

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Иркутский государственный университет путей сообщения»
Красноярский институт железнодорожного транспорта
– филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования «Иркутский государственный университет путей сообщения»
(КрИЖТ ИрГУПС)

УТВЕРЖДЕНА
приказ ректора
от «08» мая 2020 г. № 268-1

Б1.Б.07 Маркетинг

рабочая программа дисциплины

Направление подготовки – 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов

Профиль подготовки – 4 Управление эксплуатацией, техническим обслуживанием и ремонтом электроподвижного состава

Программа подготовки – прикладной бакалавриат

Квалификация выпускника – бакалавр

Форма обучения – очная

Нормативный срок обучения – 4 года

Кафедра-разработчик программы – Управление персоналом

Общая трудоемкость в з.е. – 2

Формы промежуточной аттестации, семестр

Часов по учебному плану – 108

зачет 4

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр	4	Итого
Число недель в семестре	18	
Вид занятий	Часов по учебному плану	Часов по учебному плану
Аудиторная контактная работа по видам учебных занятий	42	42
– лекции	14	14
– практические (семинарские)	28	28
Самостоятельная работа	30	30
Итого	72	72

КРАСНОЯРСК

Электронный документ выгружен из ЕИС ФГБОУ ВО ИрГУПС и соответствует оригиналу

Подписант ФГБОУ ВО ИрГУПС Трофимов Ю.А.

00a73c5b7b623a969ccad43a81ab346d50 с 08.12.2022 14:32 по 02.03.2024 14:32 GMT+03:00

Подпись соответствует файлу документа



Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов (уровень бакалавриата), утвержденным Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 14.12.2015 г. № 1470.

Программу составил:

канд. пед. наук, доцент, доцент

Н.А. Анисимова

Рабочая программа дисциплины обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе для обучения обучающихся по направлению подготовки по направлению подготовки 23.03.03 «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов» на заседании кафедры «Управление персоналом».

Протокол от «12» марта 2020 г. № 8

Зав. кафедрой, канд. техн. наук, доцент

В.О. Колмаков

Согласовано

И.о.зав. кафедрой ЭЖД, канд. техн. наук

Е.М. Лыткина

1 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1 Цели освоения дисциплины	
1	формирование у обучающихся знаний в области организации стратегической и тактической маркетинговой деятельности в рамках предприятий (организаций) различных форм собственности и сфер деятельности
2	развитие навыков творческого инициативного использования теоретических знаний в практической деятельности
3	подготовка обучающихся, владеющих теоретическими и практическими основами маркетинга
1.2 Задачи освоения дисциплины	
1	выработать у обучающихся представление о теории и практике, также ключевых разделах современного маркетинга, инструментах маркетингового комплекса
2	сформировать системно-целостное видение социально-экономической сущности механизмов взаимодействия агентов рынка
3	знать значение маркетинговых исследований в деятельности предприятий
4	понимать, что в центре внимания маркетинговых действий – ориентация на потребителя и клиентоориентированность
1.3 Цель воспитания и задачи воспитательной работы в рамках дисциплины	
Профессионально-трудовое воспитание обучающихся	
Цель профессионально-трудового воспитания – формирование у обучающихся осознанной профессиональной ориентации, понимания общественного смысла труда и значимости его для себя лично, ответственного, сознательного и творческого отношения к будущей деятельности, профессиональной этики, способности предвидеть изменения, которые могут возникнуть в профессиональной деятельности, и умению работать в изменённых, вновь созданных условиях труда.	
Цель достигается по мере решения в единстве следующих задач: <ul style="list-style-type: none"> – формирование сознательного отношения к выбранной профессии; – воспитание чести, гордости, любви к профессии, сознательного отношения к профессиональному долгу, понимаемому как личная ответственность и обязанность; – формирование психологии профессионала; – формирование профессиональной культуры, этики профессионального общения; – формирование социальной компетентности и другие задачи, связанные с имиджем профессии и авторитетом транспортной отрасли 	
Научно-образовательное воспитание обучающихся	
Цель научно-образовательного воспитания – создание условий для реализации научно-образовательного потенциала обучающихся в форме наставничества, тьюторства, научного творчества.	
Цель достигается по мере решения в единстве следующих задач: <ul style="list-style-type: none"> – формирование системного и критического мышления, мотивации к обучению, развитие интереса к творческой научной деятельности; – создание в студенческой среде атмосферы взаимной требовательности к овладению знаниями, умениями и навыками; – популяризация научных знаний среди обучающихся; – содействие повышению привлекательности науки, поддержка научно-технического творчества; – создание условий для получения обучающимися достоверной информации о передовых достижениях и открытиях мировой и отечественной науки, повышения заинтересованности в научных познаниях об устройстве мира и общества; – совершенствование организации и планирования самостоятельной работы обучающихся как образовательной технологии формирования будущего специалиста путем индивидуальной познавательной и исследовательской деятельности 	

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	
2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Б1.Б.08 Маркетинг
2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Б1. В.ДВ.10.01 Сервис на транспорте
2.2.2	Б1. В.ДВ.10.02 Организация работы экспедиторских компаний
2.2.3	Б2.В.04(Пд) Производственная - преддипломная
2.2.4	Б3.Б.01 Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру

3 ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
ОК – 3 способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности	
Минимальный уровень освоения компетенции	
Знать	основные понятия, категории и инструменты маркетинга

Уметь	осуществлять выбор инструментальных средств для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей
Владеть	современными методиками расчета и анализа социально-экономических маркетинговых показателей,
Базовый уровень освоения компетенции	
Знать	основные показатели эффективности маркетинга и имеющиеся в экономической литературе различные точки зрения по тем или иным вопросам маркетинга
Уметь	ориентироваться в вопросах основных закономерностей маркетинга, воздействия его на функционирование организации
Владеть	навыками анализа экономических процессов для принятия маркетинговых решений
Высокий уровень освоения компетенции	
Знать	инструменты маркетинга и маркетинговые стратегии
Уметь	прогнозировать поведение экономических агентов, развитие экономических процессов на различных
Владеть	инструментами разработки маркетинговых стратегий и оценки их эффективности
В результате освоения дисциплины обучающийся должен	
Знать	
1	маркетинговые методы решения экономических проблем на уровне страны, региона, города
2	особенности маркетинговой стратегии на различных типах конкурентных рынков
3	роли, функции и задачи менеджера в современной организации
Уметь	
1	планировать программы маркетинговых коммуникаций
2	формировать маркетинговую стратегию фирмы и методами разрабатывать ее товарную политику на основе конкурентного анализа отрасли
3	разрабатывать программы осуществления организационных изменений и оценивать их эффективность
Владеть	
1	практическими навыками выбора эффективного вида маркетинговых коммуникаций для конкретной ситуации
2	методами и приемами сбора информации в ходе проведения рыночных исследований как основа принятия решения в области государственного регулирования маркетинговой деятельности отрасли
3	навыками разработки маркетингового плана и маркетинговых стратегий

4 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ					
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр	Часы	Код компетенции	Учебная лит-ра, ресурсы сети Интернет
1.0	Раздел 1. Сущность, содержание и инструментальный маркетинга. Современные концепции маркетинга				
1.1	Сущность маркетинга и его значение /Лек/	4	2	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
1.2	Сущность маркетинга и его значение /Пр/	4	4	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
1.3	Сущность маркетинга и его значение /Ср/	4	6	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
2.0	Раздел 2. Методологические основы и методы маркетинговой деятельности.				
1.4	Маркетинговая среда организации /Лек/	4	2	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
1.5	Маркетинговая среда организации /Пр/	4	4	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
1.6	Маркетинговая среда организации /Ср/	4	6	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
1.7	Процесс управления маркетингом /Лек/	4	2	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
1.8	Процесс управления маркетингом /Пр/	4	4	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
1.9	Процесс управления маркетингом /Ср/	4	6	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
1.10	Потребители и целевой рынок /Лек/	4	2	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
1.11	Потребители и целевой рынок /Пр/	4	4	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
1.12	Потребители и целевой рынок /Ср/	4	6	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5

3.0	Раздел 3. Сегментация рынка. Комплекс маркетинга				
2.1	Товар и товарная политика /Лек/	4	2	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
2.2	Товар и товарная политика /Пр/	4	4	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
2.3	Товар и товарная политика /Ср/	4	8	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
4.0	Раздел 4. Комплекс маркетинга. Планирование в системе маркетинга				
2.4	Планирование цен /Лек/	4	2	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
2.5	Планирование цен /Пр/	4	4	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
2.6	Планирование цен /Ср/	4	8	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
5.0	Раздел 5. Организация маркетинговой деятельности. Международный маркетинг				
2.7	Продвижение товара и товародвижение /Лек/	4	4	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
2.8	Продвижение товара и товародвижение /Пр/	4	8	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
2.9	Продвижение товара и товародвижение /Ср/	4	8	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
2.10	Некоммерческий маркетинг /Лек/	4	2	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
2.11	Некоммерческий маркетинг /Пр/	4	4	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5
2.12	Некоммерческий маркетинг /Ср/	4	6	ПК-7	6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2.1, 6.1.2.3, 6.1.2.4, 6.1.2.5

**5 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине разработан в соответствии с Положением о формировании фондов оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной и государственной итоговой аттестации.

Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по данной дисциплине представлен в приложении № 1 к рабочей программе дисциплины и размещен в электронной информационно-образовательной среде КриЖТ ИрГУПС, доступной обучающемуся через его личный кабинет.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Учебная литература

6.1.1 Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год издания/ Личный кабинет обучающегося	Кол-во экз.в библиотеке/ 100% онлайн
6.1.1.1	Егоров Ю. Н.	Управление маркетингом : учеб. для ВУЗов. [Электронный ресурс].- http://znanium.com/bookread2.php?book=488403	Москва : ИНФРА-М, 2015	100 % online
6.1.1.2	Наумов В. Н.	Маркетинг : учебник. [Электронный ресурс] - http://znanium.com/bookread2.php?book=505620	Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016.	100 % online

6.1.2. Дополнительная литература				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год издания/ Личный кабинет обучающегося	Кол-во экз. в библиотеке/ 100% онлайн
6.1.2.1	Соловьев Б. А. Мешков А. А. Мусатов Б. В.	Маркетинг: учебник [Электронный ресурс]. - http://znanium.com/bookread2.php?book=608883	Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2017	100 % online
6.1.2.2	Лукина А. В.	Маркетинг : Учебное пособие [Электронный ресурс] - http://znanium.com/bookread2.php?book=412827	Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2013	100 % online
6.1.2.3	Под ред. проф. Синяевой И.М.	Маркетинг : Учебное пособие [Электронный ресурс] - http://znanium.com/bookread2.php?book=427176	Москва : Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014	100 % online
6.1.2.4	Басовский Л. Е. Басовская Е. Н.	Маркетинг : учеб. пособие [Электронный ресурс] - http://znanium.com/bookread2.php?book=939196	Москва : ИНФРА-М, 2018	100 % online
6.1.2.5	Серикова О. Ю. Терсков В. А.	Маркетинг : практикум для студентов всех форм обучения направления подготовки 23.03.01 «Технология транспортных процессов». [Электронный ресурс] - http://irbis.krsk.irkups.ru/web/index.php?LNG=&C21COM=S&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21FMT=fullwebr&S21ALL=%28%3C%2E%3E%3D339%2E13%2F%D0%A1%2032%2D698524%3C%2E%3E%29&Z21ID=&S21SRW=AVHEAD&S21SRD=DOWN&S21STN=1&S21REF=3&S21CNR=20	Красноярск : КрИЖТ ИрГУПС, 2019	100 % online
6.1.3. Методические разработки				
6.1.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине				
6.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»				
6.2.1	Библиотека КрИЖТ ИрГУПС : [сайт] / Красноярский институт железнодорожного транспорта – филиал ИрГУПС. – Красноярск. – URL: http://irbis.krsk.irkups.ru/ . – Режим доступа: после авторизации. – Текст: электронный.			
6.2.2	Электронная библиотека «УМЦ ЖДТ» : электронно-библиотечная система : сайт / ФГБУ ДПО «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте». – Москва, 2013 – . – URL: http://umczt.ru/books/ . – Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.			
6.2.3	Znanium.com : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «ЗНАНИУМ». – Москва. 2011 – . – URL: http://znanium.com . – Режим доступа : по подписке. – Текст: электронный.			
6.2.4	Образовательная платформа Юрайт : электронная библиотека : сайт / ООО «Электронное издательство Юрайт». – Москва. – URL: https://urait.ru/ . – Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.			
6.2.5	Лань : электронно-библиотечная система : сайт / Издательство Лань. – Санкт-Петербург, 2011 – . – URL: http://e.lanbook.com . – Режим доступа : по подписке. – Текст: электронный.			
6.2.6	ЭБС «Университетская библиотека онлайн» : электронная библиотека : сайт / ООО «Директ-Медиа». – Москва, 2001 – . – URL: https://biblioclub.ru/ . – Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.			
6.2.7	Красноярский институт железнодорожного транспорта : [электронная информационно-образовательная среда] / Красноярский институт железнодорожного транспорта. – Красноярск. – URL: http://sdo.krsk.irkups.ru/ . – Текст: электронный.			
6.2.8	Российские железные дороги : официальный сайт / ОАО «РЖД». – Москва, 2003. – URL: http://www.rzd.ru/ . – Текст: электронный.			
6.3 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)				
6.3.1 Перечень базового программного обеспечения				
6.3.1.1	Microsoft Windows Vista Business Russian, авторизационный номер лицензиата 64787976ZZS1011, номер лицензии 44799789. Microsoft Office Standard 2013 Russian OLP NL Academic Edition (дог №2 от 29.05.2014 – 100 лицензий; дог №0319100020315000013-00 от 07.12.2015 – 87 лицензий).			
6.3.2 Перечень специализированного программного обеспечения				
6.3.2.1	Не используется			
6.3.3 Перечень информационных справочных систем				
6.3.3.1	Консультант Плюс: Версия Проф [Электронный ресурс] : справочно-правовая система – Режим доступа : http://www.consultant.ru/ (из локальной сети).			

6.3.3.2	Гарант [Электронный ресурс]: справочно-правовая система – Режим доступа : http://www.garant.ru/ (из локальной сети).
6.4 Правовые и нормативные документы	
6.4.1	Не используется

7 ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	
7.1	Корпуса А, Т, Н, Л КрИЖТ ИрГУПС находятся по адресу г. Красноярск, ул. Новая Заря, д. 2И.
7.2	Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой, подключенной к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду КрИЖТ ИрГУПС. Помещения для самостоятельной работы обучающихся: – читальный зал библиотеки; – учебные аудитории А-409, Л-203, Т-46
7.3	Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования А-307.

8 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	
Вид учебной деятельности	Организация учебной деятельности обучающегося
Лекционные занятия	<p>Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, то необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям и вопросам:</p> <ul style="list-style-type: none"> – потребители, цена, спрос; – некоммерческий маркетинг; – товар, товародвижение; – целевой рынок; <p>планирование цен.</p>
Практические занятия	<p>Основным условием эффективного участия обучающихся в практическом занятии является проработка лекционного материала и вопросов, предусмотренных для самостоятельного изучения. При проведении практических занятий обучающийся должен быть обеспечен материалами (условиями) кейсов или ситуационных задач, если они предусмотрены планом занятия. А также тестовыми заданиями. Материалы могут быть размещены в электронной информационно-образовательной среде КрИЖТ ИрГУПС, доступной обучающемуся через его личный кабинет.</p>
Самостоятельная работа	<p>Цели внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – стимулирование познавательного интереса; – закрепление и углубление полученных знаний и навыков; – развитие познавательных способностей и активности студентов, самостоятельности, ответственности и организованности; – подготовка к предстоящим занятиям; – формирования самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации; – формирование культуры умственного труда и самостоятельности в поиске и приобретении новых знаний и умений, и, в том числе, формирование компетенций. <p>Традиционные формы самостоятельной работы студентов следующие:</p> <ul style="list-style-type: none"> – работа с конспектом лекции, т.е. дополнение конспекта учебным материалом (учебника, учебного пособия, первоисточника, дополнительной литературы, нормативных документов и материалом электронного ресурса и сети Интернет); – чтение текста (учебника, учебного пособия, первоисточника, дополнительной литературы); – конспектирование текста (работа со справочниками, нормативными документами); – ответы на контрольные вопросы; – подготовка к практическому занятию/к тестированию
<p>Комплекс учебно-методических материалов по всем видам учебной деятельности, предусмотренным рабочей программой дисциплины, размещен в электронной информационно-образовательной среде КрИЖТ ИрГУПС, доступной обучающемуся через его личный кабинет и Электронную библиотеку (ЭБ КрИЖТ ИрГУПС) http://irbis.krsk.irgups.ru</p>	

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения текущего контроля успеваемости
и промежуточной аттестации по дисциплине
Б1.Б.07 Маркетинг

1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Дисциплина Б1.Б.08 «Маркетинг» участвует в формировании компетенции
ОК-3: способность использовать основы экономических знаний в различных сферах
жизнедеятельности

**Таблица траекторий формирования у обучающихся компетенций ПК-7
при освоении образовательной программы
(очная форма)**

Код компетенции	Наименование компетенции	Индекс и наименование дисциплин, практик, участвующих в формировании компетенции	Семестр изучения дисциплины	Этапы формирования компетенции
ОК-3	способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности	Б1.В.ДВ.05.01 Основы конструкций транспортных средств	2	1
		Б1.В.ДВ.05.02 Развитие и современное состояние транспорта	2	1
		Б1.В.13 Транспортный маркетинг	5	2
		Б1.Б.08 Маркетинг	7	3
		Б1.В.10 Транспортно-экспедиционное обслуживание	6	3
		Б1.В.ДВ.10.01 Сервис на транспорте	8	4
		Б1.В.ДВ.09.01 Перемещение, учет и хранение товарно-материальных ценностей	8	4
		Б1.В.ДВ.09.02 Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	8	4
		Б2.В.04(Пд) Производственная - преддипломная	8	4
		Б3.Б.01 Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты	8	4

**Таблица соответствия уровней освоения компетенций ПК-7
планируемым результатам обучения**

Код компетенции	Наименование компетенции	Наименования разделов дисциплины	Уровни освоения компетенций (признаки проявления) - конкретизация формулировки компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)
ОК-3	способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	Раздел 1. Сущность, содержание и инструментарий маркетинга. Современные концепции маркетинга. Раздел 2. Методологические основы и методы маркетинговой деятельности Раздел 3. Сегментация рынка. Комплекс маркетинга Раздел 4. Комплекс маркетинга.	Минимальный уровень освоения:	Знать основные понятия, категории и инструменты маркетинга
				Уметь осуществлять выбор инструментальных средств для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей
			Базовый уровень освоения:	Владеть современными методиками расчета и анализа социально-экономических маркетинговых показателей, характеризующих экономические процессы и явления на микро- и макроуровне
				Знать основные показатели эффективности маркетинга и имеющиеся в экономической литературе различные точки зрения по тем или иным вопросам маркетинга
				Уметь ориентироваться в вопросах основных закономерностей маркетинга, воздействия его на функционирование организации
				Владеть навыками анализа экономических

		Планирование в системе маркетинга Раздел 5. Организация маркетинговой деятельности. Международный маркетинг		процессов для принятия маркетинговых решений
			Высокий уровень освоения:	Знать инструменты маркетинга и маркетинговые стратегии
				Уметь прогнозировать поведение экономических агентов, развитие экономических процессов на различных рынках
				Владеть инструментами разработки маркетинговых стратегий и оценки их эффективности

**Программа контрольно-оценочных мероприятий
за период изучения дисциплины
(очная форма)**

№	Семестр Неделя	Наименование контрольно-оценочного мероприятия	Объект контроля (понятия, тема / раздел дисциплины, компетенция, и т.д.)	Наименование оценочного средства (форма проведения)
4 семестр				
1			Раздел 1. Сущность, содержание и инструментарий маркетинга. Современные концепции маркетинга.	ОК-3
2	2	Текущий контроль	Сущность маркетинга и его значение	ОК-3 Конспект лекций (письменно), собеседование (устно)
3			Раздел 2. Методологические основы и методы маркетинговой деятельности	ОК-3
4	4	Текущий контроль	Маркетинговая среда организации	ОК-3 Конспект лекций (письменно), собеседование (устно)
5	6	Текущий контроль	Процесс управления маркетингом	ОК-3 Конспект лекций (письменно), собеседование (устно)
6	8	Текущий контроль	Потребители и целевой рынок	ОК-3 Конспект лекций (письменно), собеседование (устно)
7			Раздел 3. Сегментация рынка. Комплекс маркетинга	ОК-3
8	10	Текущий контроль	Товар и товарная политика.	ОК-3 Конспект лекций (письменно), собеседование (устно)
9			Раздел 4. Комплекс маркетинга. Планирование в системе маркетинга	ОК-3
10	12	Текущий контроль	Планирование цен	ОК-3 Конспект лекций (письменно), собеседование (устно)
11			Раздел 5. Организация маркетинговой деятельности. Международный маркетинг	ОК-3
12	14-15	Текущий контроль	Продвижение товара и товародвижение	ОК-3 Конспект лекций (письменно), собеседование (устно)
13	16-17	Текущий контроль	Некоммерческий маркетинг	ОК-3 Конспект лекций (письменно), собеседование (устно)
14	18	Промежуточная аттестация – зачет	Раздел 1. Сущность, содержание и инструментарий маркетинга. Современные концепции маркетинга. Раздел 2. Методологические основы и методы маркетинговой деятельности Раздел 3. Сегментация рынка. Комплекс маркетинга Раздел 4. Комплекс маркетинга. Планирование в системе маркетинга Раздел 5. Организация маркетинговой деятельности. Международный маркетинг	ОК-3 Тестирование по дисциплине (компьютерные технологии)

2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Контроль качества освоения дисциплины включает в себя текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация обучающихся проводятся в целях установления соответствия достижений обучающихся поэтапным требованиям образовательной программы к результатам обучения и формирования компетенций.

Текущий контроль успеваемости – основной вид систематической проверки знаний, умений, навыков обучающихся. Задача текущего контроля – оперативное и регулярное управление учебной деятельностью обучающихся на основе обратной связи и корректировки. Результаты оценивания заносятся преподавателем в журнал и учитываются в виде средней оценки при проведении промежуточной аттестации

Для оценивания результатов обучения используется двухбалльная шкала: «зачтено», «не зачтено».

Перечень оценочных средств сформированности компетенций представлен в нижеследующей таблице

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
Текущий контроль успеваемости			
1	Тестирование	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося. Может быть использовано для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности обучающихся	Типовые тестовые задания по дисциплине
2	Конспект лекции	Средство, позволяющее формировать и оценивать способность обучающегося к восприятию, обобщению и анализу информации. Может быть использовано для оценки знаний и умений обучающихся	Темы конспектов по темам
3	Собеседование	Средство контроля на практическом занятии, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Может быть использовано для оценки знаний обучающихся	Вопросы по темам
Промежуточный контроль			
4	Зачет	Средство, позволяющее оценить знания, умения и владения обучающегося по дисциплине. Рекомендуется для оценки знаний, умений и владений навыками обучающихся	Типовые тестовые задания по дисциплине

Критерии и шкалы оценивания компетенций в результате изучения дисциплины при проведении *промежуточной аттестации* в форме зачета в конце 4-ого семестра для очной формы, а также шкала для оценивания уровня освоения компетенций представлена в следующей таблице

Шкалы оценивания	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
«зачтено»	Обучающийся правильно ответил на теоретические вопросы. Показал отличные знания в рамках учебного материала. Правильно выполнил практические задания. Показал отличные умения и владения навыками применения полученных знаний и умений при решении задач в рамках учебного материала. Ответил на все дополнительные вопросы	Высокий
	Обучающийся с небольшими неточностями ответил на теоретические вопросы. Показал хорошие знания в рамках учебного материала. С небольшими неточностями выполнил практические задания. Показал хорошие умения и владения навыками применения полученных знаний и умений при решении задач в рамках учебного материала. Ответил на большинство дополнительных вопросов	Базовый
	Обучающийся с существенными неточностями ответил на теоретические вопросы. Показал удовлетворительные знания в рамках учебного материала. С существенными неточностями выполнил практические задания. Показал удовлетворительные умения и владения навыками применения полученных знаний и умений при решении задач в рамках учебного материала. Допустил много неточностей при ответе на дополнительные вопросы	Минимальный
«не зачтено»	Обучающийся при ответе на теоретические вопросы и при выполнении практических заданий продемонстрировал недостаточный уровень знаний и умений при решении задач в рамках учебного материала. При ответах на дополнительные вопросы было допущено множество неправильных ответов	Компетенции не сформированы

Критерии и шкала оценивания тестовых заданий при промежуточной аттестации в форме зачета

Шкала оценивания	Критерии оценивания
«зачтено»	Обучающийся верно ответил на 70 % и более тестовых заданий при прохождении тестирования
«не зачтено»	Обучающийся верно ответил на 69 % и менее тестовых заданий при прохождении тестирования

Критерии и шкалы оценивания результатов обучения при проведении *текущего контроля* успеваемости.

Критерии и шкала оценивания конспекта лекций

Шкала оценивания	Критерии оценивания
«отлично»	Конспект полный. В конспектируемом материале выделена главная и второстепенная информация. Установлена логическая связь между элементами конспектируемого материала. Даны определения основных понятий; основные формулы приведены с выводом, дана геометрическая иллюстрация. Приведены примеры
«хорошо»	Конспект полный. В конспектируемом материале выделена главная и второстепенная информация. Установлена не в полном объеме логическая связь между элементами конспектируемого материала. Даны определения основных понятий; основные формулы приведены без вывода, частично дана геометрическая иллюстрация. Примеры приведены частично
«удовлетворительно»	Конспект не полный. В конспектируемом материале не выделена главная и второстепенная информация. Не установлена логическая связь между элементами конспектируемого материала. Даны определения основных понятий; основные формулы приведены без вывода, нет геометрической иллюстрации. Примеры отсутствуют
«неудовлетворительно»	Конспект не удовлетворяет ни одному из критериев, приведенных выше

Критерии и шкала оценивания при собеседовании

Шкала оценивания	Критерии оценивания
«отлично»	Глубокое и прочное усвоение программного материала. Полные, последовательные, грамотные и логически излагаемые ответы при видоизменении задания. Обучающийся свободно справляется с поставленными задачами, может обосновать принятые решения, демонстрирует владение разносторонними навыками и приемами выполнения практических работ
«хорошо»	Знание программного материала, грамотное изложение, без существенных неточностей в ответе на вопрос, правильное применение теоретических знаний, владение необходимыми навыками при выполнении практических задач
«удовлетворительно»	Обучающийся демонстрирует усвоение основного материала, при ответе допускаются неточности, при ответе недостаточно правильные формулировки, нарушение последовательности в изложении программного материала, затруднения в выполнении практических заданий Слабое знание программного материала, при ответе возникают ошибки, затруднения при выполнении практических работ
«неудовлетворительно»	Не было попытки выполнить задание; отказ в ответе на поставленный вопрос

Критерии и шкала оценивания тестирования при текущем контроле

Шкала оценивания		Критерии оценивания
«отлично»	«зачтено»	Обучающийся верно ответил на 90 – 100 % тестовых заданий при прохождении тестирования
«хорошо»		Обучающийся верно ответил на 80 – 89 % тестовых заданий при прохождении тестирования
«удовлетворительно»		Обучающийся верно ответил на 70 – 79 % тестовых заданий при прохождении тестирования
«не удовлетворительно»	«не зачтено»	Обучающийся верно ответил на 69 % и менее тестовых заданий при прохождении тестирования

3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

3.1 Типовые тестовые задания по дисциплине

Тестирование проводится по окончании и в течение года по завершению изучения дисциплины и раздела (контроль/проверка остаточных знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности). Компьютерное тестирование обучающихся по разделам и дисциплине используется при проведении текущего контроля знаний обучающихся. Результаты тестирования могут быть использованы при проведении промежуточной аттестации

Тесты формируются из фонда тестовых заданий по дисциплине.

Тест (педагогический тест) – это система заданий – тестовых заданий возрастающей трудности, специфической формы, позволяющая эффективно измерить уровень знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности обучающихся.

Тестовое задание (ТЗ) – варьирующаяся по элементам содержания и по трудности единица контрольного материала, минимальная составляющая единица сложного (составного) педагогического теста, по которой испытуемый в ходе выполнения теста совершает отдельное действие.

Фонд тестовых заданий (ФТЗ) по дисциплине – это совокупность систематизированных диагностических заданий – тестовых заданий (ТЗ), разработанных по всем тематическим разделам (дидактическим единицам) дисциплины (прошедших апробацию, экспертизу, регистрацию и имеющих известные характеристики) специфической формы, позволяющей автоматизировать процедуру контроля.

Типы тестовых заданий:

ЗТЗ – тестовое задание закрытой формы (ТЗ с выбором одного или нескольких правильных ответов);

ОТЗ – тестовое задание открытой формы (с конструируемым ответом: ТЗ с кратким регламентированным ответом (ТЗ дополнения); ТЗ свободного изложения (с развернутым ответом в произвольной форме)).

Структура тестовых материалов по дисциплине «Маркетинг»

Компетенция	Тема в соответствии с РПД (с соответствующим номером)	Содержательный элемент	Характеристика содержательного элемента	Количество тестовых заданий, типы ТЗ
ОПК-2: способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач	1. Сущность маркетинга и его значение.	1 Понятие маркетинга. Стратегия маркетинга	Знание	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
		2 Функции маркетинга по отношению к спросу	Умение	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
		3 Функциональная роль в организации планирования	Действие	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
	2. Маркетинговая среда организации.	1 Понятие макросреды и микросреды организации	Знание	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
		2 Показатели состояния рынка (конкуренция)	Умение	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
		3 Анализ методов неценовой конкуренции	Действие	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
	3. Процесс управления маркетингом.	1 Понятие: управление маркетингом	Знание	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
		2 Содержание понятия: управление маркетингом	Умение	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
		3 Функциональная роль руководителя маркетинговой службы в организации эффективной деятельности	Действие	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
	4. Потребители целевой рынок.	1 Понятие: потребители, целевой рынок, сегментирование рынка	Знание	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
		2 Методы позиционирования	Умение	4 – ОТЗ

		товара		4 – ЗТЗ
		3 Процесс позиционирования товаров	Действие	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
		5.Товар и товарная политика.	1 Понятие и сущность жизненного цикла товара	Знание
	2 Организационно-правовая форма товарной марки		Умение	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
	3 Внедрение новых товаров в рынок		Действие	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
	6.Планирование цен.	1 Понятие ценовой политики	Знание	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
		2 Позиционирование товара с помощью цены	Умение	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
		3 Принципы реализации ценообразования	Действие	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
	7.Продвижение товара и товародвижение.	1 Понятие, цели и элементы товародвижения	Знание	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
		2 Маркетинговые функции связей с общественностью и товарной пропаганды	Умение	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
		3 Принципы реализации продвижение товара и товародвижение в маркетинге	Действие	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
	8.Некоммерческий маркетинг	1 Понятие окружающей маркетинговой среды некоммерческих видов деятельности	Знание	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
		2 Функции некоммерческого маркетинга	Умение	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
		3 Анализ некоммерческого маркетинга	Действие	4 – ОТЗ 4 – ЗТЗ
	Итого			

Полный комплект ФТЗ хранится в электронной информационно-образовательной среде КриЖТ ИрГУПС и обучающийся имеет возможность ознакомиться с демонстрационным вариантом ФТЗ.

Ниже приведен образец типового варианта итогового теста, предусмотренного рабочей программой дисциплины

*Образец типового варианта итогового теста,
предусмотренного рабочей программой дисциплины*

Количество ОТЗ – 9 (50%), ЗТЗ – 9 (50%)

Норма времени – 30 мин.

1 К способу сбора информации не относится:

- a) выбор канала распределения;
- b) эксперимент;
- c) деловая игра;
- d) экспертиза.

2 Установите соответствие определений:

1.Товар;	a) марка или ее часть, защищенные юридически, что дает продавцу исключительное право использовать марочное имя или марочный знак
2.Номенклатура товаров;	b) это часть марки, которая является узнаваемой, но не произносимой
3.Товарный знак;	c) любое средство, которое можно предложить на рынке (физические предметы, услуги, предприятия, виды деятельности, идеи) для приобретения или использования с целью удовлетворения потребностей
4.Марочный знак	d) совокупность всех ассортиментных групп, предлагаемых покупателям определенным продавцом

3 Выберите правильный ответ. Жизненный цикл товара - это:

- A. период времени, на протяжении которого товар находится в сфере потребления;
- B. период времени, на протяжении которого товар находится в сфере потребления и на рынке;
- C. период времени, на протяжении которого товар находится на рынке;
- D. период времени, на протяжении которого товар находится в сфере производства, на рынке и в сфере потребления.

4 Фирма производит и продает один тип шариковой ручки по единой цене. Реклама фирмы однотипна и предназначена для рынка в целом. В своей деятельности фирма ориентируется на:

- A. маркетинговую концепцию;
- B. сегментацию рынка;
- C. стратегию концентрации;
- D. стратегию массового рынка.

5 _____ раскрывают свойства товара, которые определяют его назначение, область применения и условия использования.

- a) Качественные показатели конкурентоспособности;
- b) Классификационные показатели;
- c) Маркетинговые показатели.

6 _____ характеризуют свойства товара, которые определяют его качество.

- a) Качественные показатели конкурентоспособности;
- b) Классификационные показатели;
- c) Маркетинговые показатели;
- d) Оценочные показатели.

7 Установите соответствие показателей:

1. Качественные показатели конкурентоспособности	a) свойства товара, его характеристики с точки зрения готовности товара удовлетворять конкурентную потребность
2. Оценочные показатели	b) Качественные показатели конкурентоспособности
3. Классификационные показатели	c) характеризуют свойства товара, которые определяют его качество
4. Марочный знак	d) характеризуют уровень осуществленных или осуществляемых затрат предприятия на обеспечение маркетингового окружения товара, что создает известность товару и его марке, привлекаемым поставщикам и дистрибьюторам, а также имидж товара

8 _____ это маркетинговая деятельность, связанная с планированием и осуществлением совокупности мероприятий и стратегий по формированию конкурентных преимуществ и созданию таких характеристик товара, которые делают его постоянно ценным для потребителя и тем самым удовлетворяют ту или иную его потребность, обеспечивая соответствующую прибыль фирме.

- a) Товарная политика;
- b) Товар по замыслу;
- c) Многомарочная стратегия;
- d) Конкурентное преимущество.

9 Многократное повторение рекламных доводов оказывает определенное внушающее психологическое воздействие на потребителя и подталкивает его к покупке. Это отражает такую особенность рекламы, как:

- a) Субъективизм;
- b) Увещевание;
- c) Личный характер рекламы;
- d) Неопределенность с точки зрения измерения эффекта;
- e) Общественный характер.

10 Укажите, к какому типу маркетинга относится решение следующих задач:

Маркетинговые ситуации и задачи	Типы маркетинга			
	1	2	3	4
А. Спрос существенно превышает предложение. Задача: снизить уровень спроса, повысить цены, прекратить стимулирование сбыта	стимулирующий	синхромаркетинг	демаркетинг	развивающийся
Б. Нерегулярность спроса, сезонные колебания. Задача: выровнять колебания, воздействовать на привычки, стимулировать рекламировать				
В. Слабая заинтересованность потребителей. Задача: активизировать формы продаж, рекламировать				
Г. Имеется потенциальный спрос, но нет товара. Задача: создать новый товар, сформировать спрос реальный				

11 На основе какого метода ценообразования рассчитываются удельные показатели?

- затратного;
- рыночного;
- эконометрического;
- производственного.

12 Установите соответствие:

1. Организация коммерческих коммуникаций	а) является основой формирования взаимосвязей, общения между продавцами и покупателями.
2. Организация социальных коммуникаций	б) направлена на формирование отношений понимания и взаимного доверия между покупателями и продавцами, позитивного имиджа последних.
3. Организация деловых коммуникаций	с) позволяет обеспечить осведомленность покупателей о существовании товара, его цене, качестве и других характеристиках, а продавцов о предпочтениях, оценках, мнениях потребителей.

13 Установите соответствие между понятиями и их определениями:

1. Потребность	а) желание, конкретная потребность, обеспеченная покупательной способностью.
2. Желание	с) необходимость в чем-либо для поддержания жизнедеятельности и развития человека, требующая удовлетворения.
3. Спрос	д) это потребность, принявшая специфическую форму в соответствии с уровнем культуры, наклонностей и личностью индивида.

14 «Маркетинг как _____ – управление деятельностью организации по удовлетворению спроса на потребительские ценности посредством взаимовыгодного обмена, в котором возрастающая роль принадлежит коммуникационным связям.

- систематический процесс;
- управленческая деятельность;
- концепция управления.

15 «Исследование внешней и внутренней среды организации; анализ рынков; исследование потребностей и предпочтений потребителей; исследование конкурентов; исследование маркетингового комплекса; прогноз спроса и продаж» – это содержание _____ функции.

- Производственной;
- Распределительной;
- Аналитической;
- Коммуникативной.

16 Функция _____ включает реализацию ценовой политики; выбор ценовой ориентации; разработку системы стимулирования цен.

Ответ: _____

17 Какая последовательность этапов процесса восприятия является правильной?

А) В → Э → И → П *

Б) Э → В → И → П

В) И → В → Э → П

Г) нет правильного ответа

где В – внимание

Э – экспозиция

П – память

И - интерпретация

18 _____ независимые предприятия, занимающиеся по поручению рекламодателя или средства распространения рекламной информации деятельностью по разработке рекламной кампании, производству рекламной продукции и/или ее размещению в средствах распространения рекламной информации.

- а) Рекламные посредники;
- б) Рекламные агентства;
- с) Потребители рекламы.

3.4 Фонд тестовых заданий к зачету по дисциплине

Структура теста по теме (время – 40 мин)

Тестовые задания	Количество тестовых заданий в тесте	Количество баллов за одно тестовое задание
Тестовые задания для оценки знаний	8	3
Тестовые задания для оценки умений	6	6
Тестовые задания для оценки навыков и (или) опыта деятельности	4	10
Итого	18 ТЗ в тесте	Максимальный балл за тест - 100

Тестовые задания для оценки знаний (3 б.)

1. К способу сбора информации не относится:

- А. Выбор канала распределения.
- В. Эксперимент.
- С. Деловая игра.
- Д. Экспертиза.

2. Респондент:

- А. Человек, который берет интервью.
- В. Человек, который дает интервью.

3. Вопросы, не содержащие каких-либо подсказок и дающие возможность респонденту выразить свое мнение:

- А. Закрытые вопросы.
- В. Открытые вопросы.

4. В процессе наблюдения исследователь воздействует на объекты наблюдения

- А. Да.
- В. Нет.

5. Если эластичность спроса высока:

- А. объем продаж существенно увеличивается при незначительном понижении цен
- В. объем продаж существенно не растет при значительном понижении цен
- С. объем продаж не изменяется при понижении цен

6. При проведении маркетинговых исследований рынка используют:

- А. кабинетные исследования
- В. полевые исследования
- С. все перечисленные выше

7. Прямой маркетинг – это:

- А. продажа товаров без торговых посредников
- В. изучение клиентов в компьютерных базах данных
- С. продажа того, что производит фирма, без учета потребностей

8. Фирма производит и продает один тип шариковой ручки по единой цене. Реклама фирмы однотипна и предназначена для рынка в целом. В своей деятельности фирма ориентируется на:

- Е. маркетинговую концепцию
- Ф. сегментацию рынка
- Г. стратегию концентрации
- Н. стратегию массового рынка

9 Выберите правильный ответ. Жизненный цикл товара - это:

- Е. период времени, на протяжении которого товар находится в сфере потребления
- Ф. период времени, на протяжении которого товар находится в сфере потребления и на рынке
- Г. период времени, на протяжении которого товар находится на рынке
- Н. период времени, на протяжении которого товар находится в сфере производства, на рынке и в сфере потребления

10 Дайте ответ, на каком этапе ЖЦТ используется преимущественно информационная реклама:

- А. на этапе роста
- В. на этапе проникновения товара на рынок
- С. на этапе зрелости
- Д. на всех этапах

11 Выберите правильный ответ. К комплексу маркетинга не относится:

- А. стимулирование сбыта
- В. место продажи
- С. товар
- Д. цена

12. Выберите правильный ответ. Слоган - это:

- А. лозунг фирмы
- В. сокращенное название фирмы
- С. музыкальное оформление рекламы
- Д. товарный знак фирмы

13. Выберите правильный ответ. Сегмент рынка - это:

- А. целевой рынок
- В. административная единица рынка
- С. рынок, специализирующийся на определенном виде товаров
- Д. группа потребителей, сформированная по определенным критериям

14. Цена на рынке, где спрос превышает предложение - это:

- А. равновесная цена
- В. цена продавца
- С. цена покупателя
- Д. договорная цена

15. Выберите правильный ответ. Ремаркетинг связан:

- А. со спросом, который снижается
- В. с избыточным спросом
- С. с отрицательным спросом
- Д. с отсутствием спроса

16. Выберите правильный ответ. На стадии увеличения объемов продаж:

- А. спрос гибкий
- В. следует планировать диверсификацию производства товара
- С. цены низкие
- Д. прибыль максимальная

17 Выберите правильный ответ. Реклама - это:

- a) форма предложения товара, осуществляемая за отдельную плату
- b) форма предложения товара, осуществляемая за отдельную плату, средство увеличения объема продаж, форма информации покупателя о товаре
- c) средство увеличения объема продаж
- d) форма связи между продавцом и покупателем

18 Выберите правильный ответ. Товарный знак - это:

- a) имя фирмы
- b) торговая марка
- c) зарегистрированная в государственном органе товарная марка
- d) торговый образ

19. Выберите правильный ответ. Комплекс маркетинга - это:

- a) поставщики, конкуренты, клиенты
- b) функции службы маркетинга
- c) комплекс маркетинговых мероприятий на рынке
- d) товар, цена, средства распределения товара, место продажи

20 Выберите правильный ответ. Конкуренция - это:

- a) наличие на рынке покупателей с разными потребностями
- b) один субъект рынка полностью контролирует рынок
- c) ценовая война между продавцами
- d) соперничество между продавцами

21 Производство применяет маркетинговую концепцию, если:

- a) продает то, что производит
- b) стремится учитывать потребности общества
- c) ставит цель - удовлетворить потребности покупателей
- d) планирует объем продаж товара на уровне оптимальной мощности

22 Исторической предпосылкой возникновения маркетинга является:

- a) кризис сбыта
- b) рост производительности труда
- c) повышение профессионализма работников сбыта
- d) распыление промышленного и торгового капиталов

23 Любой качественный товар может быть продан на рынке. Это суть концепции

- A. совершенствования производства
- B. совершенствования товара
- C. совершенствования сбыта
- D. комплексного маркетинга

24 Что такое сегментирование рынка

- A. Деление конкурентов на однородные группы
- B. Деление потребителей на однородные группы
- C. Деление товара на однородные группы
- D. Все ответы верны
- E. Правильного ответа нет

25. Тип маркетинга, реализуемый при негативном состоянии спроса

- a) Поддерживающий.
- b) Конверсионный.
- c) Развивающий.
- d) Все ответы верны.
- e) Правильного ответа нет.

26. Спрос на товар (услугу) как категория маркетинга – это:

- a) Нужда в конкретном виде продукции.
- b) Потребность в товаре (услуге).
- c) Потребность в товаре, которая может быть оплачена потребителем.
- d) Все ответы верны.
- e) Правильного ответа нет.

27 Для маркетинговой стратегии характерным горизонтом планирования является:

- a. Краткосрочный.
- b. Долгосрочный.
- c. Однодневный.
- d. Все ответы верны.
- e. Правильного ответа нет.

28 Изучение каких рынков требует в первую очередь концентрации внимания на психологии поведения потребителей?

- a) Товаров широкого потребления.
- b) Товаров промышленного назначения.
- c) Новых товаров и услуг.
- d) Все ответы верны.
- e) Правильного ответа нет.

29. Согласно маркетинговой концепции, для эффективного функционирования в условиях рыночной экономики предприятие должно стремиться к получению максимальной прибыли от своей деятельности за счет:

- a. Поддержания максимальных, допускаемых конъюнктурой рынка цен на товары (услуги).

- b. Максимального снижения издержек производства.
- c. Наилучшего удовлетворения спроса клиентуры на товары наиболее выгодным для предприятия образом.
- d. Все ответы верны.
- e. Правильного ответа нет.

30. Маркетинговая концепция предполагает, что планирование коммерческой деятельности начинается:

- a. С разработки новых товаров и услуг.
- b. С анализа данных о спросе на товары (услуги).
- c. С планирования мероприятий по организации производственной базы предприятия.
- d. Все ответы верны.
- e. Правильного ответа нет.

31. Позиционирование товара – это:

- a. Определение основных потребительских свойств товара и их сравнение с аналогичными свойствами товара – конкурента для уточнения места товара на рынке.
- b. Анализ всего комплекса рыночной политики предприятия в отношении товара.
- c. Определение потенциальных потребителей товара.
- d. Все ответы верны.
- e. Правильного ответа нет.

32. Основная цель позиционирования товара на рынке:

- a. Формирование у потребителя ощущения, что ему предлагается подходящее решение.
- b. Проведение эффективной рекламной компании.
- c. Определение целевого рынка.
- d. Все ответы верны.
- e. Правильного ответа нет.

33. Конкурентоспособность – это:

- a) Самый высокий в регионе уровень качества.
- b) Способность товара или услуги продавать себя.
- c) Способность товара или услуги продавать себя в сравнении с аналогичными товарами и услугами в регионе, определяемая в конкретный период времени.
- d) Все ответы верны.
- e) Правильного ответа нет.

34. Рынок, соответствующий положению, когда предложение превышает спрос - это:

- A. Рынок продавца.
- B. Рынок покупателя.
- C. Точка рыночного равновесия.
- D. Точка кризисной ситуации.
- E. Правильного ответа нет.

35. При каком состоянии спроса производитель может не использовать рекламу?

- a) При снижающемся спросе.
- b) При негативном спросе.
- c) При отрицательном спросе.
- d) При чрезмерном спросе.
- e) Правильного ответа нет.

36. Рынок товаров потребительского назначения состоит из:

- a) Компаний, которые приобретают товары для их последующей реализации.
- b) Покупателей, приобретающих товары для личного пользования.
- c) Людей, приобретающих товар для продажи.
- d) Фирм – производителей товаров потребительского назначения.
- e) Правильного ответа нет.

37. Сервис необходим для товаров:

- a) Только инвестиционного назначения.
- b) Потребительского назначения.
- c) Любых технически сложных товаров.
- d) Все ответы верны.
- e) Правильного ответа нет.

38. Товарная марка предназначена для того, чтобы:

- a) Компенсировать недостающее товару качество.
- b) Обосновать перед потребителем более высокую цену на товар.
- c) Дифференцировать товар на рынке среди себе подобных.
- d) Все ответы верны.
- e) Правильного ответа нет.

39. Товар является новым, если:

- a) Его так оценивает рынок.
- b) Производитель по-новому рекламирует товар.
- c) Производитель использует более современную технологию его изготовления.
- d) Все ответы верны.
- e) Правильного ответа нет.

40. Маркировка товара необходима для того, чтобы:

- a) Привлекать внимание потребителя к товару.
- b) Передать необходимую информацию о товаре.
- c) Улучшить внешний вид товара.
- d) Все ответы верны.
- e) Правильного ответа нет.

Тестовые задания для оценки умений (6 б.)

41. Какая из ниже перечисленных зависимостей характеризует уравнение обмена?

- A. $P = A - C^*$
- B. $A = P - C$
- C. $P = A + C$
- D. нет верного ответа

*где P - прибыль участника обмена

C – затраты, понесенные на обретение вознаграждения

A – полученное вознаграждение.

42. Какие из ниже перечисленных методов не относятся к когнитивному обучению потребителя?

- A. рассуждение
- B. моделирование
- C. оперативное обслуживание
- D. все вышеперечисленное

43. Что из ниже перечисленного не относится к характеристикам ситуации покупки?

- A. репутация СМИ
- B. информационная среда
- C. среда розничной точки
- D. все ответы верны

44. Что из ниже перечисленного не относится к группе не компенсационных правил решения, обеспечивающих выбор окончательной альтернативы покупки?

- A. лексиграфическое правило
- B. взвешенное сложение
- C. раздельное правило
- D. все ответы верны

45. Как определить тип группы, чьи нормы, ценности, поведение, индивидуум стремится усвоить?

- A. референтная группа
- B. группа устремления
- C. формальная группа
- D. нет верного ответа

46. Какой тип инноваций продукта предполагает значительные изменения потребительского поведения группы?

- A. прорывная инновация
- B. динамично непрерывная инновация
- C. непрерывная инновация
- D. нет верного ответа

47. Что из ниже перечисленного не относится к термину «поведение потребителей»?

- A. стимулирование сбыта на местах продаж
- B. расчет цены по методу «издержки плюс прибыль»
- C. позиционирование товара
- D. все вышеперечисленное

48. Как определить современный подход, основанный на продолжительных, доверительных и продуктовых отношениях продавца и покупателя?

- A. маркетинг отношений
- B. реляционный обмен
- C. справедливый маркетинг
- D. нет верного ответа

49. Что из ниже перечисленного не относится к факторам внешнего влияния на поведение потребителей?

- A. культура
- B. жизненный стиль
- C. социальный статус
- D. нет верного ответа

50 Какие методы используются для исследования культурных ценностей?

- A. наблюдение и опрос
- B. контент - анализ
- C. описи культурных ценностей
- D. все ответы верны

51 В каких аспектах разработки маркетинговой стратегии находит отражение социальная стратификация?

- A. разработка комплекса маркетинга
- B. разработка позиции продукта
- C. разработка целевого рынка
- D. все ответы верны

52 В чем проявляется значимость демографической сегментации рынков по переменной «возраст»?

- A. формирование продуктных наборов
- B. обоснование размеров прибыли фирмы
- C. формирование системы сбыта
- D. все варианты верны

53 Какие из ниже перечисленных параметров относятся политическим переменным социального статуса индивидуального потребителя?

- A. мобильность
- B. власть
- C. классовое сознание
- D. все вышеперечисленное

54 Что из ниже перечисленного характеризует ситуацию экспозиции потребителя стимулу?

- A. просмотр рекламных роликов
- B. поход в магазин
- C. активизация органов чувств
- D. все вышеперечисленное

55 Что из ниже перечисленного характеризует аффективную компоненту интерпретации стимула потребителем?

- A. положительные эмоции, возникающие при просмотре рекламы
- B. привлечение профессиональных докторов – стоматологов для рекламы зубной пасты
- C. ожидания потребителя
- D. все вышеперечисленное

56 Какой научный подход к обучению потребителя «игнорирует» ментальные процессы, рассматривая его как развитие ассоциаций между стимулами и реакциями?

- A. классическая условная рефлексия
- B. когнитивный подход
- C. бихевиористский подход
- D. нет правильного ответа

57 Что из ниже перечисленного характеризует процесс гашения или исчезновения обученной реакции?

- A. недостаток рекламного подкрепления продукта
- B. публикация корректирующих сообщений
- C. социальная реклама в отношении товаров иррационального спроса
- D. все вышеперечисленное

58 В какой теории потребительской мотивации выделяется потребность в независимости?

- A. теория мотивации Мак Клееланда
- B. теория потребностей Маллоу
- C. теория потребностей Мак Гира
- D. нет правильного ответа

59 Что является завершающей стадией процесса потребительских решений?

- A. послепокупочная оценка альтернатив
- B. покупка
- C. потребление
- D. избавление от продукта

60 Что из ниже перечисленного относится к характеристикам привычной проблемы, решаемой потребителем при покупке?

- A. внешний поиск информации
- B. низкая вовлеченность в процесс покупки
- C. используются простые правила решения
- D. все вышеперечисленное

61 Что из ниже перечисленного скорее всего не «заставит» потребителя обратиться к внешнему поиску информации о покупке?

- A. новизна товара
- B. изменчивость атрибутов продукта
- C. хорошая осведомленность в атрибутах продукта
- D. все вышеперечисленное

62 Какие атрибуты продукта могут выступать в качестве оценочных критериев для выбора альтернатив покупки?

- A. марочное название
- B. страна происхождения
- C. цена продукта
- D. все вышеперечисленное

63 Какой тип покупки характеризуется высокой вовлеченностью и расширенным решением проблемы потребителем?

- A. покупка-заменитель
- B. специфические запланированные покупки
- C. незапланированные покупки
- D. внутри магазинные решения.

64 Какие типы рынков характеризуют организационных покупателей?

- A. государственные рынки
- B. отраслевые рынки
- C. рынок перепродавцов
- D. все ответы верны

65 Что относится к референтной группе покупателя – организации?

- A. дилерские организации
- B. производители поддерживающих продуктов
- C. ведущие пользователи продуктов
- D. все вышеперечисленное.

66 Что из ниже перечисленного не относится к термину «потребление»?

- A. процесс потребительского решения
- B. использование продуктов, услуг, идей
- C. организация маркетинга на предприятии торговли
- D. все вышеперечисленное

67 Что является содержательной основой поведения потребителей?

- A. концепция маркетинга
- B. процесс потребительских решений и определяющие его факторы
- C. теория потребителей Маслоу
- D. нет верного ответа

68 Что из ниже перечисленного подлежит обмену?

- A. чувства
- B. товары
- C. информация
- D. все ответы верны

69 Какой из факторов внешнего влияния оказывает самое общее и не прямое влияние на потребительское поведение?

- A. группы, домохозяйство
- B. социальный статус, класс
- C. культура
- D. нет верного ответа

70 Какие методы используются для исследования культурных ценностей?

- A. наблюдение и опрос;
- B. контент-анализ;

- C. описи культурных ценностей;
- D. все ответы верны.

Тестовые задания для оценки навыков и (или) опыта деятельности (10 б.)

71 Установить соответствие между:

1. Спрос.	1. Масса товаров, которые продаются, находятся на рынке или могут быть доставлены на него.
2. Товарное предложение.	2. Денежное выражение стоимости товара.
3. Цена.	3. Часть конкретных общественных потребностей, которая обеспечена деньгами и представлена на рынке.

72 (Вписать определение) — все, что может удовлетворить потребность или нужду и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления.

73 Установить соответствие между:

1. Принцип.	1. Ориентация конечных результатов производства на потребителя.
2. Задача.	2. Ориентация на длительный период времени.

74 Установить соответствие между:

1. Макроуровень маркетингового исследования	1. Выявление и моделирование закономерностей и тенденций развития рынка, оценка рыночной ситуации; определение емкости рынка и прогнозирование спроса.
2. Микроуровень маркетингового исследования	2. Осуществление анализа и прогноза собственных возможностей фирмы, состояния и перспектив развития того сегмента рынка, на котором фирма

75 Какое из указанных действий не входит в маркетинговую деятельность

- A. Маркетинговые исследования.
- B. Формирование рекламного бюджета.
- C. Выбор технологии производства.
- D. Все входит.
- E. Правильного ответа нет.

76 Для синхронизации колебаний спроса и предложений целесообразно использовать:

- A. Демаркетинг.
- B. Синхромаркетинг.
- C. Ремаркетинг.
- D. Рекламу
- E. Правильного ответа нет.

77. Какие кабинетные методы исследования рынка могут использоваться специалистами по маркетингу

- A. Выборочное наблюдение.
- B. Сплошное наблюдение.
- C. Телефонный опрос.
- D. Проведение экспериментальной продажи товара.
- E. Анализ отчетов предыдущих исследований.

78. Первая стадия в процессе создания нового продукта – это:

- A. Управленческий анализ.
- B. Конструирование товара.
- C. Создание идеи.
- D. Все ответы верны.
- E. Правильного ответа нет.

79 Установить соответствие между уровнями потребностей:

Первый уровень	1. Потребности в любви, принадлежности к группе, социальной активности.
Второй уровень	2. Потребность в самореализации.
Третий уровень	3. Потребность в безопасности, самосохранении.
Четвертый уровень	4. Потребность в уважении и самоуважении.
Пятый уровень	5. Основные физиологические потребности.

80. Определить последовательность процедуры маркетингового исследования:

1. Формулирование основных выводов и оформление результатов исследования.
2. Разработка концепции исследования
3. Получение и анализ эмпирических данных

81 Соответствие действий исследованиям:

1. Кабинетное исследование.	1. Сбор, обработка, анализ первичной информации.
2. Полевое исследование.	2. Сбор, обработка, анализ вторичной информации.

82 Какие товары приносят устойчивые прибыли и являются хорошим источником наличности для предприятия

- A. товары "Дойные коровы"
- B. товары "Звезды"
- C. товары "Дикие кошки"
- D. товары "Знаки вопроса"

3.2 Темы конспектов лекций

Раздел 1. Сущность, содержание и инструментарий маркетинга. Современные концепции маркетинга

Тема 1 Сущность маркетинга и его значение

Учебная литература

1. Егоров, Ю. Н. Управление маркетингом: Учебное пособие/Ю.Н.Егоров - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 238 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-010430-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/488403>
2. Наумов, В. Н. Маркетинг: Учебник / Наумов В.Н. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-010921-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/505620>
3. Соловьев, Б. А. Маркетинг: Учебник / Соловьев Б.А., Мешков А.А., Мусатов Б.В. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 336 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-003647-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/608883>
4. Лукина, А. В. Маркетинг: Учебное пособие / Лукина А.В., - 3-е изд., исп. и доп. - Москва :Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с. (СПО) ISBN 978-5-91134-769-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/412827>

Раздел 2. Методологические основы и методы маркетинговой деятельности

Тема 2. Маркетинговая среда организации

Учебная литература

1. Егоров, Ю. Н. Управление маркетингом: Учебное пособие/Ю.Н.Егоров - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 238 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-010430-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/488403>
2. Наумов, В. Н. Маркетинг: Учебник / Наумов В.Н. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-010921-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/505620>
3. Соловьев, Б. А. Маркетинг: Учебник / Соловьев Б.А., Мешков А.А., Мусатов Б.В. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 336 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-003647-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/608883>
4. Лукина, А. В. Маркетинг: Учебное пособие / Лукина А.В., - 3-е изд., исп. и доп. - Москва :Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с. (СПО) ISBN 978-5-91134-769-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/412827>

Тема 3. Процесс управления маркетингом

Учебная литература

1. Егоров, Ю. Н. Управление маркетингом: Учебное пособие/Ю.Н.Егоров - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 238 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-010430-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/488403>
2. Наумов, В. Н. Маркетинг: Учебник / Наумов В.Н. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-010921-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/505620>
3. Соловьев, Б. А. Маркетинг: Учебник / Соловьев Б.А., Мешков А.А., Мусатов Б.В. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 336 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-003647-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/608883>
4. Лукина, А. В. Маркетинг: Учебное пособие / Лукина А.В., - 3-е изд., исп. и доп. - Москва :Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с. (СПО) ISBN 978-5-91134-769-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/412827>

Тема 4. Потребители и целевой рынок

Учебная литература

1. Егоров, Ю. Н. Управление маркетингом: Учебное пособие/Ю.Н.Егоров - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 238 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-010430-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/488403>

2. Наумов, В. Н. Маркетинг: Учебник / Наумов В.Н. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-010921-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/505620>
3. Соловьев, Б. А. Маркетинг: Учебник / Соловьев Б.А., Мешков А.А., Мусатов Б.В. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 336 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-003647-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/608883>
4. Лукина, А. В. Маркетинг: Учебное пособие / Лукина А.В., - 3-е изд., исп. и доп. - Москва :Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с. (СПО) ISBN 978-5-91134-769-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/412827>

Раздел 3. Сегментация рынка. Комплекс маркетинга

Тема 5. Товар и товарная политика.

Учебная литература

1. Егоров, Ю. Н. Управление маркетингом: Учебное пособие / Ю.Н. Егоров - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 238 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-010430-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/488403>
2. Наумов, В. Н. Маркетинг: Учебник / Наумов В.Н. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-010921-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/505620>
3. Соловьев, Б. А. Маркетинг: Учебник / Соловьев Б.А., Мешков А.А., Мусатов Б.В. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 336 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-003647-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/608883>
4. Лукина, А. В. Маркетинг: Учебное пособие / Лукина А.В., - 3-е изд., исп. и доп. - Москва :Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с. (СПО) ISBN 978-5-91134-769-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/412827>

Раздел 4. Комплекс маркетинга. Планирование в системе маркетинга

Тема 6. Планирование цен

Учебная литература

1. Егоров, Ю. Н. Управление маркетингом: Учебное пособие/Ю.Н. Егоров - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 238 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-010430-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/488403>
2. Наумов, В. Н. Маркетинг: Учебник / Наумов В.Н. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-010921-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/505620>
3. Соловьев, Б. А. Маркетинг: Учебник / Соловьев Б.А., Мешков А.А., Мусатов Б.В. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 336 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-003647-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/608883>
4. Лукина, А. В. Маркетинг: Учебное пособие / Лукина А.В., - 3-е изд., исп. и доп. - Москва :Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с. (СПО) ISBN 978-5-91134-769-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/412827>

Раздел 5. Организация маркетинговой деятельности. Международный маркетинг

Тема 7. Продвижение товара и товародвижение

Учебная литература

1. Егоров, Ю. Н. Управление маркетингом: Учебное пособие/Ю.Н. Егоров - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 238 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-010430-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/488403>
2. Наумов, В. Н. Маркетинг: Учебник / Наумов В.Н. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-010921-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/505620>
3. Соловьев, Б. А. Маркетинг: Учебник / Соловьев Б.А., Мешков А.А., Мусатов Б.В. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 336 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-003647-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/608883>
4. Лукина, А. В. Маркетинг: Учебное пособие / Лукина А.В., - 3-е изд., исп. и доп. - Москва :Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с. (СПО) ISBN 978-5-91134-769-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/412827>

Тема 8. Некоммерческий маркетинг

Учебная литература

1. Егоров, Ю. Н. Управление маркетингом: Учебное пособие/Ю.Н. Егоров - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 238 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-010430-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/488403>
2. Наумов, В. Н. Маркетинг: Учебник / Наумов В.Н. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-010921-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/505620>
3. Соловьев, Б. А. Маркетинг: Учебник / Соловьев Б.А., Мешков А.А., Мусатов Б.В. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 336 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-003647-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/608883>
4. Лукина, А. В. Маркетинг: Учебное пособие / Лукина А.В., - 3-е изд., исп. и доп. - Москва :Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с. (СПО) ISBN 978-5-91134-769-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/412827>

3.3 Перечень вопросов для собеседования

Раздел 1. Сущность, содержание и инструментарий маркетинга. Современные концепции маркетинга

1. Маркетинг: сущность, инструменты, функции и принципы
2. Концепции бизнеса, их эволюция и характеристики
3. Виды маркетинга по концепции бизнеса и их характеристики
4. Интегрированный маркетинг, его характеристики и особенности
5. Виды маркетинга по направленности относительно рыночного спроса
6. Виды маркетинга по подсистемам маркетинговой деятельности
7. Внутренняя среда маркетинга, ее элементы и характеристики
8. Микросреда маркетинга, ее элементы и характеристики
9. Макросреда маркетинга, ее факторы и характеристики
10. Маркетинговая информация, требования к ней и ее видам
11. Маркетинговая информационная система, ее состав, структура и характеристики

Раздел 2. Методологические основы и методы маркетинговой деятельности

1. Маркетинговые исследования: сущность, принципы и направления
2. Потребности и мотивы покупателей
3. Товар: сущность, характеристики, классификация
4. Схема проведения маркетинговых исследований и общая характеристика ее этапов
5. Методы маркетинговых исследований
6. Методы сбора первичной информации
7. Опрос как метод сбора первичной маркетинговой информации
8. Сущность и классификация опросов
9. Инструментарий опроса
10. Анкетирование
11. Интервьюирование

Раздел 3. Сегментация рынка. Комплекс маркетинга

1. Сущность сегментации товарного рынка
2. Критерии сегментации рынка
3. Этапы сегментации рынка
4. Стратегии сегментации рынка
5. Целевой рынок
6. Конкурентная среда
7. Товарная политика

Раздел 4. Комплекс маркетинга. Планирование в системе маркетинга

1. Общие концепции планирования маркетинга
2. Основные принципы планирования маркетинга
3. Структура плана маркетинга и последовательность его разработки
4. Конкретизация и оценка маркетинговых стратегий
5. Разработка программ в области маркетинговой деятельности
6. Организация планирования маркетинга

Раздел 5. Организация маркетинговой деятельности. Международный маркетинг

1. Международный маркетинг как часть международного менеджмента
2. Факторы, определившие появление международного маркетинга как самостоятельного направления в маркетинге
3. Трансформация содержания международного маркетинга в современной экономике
4. Стадии перехода к глобальному маркетингу
5. Цели международного маркетинга

4 Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

В таблице дано описание процедур проведения контрольно-оценочных мероприятий, соответствующих рабочей программе дисциплины, и процедур оценивания результатов обучения с помощью спланированных оценочных средств.

Наименование оценочного средства	Описания процедуры проведения контрольно-оценочного мероприятия и процедуры оценивания результатов обучения
Тестирование	Тестирование проводится с использованием компьютерных технологий. Варианты тестовых заданий формируются рандомно из базы ТЗ. Во время выполнения заданий пользоваться учебниками, справочниками, конспектами лекций, тетрадями для практических занятий не

	разрешено						
Конспект лекции	Преподаватель не менее, чем за неделю до срока выполнения конспекта должен довести до сведения обучающихся тему конспекта и указать необходимую учебную литературу. Темы и перечень необходимой учебной литературы выложены в электронной информационно-образовательной среде КриЖТ ИрГУПС, доступной обучающемуся через его личный кабинет. Конспект должен быть выполнен в установленный преподавателем срок. Конспекты в назначенный срок сдаются на проверку						
Собеседование	Собеседование проводится по темам дисциплины в соответствии с рабочей программой на практическом занятии. Преподаватель на практическом занятии, предшествующем занятию проведения собеседования, доводит до обучающихся вопросы для собеседования по теме занятия и дает перечень литературных источников для подготовки к собеседованию. На занятии-собеседовании преподаватель может самостоятельно выбрать вопрос для собеседования с конкретным студентом или группой студентов из предложенного перечня. В ходе собеседования обучающийся должен показать степень владения темой, знания основных терминов, формул, умение пользоваться категориальным аппаратом и формулами, продемонстрировать навыки владения методами и средствами решения практических задач по теме.						
Зачет	<p>Проведение промежуточной аттестации в форме зачета позволяет сформировать среднюю оценку по дисциплине по результатам текущего контроля (могут быть учтены результаты итогового тестирования по дисциплине). Так как оценочные средства, используемые при текущем контроле, позволяют оценить знания, умения и владения навыками/опытом деятельности обучающихся при освоении дисциплины. Для чего преподаватель находит среднюю оценку уровня сформированности компетенций у обучающегося, как сумму всех полученных оценок, деленную на число этих оценок.</p> <p style="text-align: center;">Шкала и критерии оценивания компетенций в результате изучения дисциплины при проведении промежуточной аттестации в форме зачета по результатам текущего контроля</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Средняя оценка уровня сформированности компетенций по результатам текущего контроля</th> <th>Оценка</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Оценка не менее 3,0 и нет ни одной неудовлетворительной оценки по текущему контролю</td> <td>«зачтено»</td> </tr> <tr> <td>Оценка менее 3,0 или получена хотя бы одна неудовлетворительная оценка по текущему контролю</td> <td>«не зачтено»</td> </tr> </tbody> </table> <p>Если оценка уровня сформированности компетенций обучающегося не соответствует критериям получения зачета, то обучающийся сдает зачет.</p> <p>Зачет проводится в форме тестирования. Фонд тестовых заданий разного уровня сложности обучающиеся получают в начале семестра через электронную информационно-образовательную среду КриЖТ ИрГУПС (личный кабинет обучающегося). Зачет для студентов заочной формы обучения проводится в форме тестирования. Фонд тестовых заданий разного уровня сложности обучающиеся получают в начале курса через электронную информационно-образовательную среду КриЖТ ИрГУПС (личный кабинет обучающегося).</p>	Средняя оценка уровня сформированности компетенций по результатам текущего контроля	Оценка	Оценка не менее 3,0 и нет ни одной неудовлетворительной оценки по текущему контролю	«зачтено»	Оценка менее 3,0 или получена хотя бы одна неудовлетворительная оценка по текущему контролю	«не зачтено»
Средняя оценка уровня сформированности компетенций по результатам текущего контроля	Оценка						
Оценка не менее 3,0 и нет ни одной неудовлетворительной оценки по текущему контролю	«зачтено»						
Оценка менее 3,0 или получена хотя бы одна неудовлетворительная оценка по текущему контролю	«не зачтено»						

Задания, по которым проводятся контрольно-оценочные мероприятия, оформляются в соответствии с положением о формировании фонда оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной и государственной итоговой аттестации. не выставляются в электронную информационно-образовательную среду КриЖТ ИрГУПС, а хранятся на кафедре-разработчике ФОС на бумажном носителе в составе ФОС по дисциплине.