования товаров интересов и интеллекта потребителей
маркетинг, ориентированный на стоимость	получение прибыли за счет получения новых возможностей на рынке в силу роста акционерной стоимости

Задание

Порядковый номер задания	16
Тип	4
Вес	

Маркетинг - вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей людей посредством _____
обмена

Задание

Порядковый номер задания	17
Тип	4
Вес	

Основными источниками информации о будущих характеристиках рынка являются

человеческий опыт и _____
интуиция

Задание

Порядковый номер задания	18
Тип	4
Вес	

Ф. Котлер выделяет четыре типа конкурентной стратегии: лидера рынка, «бросающего вызов», «следующего за лидером» и _____
специалиста

Задание

Порядковый номер задания	19
Тип	4
Вес	

Понятие «новый _____» используется для обозначения как мелких усовершенствований, так и важных нововведений
товар

Задание

Порядковый номер задания	20
Тип	4
Вес	

Из всех _____ мероприятий потребитель в первую очередь обращает внимание на рекламу
маркетинговых

Задание

Порядковый номер задания	21
Тип	4
Вес	

Подчинение структурных подразделений двум и более руководителям в _____ структуре нарушает принцип единоначалия в управлении
матричной

Задание

Порядковый номер задания	22
Тип	4
Вес	

При высокой _____ сотрудников в функции контроля отпадает необходимость
мотивации

Задание

Порядковый номер задания	23
Тип	4
Вес	

Внутри одной компании побеждает то _____, то маркетинг
сбыт

Задание

Порядковый номер задания	24
Тип	4
Вес	

Установите последовательность действий по решению проблемы стратегического планирования маркетинговой деятельности в порядке следования

1	разработка стратегий
2	постановка стратегических целей
3	проведение стратегического аудита
4	составление бизнес-портфеля
5	определение миссии

Задание

Порядковый номер задания	25
Тип	4
Вес	

Расставьте последовательность действий по решению проблемы контроля маркетинга в порядке осуществления

1	формулирование целей
2	измерение результатов деятельности
3	анализ результатов деятельности
4	корректирующие действия

Раздел 2. Поведение потребителей и сегментирование рынка

Задание

Порядковый номер задания	26
Тип	1
Вес	

Познавательный диссонанс – это:

	Осведомленность
	Предпочтение
	Убежденность
	Чувство дискомфорта при покупке товара

Задание

Порядковый номер задания	27
Тип	1
Вес	

На поведение потребителя определенное влияние оказывают личностные факторы. Какой из нижеприведенных ниже факторов к ним не относится?

	Тип личности
	Род занятий
	Стиль жизни
	субкультура

Задание

Порядковый номер задания	28
Тип	1
Вес	

Спрос – это:

	Запросы потенциальных потребителей
	платежеспособная потребность, вынесенная на рынок
	Запросы существующих потребителей
	Спрос целевого рынка

Задание

Порядковый номер задания	29
Тип	1
Вес	

Группа людей, которая придерживается одинаковой системы ценностей, основанной на общем жизненном опыте и положении в обществе, - это:

	Референтная группа
	Субкультура
	Общественный класс
	сотрудники

Задание

Порядковый номер задания	
Тип	1
Вес	

Тип поведения потребителей в процессе, когда высокая степень вовлечения потребителей сопровождается существенными различиями между разными марками товара:

	Неуверенное
	Сложное
	Поисковое
	профессиональное

Задание

Порядковый номер задания	30
Тип	1
Вес	

Все этапы процесса принятия решений о покупке потребитель проходит в следующих случаях:

	Только при покупке престижных товаров
	Всегда
	При покупке нового товара
	При покупке товаров повседневного спроса

Задание

Порядковый номер задания	31
--------------------------	----

Тип	1
Вес	

Избирательное искажение – это:

	Свойство человека сохранять в памяти только часть информации
	Процесс, с помощью которого люди интегрируют информацию
	Свойство человека отсеивать информацию
	Свойство человека подгонять информацию по сформировавшееся у него мнение

Задание

Порядковый номер задания	32
Тип	1
Вес	

Тип покупательского поведения, для которого характерна низкая степень вовлечения потребителей в процесс принятия решения о покупке, - это:

	Сложное
	Радикальное
	Поисковое
	Привычное поведение

Задание

Порядковый номер задания	33
Тип	1
Вес	

Сегмент, отобранный для маркетинговой деятельности фирмы, называется:

	Рыночное окно
	Целевой сегмент
	Рынок
	сегмент

Задание

Порядковый номер задания	34
Тип	1
Вес	

Стратегия концентрированного маркетинга эффективна, если предприятие:

	Небольшое и ресурсы его ограничены
	Крупное и располагает финансовыми ресурсами
	Стремиться максимизировать сбыт
	Производит дифференцированный товар для различных потребителей

Задание

Порядковый номер задания	35
Тип	1
Вес	

В рамках стратегии «ниша» предполагается, что компания нацелена:

	На единственный сегмент
--	-------------------------

	Несколько сегментов
	Весь рынок
	Дифференцированный охват

Задание

Порядковый номер задания	36
Тип	1
Вес	

Выпуск шампуня для детей можно отнести к такой стратегии охвата рынка:

	Массовый маркетинг
	Традиционный маркетинг
	Дифференцированный маркетинг
	Недифференцированный маркетинг

Задание

Порядковый номер задания	37
Тип	3
Вес	

Укажите, какому виду спроса в большей мере соответствует каждая из задач маркетинга

скрытый спрос	оценка величины потенциального спроса и создание эффективных товаров
нерегулярный спрос	организация системы распродажи товаров со скидкой в конце сезона
чрезмерный спрос	повышение цены, сокращение объемов сервисных услуг
отсутствующий спрос	снижение цен, усиление рекламной кампании и других методов продвижения товара

Задание

Порядковый номер задания	38
Тип	3
Вес	

Установите соответствие между ключевыми понятиями маркетинга и их определениями

нужда	надобность в чем-либо, которая должна быть удовлетворена
потребность	желание, принявшее конкретную форму в рамках культурных, эстетических и других факторов, определяющих поведение индивидуумов
спрос	конкретная потребность, предъявленная на рынке, обеспеченная деньгами
сделка	торговая операция между заинтересованными сторонами в осуществлении процесса купли-продажи товара или услуги

Задание

Порядковый номер задания	39
Тип	3
Вес	

Установите соответствие между методами сбора информации и их преимуществами

опрос	возможность выявить суждения, мотивации, привычки и другие нетрадиционно принимаемые обстоятельства, гибкость формы проведения
-------	--

наблюдение	независимость хода исследования от объекта исследования, возможность восприятия неосознанного поведения людей
эксперимент	возможность изучать причинно-следственные связи между событиями, возможность проверки маркетинговых решений

Задание

Порядковый номер задания	40
Тип	3
Вес	

Соотнесите ключевые понятия маркетинга и их определения	
потребность	желание, принявшее конкретную форму в рамках культурных, эстетических и других факторов, определяющих поведение индивидуума
спрос	обеспеченная средствами часть потребностей в товарах и услугах, реализуемых в товарной форме
предложение	количество товаров и услуг, которые могут быть проданы производителями или посредниками на рынке по определенной цене

Задание

Порядковый номер задания	41
Тип	4
Вес	

Определенный _____ материальных средств гарантирует страхование от непредвиденных обстоятельств и способствует эффективной деятельности организации

Задание

Порядковый номер задания	42
Тип	4
Вес	

_____ способствует изменению этических отношений в практике маркетинга

Задание

Порядковый номер задания	43
Тип	4
Вес	

Тираж журнала составляет 1,8 млн. экземпляров. В первой целевой группе он достигает 2,5 млн. потенциальных потребителей, во второй – 3,0 млн. человек. Охват рекламным сообщением в первой группе составляет 80%, во второй – 20%. Полная страница рекламы стоит 52000 руб.

В этом случае затраты на 1000 человек составляют _____ рублей

Задание

Порядковый номер задания	44
Тип	4

Вес	
-----	--

Закупочная цена, по которой торговец приобретает товар, составляет 400 руб., а маржа – 50%. В ходе кампании стимулирования вводится скидка размером 60 руб. Переменные затраты на реализацию – 80 руб. Чтобы стимулирование не привело к снижению прибыли прирост продаж необходим более _____ процентов

Задание

Порядковый номер задания	45
Тип	4
Вес	

_____ желание, принявшее конкретную форму в рамках культурных, эстетических и других факторов, определяющих поведение индивидуума

Задание

Порядковый номер задания	46
Тип	4
Вес	

_____ обеспеченная средствами часть потребностей в товарах и услугах, реализуемых в товарной форме

Задание

Порядковый номер задания	47
Тип	4
Вес	

_____ количество товаров и услуг, которые могут быть проданы производителями или посредниками на рынке по определенной цене

Задание

Порядковый номер задания	48
Тип	1
Вес	

Что обуславливает инструментальные свойства товара?

	Физические характеристики
	Упаковка товара
	Дизайн товара
	Эмоциональные характеристики

Задание

Порядковый номер задания	49
Тип	1
Вес	

Товары для институциональных потребителей – это:	
	Промышленные товары
	Товары длительного пользования
	Товары для организаций и учреждений
	Товары кратковременного пользования

Задание

Порядковый номер задания	50
Тип	1
Вес	

К частным маркам не относится:	
	Марка розничного торговца
	Марка экспортера
	Марка импортера
	Марка мелкого производителя

Критерии оценки при проведении промежуточной аттестации

Оценивание знаний студентов осуществляется по 4-балльной шкале при проведении экзаменов и зачетов с оценкой (оценки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» и «неудовлетворительно») или 2-балльной шкале при проведении зачета («зачтено», «не зачтено»).

При прохождении студентами промежуточной аттестации оцениваются:

1. Полнота, четкость и структурированность ответов на вопросы, аргументированность выводов.

2. Качество выполнения практических заданий (при их наличии): умение перевести теоретические знания в практическую плоскость; использование правильных форматов и методологий при выполнении задания; соответствие результатов задания поставленным требованиям.

3. Комплексность ответа: насколько полно и всесторонне студент раскрыл тему вопроса и обратился ко всем ее аспектам

Критерии оценивания

№ п/п	Наименование формы проведения текущей и промежуточной аттестации	Описание показателей оценочного материала	Представление оценочного материала в фонде	Критерии и описание шкал оценивания (шкалы: 0 – 100%, четырехбалльная, тахометрическая)
1	<i>Глоссарный тренинг (ГТ)</i>	Учебное занятие с применением технических средств с целью усвоения понятий и терминов (глоссария).	Комплект заданий для работы по усвоению научного аппарата дисциплины	- от 0 до 49,9% выполненного задания - не зачтено; - 50% до 100% выполненного задания - зачтено.
2	<i>Экзамен</i>	1-я часть экзамена: выполнение обучающимися практико-ориентированных заданий (аттестационное испытание промежуточной аттестации, проводимое устно с использованием телекоммуникационных технологий)	Практико-ориентированные задания	<p><i>Критерии оценивания преподавателем практико-ориентированной части экзамена:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – соответствие содержания ответа заданию, полнота раскрытия темы/задания (оценка соответствия содержания ответа теме/заданию); – умение проводить аналитический анализ прочитанной учебной и научной литературы, сопоставлять теорию и практику; – логичность, последовательность изложения ответа; – наличие собственного отношения обучающегося к теме/заданию; – аргументированность, доказательность излагаемого материала. <p><i>Описание шкалы оценивания практико-ориентированной части экзамена</i></p> <p>Оценка «отлично» выставляется за ответ, в котором содержание соответствует теме или заданию, обучающийся глубоко и прочно усвоил учебный материал, последовательно, четко и логически стройно излагает его, демонстрирует собственные суждения и размышления на заданную тему, делает соответствующие выводы; умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения</p>

№ п/п	Наименование формы проведения текущей и промежуточной аттестации	Описание показателей оценочного материала	Представление оценочного материала в фонде	Критерии и описание шкал оценивания (шкалы: 0 – 100%, четырёхбалльная, тахометрическая)
				<p>знаний, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, приводит материалы различных научных источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения задания, показывает должный уровень сформированности компетенций.</p> <p>Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если ответ соответствует и раскрывает тему или задание, показывает знание учебного материала, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей при выполнении задания, правильно применяет теоретические положения при выполнении задания, владеет необходимыми навыками и приемами его выполнения, однако испытывает небольшие затруднения при формулировке собственного мнения, показывает должный уровень сформированности компетенций.</p> <p>Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если ответ в полной мере раскрывает тему/задание, обучающийся имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении учебного материала по заданию, его собственные суждения и размышления на заданную тему носят поверхностный характер.</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся,</p>

№ п/п	Наименование формы проведения текущей и промежуточной аттестации	Описание показателей оценочного материала	Представление оценочного материала в фонде	Критерии и описание шкал оценивания (шкалы: 0 – 100%, четырёхбалльная, тахометрическая)
				если не раскрыта тема, содержание ответа не соответствует теме, обучающийся не обладает знаниями по значительной части учебного материала и не может грамотно изложить ответ на поставленное задание, не высказывает своего мнения по теме, допускает существенные ошибки, ответ выстроен непоследовательно, неаргументированно. Итоговая оценка за экзамен выставляется преподавателем в совокупности на основе оценивания результатов электронного тестирования обучающихся и выполнения ими практико-ориентированной части экзамена
		2-я часть экзамена: выполнение электронного тестирования (аттестационное испытание промежуточной аттестации использованием информационных тестовых систем) с	Система стандартизированных заданий (тестов)	Описание шкалы оценивания электронного тестирования: – от 0 до 49,9 % выполненных заданий – неудовлетворительно; – от 50 до 69,9% – удовлетворительно; – от 70 до 89,9% – хорошо; – от 90 до 100% – отлично