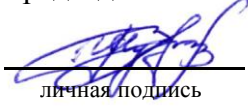


Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Забелин Алексей Григорьевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 05.07.2018 13:58  
Уникальный программный ключ:  
677b4df4e1ca30b0f66ad5b6309d064a94afcfdbc652d927620ac07f8fdabb79  
Рассмотрено и одобрено на заседании учебно-

методического совета

Протокол № 10 от 26.06.2018

Председатель совета



личная подпись

**В.В. Шутенко**  
инициалы, фамилия

**УТВЕРЖДАЮ**

Первый проректор



**Е.Г. Калинин**

«26» июня 2018 г.

канд. экон. наук Краснянская Ольга Владимировна

(уч. звание, степень, ФИО авторов программы)

### Рабочая программа дисциплины (модуля)

#### Маркетинг

(наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки (специальность): 38.03.04 Государственное и муниципальное управление

(код, наименование без кавычек)

ОПОП: Государственная и муниципальная служба

(наименование)

Форма освоения ОПОП: очная, очно-заочная, заочная

(очная, очно-заочная, заочная)

Общая трудоемкость: 3 (з.е.)

Всего учебных часов: 108 (ак. час.)

Формы промежуточной аттестации	СЕМЕСТР		
	очная	очно-заочная	заочная
Экзамен	5	6	5

Москва 2018 г.

Год начала подготовки студентов - 2018

## 1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины	Сформировать у обучающихся знания, умения и навыки по основным понятиям и видам маркетинга, принципам и механизмам функционирования маркетинговых систем в организациях.
Задачи дисциплины	<p>Сформировать понятий аппарат и четкое представление о маркетинге как концепции внутрифирменного управления.</p> <p>Сформировать представление о принципах и механизмах управления в маркетинговой деятельности.</p> <p>Сформировать умение анализировать существующие и потенциальные запросы потребителей, возможностей создания ценностей для потребителя.</p> <p>Сформировать умение сегментирования рынков, выбора целевых сегментов.</p> <p>Приобретение навыков, необходимых для постановки и практического решения задач маркетинга, разработки и обоснования стратегических и тактических маркетинговых планов, обеспечивающих развитие и продвижение товара.</p>

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплины и практики, знания и умения по которым необходимы как "входные" при изучении данной дисциплины	Теория организации Теория управления Экономическая теория (микро- и макроэкономика)
Дисциплины, практики, ГИА, для которых изучение данной дисциплины необходимо как предшествующее	Стандартизация предоставления государственных и муниципальных услуг Управление проектами на государственной и муниципальной службе Управление человеческими ресурсами на государственной и муниципальной службе Этика государственной и муниципальной службы

## 3. Требования к результатам освоения дисциплины

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

Компетенции/ ЗУВ	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания	ФОС
	ПК23 владением навыками планирования и организации деятельности органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных предприятий и учреждений, политических партий, общественно-политических, коммерческих и некоммерческих организаций		

Знать	Знать навыки планирования деятельности органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных	Обучающийся знает методы планирования и организации, специфики планирования деятельности органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных предприятий и учреждений, политических партий, общественнополитических, коммерческих и некоммерческих организаций.	Тест
Владеть	Владеть способностью применения навыков планирования деятельности органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных предприятий и учреждений, политических партий, общественнополитических и некоммерческих организаций	Обучающийся владеет навыками оценки результативности деятельности органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных предприятий и учреждений, политических партий, общественнополитических, коммерческих и некоммерческих организаций	Контрольная работа
Уметь	Уметь применять навыки планирования деятельности органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных предприятий и учреждений, политических партий, общественнополитических и некоммерческих организаций	Обучающийся умеет оценивать результативность деятельности органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных предприятий и учреждений, политических партий, общественнополитических, коммерческих и некоммерческих организаций.	Эссе

## 4. Структура и содержание дисциплины

### Тематический план дисциплины

№	Название темы	Содержание	Литература	Формируемые компетенции
1.	Основы маркетинга	Понятие, сущность и особенности маркетинга. Основные принципы маркетинговой деятельности. Функции маркетинга. Виды и задачи маркетинга. Эволюция концепций маркетинга.	8.1.1, 8.2.1, 8.1.2, 8.1.3, 8.2.2	ПК23 Знать ПК23 Владеть ПК23 Уметь
2.	Сегментация рынка	Понятие и содержание сегментации рынка. Критерии сегментации рынка. Методы рыночной сегментации.	8.1.1, 8.2.1, 8.1.2, 8.1.3, 8.2.3	ПК23 Знать ПК23 Владеть ПК23 Уметь
3.	Товарная политика в маркетинге	Понятие товара и его роль в комплексе маркетинга. Жизненный цикл товара. Разработка нового товара. Товарный ассортимент.	8.1.1, 8.2.1, 8.1.2, 8.1.3, 8.2.3	ПК23 Знать ПК23 Владеть ПК23 Уметь
4.	Формирование бренда в маркетинговой деятельности	Инновации с точки зрения маркетинга. Товар, торговая марка и бренд. Потребительский инсайт и создание успешного бренда.	8.1.1, 8.2.1, 8.1.2, 8.1.3, 8.2.4	ПК23 Знать ПК23 Владеть ПК23 Уметь
5.	Ценообразование в маркетинге	Функции цены и подходы к ценообразованию. Скидки как элемент ценовой политики. Стратегии ценообразования.	8.1.1, 8.2.1, 8.1.2, 8.1.3, 8.2.2	ПК23 Знать ПК23 Владеть ПК23 Уметь
6.	Поведение потребителей	Современная теория потребителей. Классификация потребителей и основные характеристики покупателя. Мотивация потребителя и факторы, влияющие на потребительское поведение. Процесс выбора товара потребителем и принятия решения о покупке.	8.1.1, 8.2.1, 8.1.3, 8.2.2, 8.1.2	ПК23 Знать ПК23 Владеть ПК23 Уметь
7.	Маркетинговые коммуникации	Система маркетинговых коммуникаций в организации. Виды маркетинговых коммуникаций. Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций.	8.1.1, 8.1.2, 8.1.3, 8.2.5, 8.2.6	ПК23 Знать ПК23 Владеть ПК23 Уметь

8.	Информационный инструмент маркетинга	Роль и место информационной работы в маркетинговой деятельности. Источники информации. Способы обработки и представления результатов информационной исследовательской работы.	8.1.2, 8.1.1, 8.1.3, 8.2.7, 8.2.5	ПК23 Знать ПК23 Владеть ПК23 Уметь
9.	Стратегический маркетинг	Маркетинг-микс. Сущность стратегического маркетинга. Содержание стратегической маркетинговой деятельности. Критерии классификации, генезис и виды стратегий. Последовательность этапов формирования стратегий.	8.1.1, 8.1.2, 8.1.3, 8.2.8, 8.2.9	ПК23 Знать ПК23 Владеть ПК23 Уметь
10.	Интернетмаркетинг	Возможности, сущность и задачи маркетинга в компьютерных сетях. Реклама в Интернете. Традиции поведения пользователей Интернета. Методы Интернет-маркетинга. Оценка и способы повышения.	8.1.2, 8.1.1, 8.1.3, 8.2.10, 8.2.2	ПК23 Знать ПК23 Владеть ПК23 Уметь
11.	Окружающая маркетинговая среда	Характеристики окружающей маркетинговой среды. Основные факторы микро- и макросреды функционирования организации. Оценка конъюнктуры и определение емкости рынка.	8.1.1, 8.1.2, 8.1.3, 8.2.4, 8.2.3	ПК23 Знать ПК23 Владеть ПК23 Уметь
12.	Сбытовая политика	Каналы товародвижения. Стратегии распределения товара.	8.1.2, 8.1.1, 8.1.3, 8.2.3, 8.2.2	ПК23 Знать ПК23 Владеть ПК23 Уметь

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

№	Контактная работа			Аудиторные учебные занятия									Самостоятельная работа		
				занятия лекционного типа			лабораторные работы			практические занятия					
	очная	очнозаочная	заочная	очная	очнозаочная	заочная	очная	очнозаочная	заочная	очная	очнозаочная	заочная	очная	очнозаочная	заочная
1.	3	3	1	2	2	0.5	0	0	0	1	1	0.5	3	3	5
2.	3	3	1	2	2	0.5	0	0	0	1	1	0.5	3	3	5
3.	3	3	1	2	2	0.5	0	0	0	1	1	0.5	3	3	5
4.	3	3	1	2	2	0.5	0	0	0	1	1	0.5	3	3	5
5.	3	4	1	2	2	0.5	0	0	0	1	2	0.5	3	3	5
6.	3	4	1	2	2	0.5	0	0	0	1	2	0.5	3	3	5

7.	3	3	1	1	1	0.5	0	0	0	2	2	0.5	3	3	5
8.	3	3	1	1	1	0.5	0	0	0	2	2	0.5	3	3	5
9.	3	3	1	1	1	0.5	0	0	0	2	2	0.5	3	3	5
10.	3	3	1	1	1	0.5	0	0	0	2	2	0.5	3	3	5
11.	3	3	1	1	1	0.5	0	0	0	2	2	0.5	3	2	5
12.	3	3	1	1	1	0.5	0	0	0	2	2	0.5	3	2	5
	Промежуточная аттестация														
	4	4	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	32	32	32
Итого	40	42	16	18	18	6	0	0	0	18	20	6	68	66	92

## 5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе освоения дисциплины студенту необходимо посетить все виды занятий, предусмотренные рабочей программой дисциплины и выполнить контрольные задания, предлагаемые преподавателем для успешного освоения дисциплины. Также следует изучить рабочую программу дисциплины, в которой определены цели и задачи дисциплины, компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины и планируемые результаты обучения. Рассмотреть содержание тем дисциплины; взаимосвязь тем лекций и практических занятий; бюджет времени по видам занятий; оценочные средства для текущей и промежуточной аттестации; критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины. Ознакомиться с методическими материалами, программноинформационным и материально техническим обеспечением дисциплины.

### Работа на лекции

Лекционные занятия включают изложение, обсуждение и разъяснение основных направлений и вопросов изучаемой дисциплины, знание которых необходимо в ходе реализации всех остальных видов занятий и в самостоятельной работе студентов. На лекциях студенты получают самые необходимые знания по изучаемой проблеме. Непременным условием для глубокого и прочного усвоения учебного материала является умение студентов сосредоточенно слушать лекции, активно, творчески воспринимать излагаемые сведения. Внимательное слушание лекций предполагает интенсивную умственную деятельность студента. Краткие записи лекций, конспектирование их помогает усвоить материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Принципиальные места, определения, формулы следует сопровождать замечаниями. Работая над конспектом лекций, всегда следует использовать не только основную литературу, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор.

### Практические занятия

Подготовку к практическому занятию следует начинать с ознакомления с лекционным материалом, с

изучения плана практических занятий. Определившись с проблемой, следует обратиться к рекомендуемой литературе. Владение понятийным аппаратом изучаемого курса является необходимым, поэтому готовясь к практическим занятиям, студенту следует активно пользоваться справочной литературой: энциклопедиями, словарями и др. В ходе проведения практических занятий, материал, излагаемый на лекциях, закрепляется, расширяется и дополняется при подготовке сообщений, рефератов, выполнении тестовых работ. Степень освоения каждой темы определяется преподавателем в ходе обсуждения ответов студентов.

#### Самостоятельная работа

Студент в процессе обучения должен не только освоить учебную программу, но и приобрести навыки самостоятельной работы. Самостоятельная работа студентов играет важную роль в воспитании сознательного отношения самих студентов к овладению теоретическими и практическими знаниями, привитии им привычки к направленному интеллектуальному труду. Самостоятельная работа проводится с целью углубления знаний по дисциплине. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо регулярно дополнять сведениями из литературных источников, представленных в рабочей программе. Изучение литературы следует начинать с освоения соответствующих разделов дисциплины в учебниках, затем ознакомиться с монографиями или статьями по той тематике, которую изучает студент, и после этого – с брошюрами и статьями, содержащими материал, дающий углубленное представление о тех или иных аспектах рассматриваемой проблемы. Для расширения знаний по дисциплине студенту необходимо использовать Интернет-ресурсы и специализированные базы данных: проводить поиск в различных системах и использовать материалы сайтов, рекомендованных преподавателем на лекционных занятиях.

#### Подготовка к сессии

Основными ориентирами при подготовке к промежуточной аттестации по дисциплине являются конспект лекций и перечень рекомендуемой литературы. При подготовке к сессии студенту следует так организовать учебную работу, чтобы перед первым днем начала сессии были сданы и защищены все практические работы. Основное в подготовке к сессии – это повторение всего материала курса, по которому необходимо пройти аттестацию. При подготовке к сессии следует весь объем работы распределять равномерно по дням, отведенным для подготовки, контролировать каждый день выполнения работы.

### **6. Фонды оценочных средств для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и самоконтроля по итогам освоения дисциплины**

Технология оценивания компетенций фондами оценочных средств:

- формирование критериев оценивания компетенций;
- ознакомление обучающихся в ЭИОС с критериями оценивания конкретных типов оценочных средств;
- оценивание компетенций студентов с помощью оценочных средств программы практики - защита отчета по практике в форме собеседования;
- публикация результатов освоения ОПОП в личном кабинете в ЭИОС обучающегося;

#### **Тест для формирования «Знать» компетенции ПК23**

Вопрос №1.

Сегментирование рынка – это

*Варианты ответов:*

1. деление конкурентов на однородные группы
2. деление потребителей на однородные группы
3. деление товара на однородные группы
4. все ответы верны Вопрос №2.

Управление маркетингом на функциональном уровне не включает

*Варианты ответов:*

- 1 разработку комплекса маркетинга
2. сегментацию рынка
3. позиционирование, репозиционирование
4. выработку пакета мероприятий Вопрос №3.

Что такое система маркетинговых коммуникаций?

*Варианты ответов:*

1. платное, однонаправленное, неличное, опосредованное обращение, пропагандирующее товар и готовящее потенциального потребителя к покупке
2. проведение комплексных рекламных мероприятий, связанных в определенной последовательности, способствующих повышению интереса к товару и имеющих целью прочное внедрение товара на рынок
3. целенаправленное и комплексное воздействие на внешнюю и внутреннюю среду фирмы, прямо или косвенно способствующее достижению основной ее цели: получение прибыли Вопрос №4.

Какой срок устаревания информации?

*Варианты ответов:*

1. 1-2 года
2. 4-5 лет
3. 6-7 лет
4. 9-10 лет Вопрос №5.

Для какого типа маркетинговой информации характерно, что он основан на экстраполяции тенденций, аналогиях или на здравом смысле?

*Варианты ответов:*

1. факты
2. оценки
3. прогнозы
4. слухи

Вопрос №6.

Как называется фактор определяющий скорость изменения окружающей среды?

*Варианты ответов:*

1. адаптивность
2. сложность
3. подвижность
4. неопределенность Вопрос №7.

Какой метод применяется организациями, ориентированными на производство, а не на потребителя, не на маркетинг?

*Варианты ответов:*

1. финансирование «от возможностей»
2. прейскурантный метод
3. метод «фиксированного процента»
4. метод соответствия конкуренту Вопрос №8.

Как называется информация, которая поступает на предприятие периодически?



*Варианты ответов:*

- 1 эпизодическая
2. мониторинговая
3. дискретная
4. случайная Вопрос №9.

Какая группа товаров относится к промышленным?

*Варианты ответов:*

1. товары повседневного спроса
2. товары особого спроса
3. вспомогательные товары
4. интеллектуальные товары Вопрос №10.

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

*Варианты ответов:*

1. селективное
2. интенсивное
3. эксклюзивное Вопрос №11.

Для панельного исследования как метода сбора первичной информации характерно

*Варианты ответов:*

1. участие в опросах интервьюеров
2. проведение опросов от случая к случаю, по мере необходимости
3. повторные опросы одних и тех же респондентов и возможность наблюдения изменений
4. более низкое качество собираемой информации Вопрос №12.

Товары, которые потребитель перед покупкой, как правило, сравнивает между собой по показателям пригодности, качества, цены и внешнего оформления - это

*Варианты ответов:*

1. товары повседневного спроса
2. товары предварительного выбора
3. услуги

Вопрос №13.

Неличное и не оплачиваемое спонсором стимулирование спроса на товар, услугу или деловую организационную единицу посредством распространения о них коммерчески важных сведений в печатных средствах информации или благожелательного представления по радио, телевидению или со сцены, называется

*Варианты ответов:*

1. личные продажи
2. реклама
3. пропаганда Вопрос №14.

Реклама- это?

*Варианты ответов:*

1. неличная коммуникация
2. немассовая коммуникация
3. двухсторонняя коммуникация

4 все ответы верны

Вопрос №15.

Основоположником маркетинга является

*Варианты ответов:*

1. Альфред Ньюман
2. Клейтон Кристенсен
3. Филип Котлер Вопрос №16.

Переменные сегментирования деловых рынков

*Тип ответа:* Многие из многих

*Варианты ответов:*

1. Географическое месторасположение
2. Демографические
3. Психографические
4. Статус пользователя Вопрос №17.

Аргументы развития территории – это

*Варианты ответов:*

1. состояние и эксплуатация жилого фонда, дорог, коммунальных услуг, благоустройство территории
2. выставочная, ярмарочная активность
3. динамика внешних инвестиций
4. состояние и динамика благосостояния, производства, инфраструктуры Вопрос №18.

Атрибутом позиционирования является

*Варианты ответов:*

1. количество сотрудников на предприятия
2. цена
3. мощность предприятия
4. широта ассортимента выпускаемой продукции Вопрос №19.

Как называется система договорных отношений между крупной и мелкой фирмой?

*Варианты ответов:*

1. франчайзинг
2. лизинг
3. директ-маркетинг Вопрос №20.

Когда в практике маркетинга применяется сбытовая концепция?

*Тип ответа:* Многие из многих

*Варианты ответов:*

1. имеется достаточно большое число потенциальных покупателей
2. имеются незагруженные производственные мощности
3. усилия концентрируются на исследованиях рынка
4. фирма сосредотачивает усилия на стимулировании сбыта Вопрос №21.

Элементы макросреды маркетинга

*Тип ответа:* Многие из многих

*Варианты ответов:*

1. налоговая система

2. политический режим
3. экономическая ситуация
4. партнёры по бизнесу
5. конкуренция
6. посредники Вопрос №22.

В соответствии с кагортным подходом, потребители какого года рождения относятся к «детям застоя»?

*Варианты ответов:*

1. 1927-1939гг.
2. 1940-1953гг.
3. 1954-1967гг.
4. 1968-1978гг.

Вопрос №23.

Критерии оценки сегментов необходимы для

*Варианты ответов:*

1. определения емкости рынка
2. обоснования целевого рынка
3. формирования предложения для сегмента
4. правильного ответа нет Вопрос №24.

Более высокую цену можно установить, если спрос

*Варианты ответов:*

1. единичной эластичности
2. неэластичный
3. сезонный
4. эластичный Вопрос №25.

Это сегмент рынка, для которого наиболее оптимальным и подходящим является товар данной фирмы и ее возможности поставки

*Тип ответа:* Текстовое поле

Вопрос №26.

Какие элементы внешней среды оказывают прямое влияние на организацию?

*Варианты ответов:*

1. Политические факторы, профсоюзы, международные события
2. Конкуренты, потребители, поставщики, законы и государственные органы
3. Конкуренты, состояние экономики, международные события, потребители
4. Конкуренты, поставщики, политические факторы, НТП Вопрос №27.

Что характеризует ассортимент товара?

*Тип ответа:* Многие из многих

*Варианты ответов:*

1. практичность
2. сопоставимость
3. заполняемость
4. глубина

Вопрос №28. Когда маркетинг утвердился в политике?

*Варианты ответов:*

1. 1960-е гг.
2. 1970-е гг.
3. 1980-е гг. 4. 1990-е гг.

Вопрос №29. Электронная коммерция – это

*Тип ответа:* Для классики (без ответов)

Вопрос №30. Какая из перечисленных ориентаций коммерческой деятельности соответствует современной концепции маркетинга?

*Варианты ответов:*

1. товарная ориентация
2. производственная ориентация
3. сбытовая ориентация
4. ориентация на потребителя, общество в целом

Вопрос №31. Какой критерий представляет собой интерес для исследователей?

*Варианты ответов:*

1. географический
2. демографический
3. социально-экономический
4. психофизический

Вопрос №32. Рыночная сегментация – это

*Тип ответа:* Для классики (без ответов)

Вопрос №33.

К основным характеристикам торгового маркетинга относятся

*Тип ответа:* Многие из многих

*Варианты ответов:*

1. позиционирование торгового знака
2. стимулирование торговых агентов
3. стимулирование спроса потребителей
4. организация продажи товара Вопрос №34.

Стратегия отдельного стратегического подразделения организации, это

*Варианты ответов:*

1. корпоративная стратегия
2. функциональная стратегия
3. бизнес-стратегия
4. обособленная стратегия Вопрос №35.

Какой раздел плана маркетинга включает в себя разработку основных целей и рекомендаций?

*Варианты ответов:*

1. раздел сводки контрольных показателей
2. раздел текущей маркетинговой ситуации
3. раздел перечня возможных осложнений и рисков
4. раздел задач и проблем

Вопрос №36.

Какой метод применяют, если расчеты по отдельным сценариям отсутствуют, а также если есть основания считать сценарии равновероятными?

*Варианты ответов:*

1. метод оптимизации стратегических решений в условиях риска
2. метод максимизации минимальной прибыли
3. метод минимизации разочарования
4. метод субъективного взвешивания оптимистического и пессимистического вариантов Вопрос №37.

Как называется внушение, объектом которого могут быть группы, коллективы?

*Варианты ответов:*

1. гетеросуггестия
2. аутосуггестия
3. массовое внушение
4. поведение Вопрос №38.

Политический маркетинг направлен на

*Варианты ответов:*

1. все население территории
2. ту часть населения территории, которая представляет собой «электорат» в период выборов
3. создание, развитие, распространение, обеспечение общественного признания положительного образа региона Вопрос №39.

Культура «низкого контекста» характерна для стран

*Варианты ответов:*

1. развитых стран Запада
2. азиатских
3. арабских Вопрос №40.

Под широтой товарной номенклатуры имеют в виду

*Варианты ответов:*

1. общую численность ассортиментных групп товаров, выпускаемых фирмой
2. варианты предложений каждого отдельного товара в рамках ассортиментной группы
3. степень схожести между товарами различных ассортиментных групп с точки зрения их конечного использования

Вопрос №41. Установите соответствие между эпохой и концепцией маркетинга.

*Тип ответа:* Соответствие *Варианты ответов:*

1. эпоха массового производства
2. эпоха насыщения спроса
3. эпоха умножения потребностей *Варианты соответствий:*

1. сбытовая концепция
2. производственная концепция
3. товарная концепция

Вопрос №42. Какой метод направлен на разграничение рынка между различными его сегментами?

*Варианты ответов:*

1. метод массового маркетинга

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

Вопрос №43. Какая концепция лежит в основе бренда?

*Варианты ответов:*

1. концепция позиционирования
2. концепция маркетинга
3. концепция сбыта Вопрос №44.

Как называется потребность, подкрепленная покупательской способностью?

*Варианты ответов:*

1. нужда
2. сделка
3. запрос

Вопрос №45.

Для какого направления контроля характерно то, что предприятие должно периодически рассматривать и критически переоценивать перспективные и социальные ориентиры своей деятельности?

*Варианты ответов:*

1. проверка соответствия реальных показателей плановым
2. контроль прибыльности
3. стратегический контроль
4. ситуационный анализ

### **Критерии оценки выполнения задания**

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	от 0% до 30% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Удовлетворительно	от 31% до 50% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Хорошо	от 51% до 80% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Отлично	от 81% до 100% правильных ответов из общего числа тестовых заданий

### **Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК23**

1. Каналы товародвижения.
2. Опешите маркетинг продаж в России и за рубежом. Приведите примеры.
3. Проведите сравнительный анализ эксклюзивной и селективной распределительной стратегии. Приведите примеры.

### **Критерии оценки выполнения задания**

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач

Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

### **Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК23**

1. Характеристики окружающей маркетинговой среды.
2. Охарактеризуйте факторы макросреды организации. Приведите примеры.
3. Опешите комплексный подход изучения конъюнктуры рынка. Приведите примеры.

#### **Критерии оценки выполнения задания**

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

### **Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК23**

1. Рынки и маркетинг товаров и услуг индивидуального потребления, промышленного назначения.
2. Проведите сравнительный анализ маркетинга территорий и отдельных лиц. Приведите примеры.
3. Опешите специфику различных видов маркетинга услуг. Приведите примеры.

#### **Критерии оценки выполнения задания**

Оценка	Критерии оценивания
--------	---------------------



Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

### **Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК23**

1. Сущность стратегического маркетинга.
2. Маркетинговую стратегию нужно изменять:
  - А) в зависимости от прогнозов изменения рыночной ситуации;
  - Б) в соответствии с изменениями конъюнктуры спроса на товары;
  - В) с учетом интересов возможных новых партнеров фирмы;
  - Г) если этого требуют конкретные потребители.
3. Напишите эссе на тему «Стратегия роста организации».

#### **Критерии оценки выполнения задания**

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя

Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач
---------	---

### **Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК23**

1. Понятие и содержание сегментации рынка.
2. Охарактеризуйте социально-экономические и психофизические критерии сегментации рынка. Приведите примеры.
3. Опешите метод альтернативных оценок и метод многомерного статистического анализа. Приведите примеры.

#### **Критерии оценки выполнения задания**

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

### **Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК23**

1. Инновации с точки зрения маркетинга.
2. Проведите сравнительный анализ терминов «торговая марка» и «торговый знак» в трактовке отечественных и зарубежных авторов.
3. Опешите модель «колесо бренда». Приведите примеры.

#### **Критерии оценки выполнения задания**

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач

Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

### **Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК23**

1. Процесс выбора товара потребителем и принятия решения о покупке.
2. Охарактеризуйте таких потребителей, как новаторы, адепты и скептики. Приведите примеры.
3. Проведите сравнительный анализ модели VALS и модели пяти глобальных жизненных стилей. Приведите примеры.

## Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

### Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК23

1. Функции цены и подходы к ценообразованию.
2. Охарактеризуйте дилерские, бонусные и скрытые скидки. Приведите примеры.
3. Проведите сравнительный анализ стратегии льготных цен и стратегии целевых цен. Приведите примеры.

## Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

### Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК23

## Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

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

### Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК23

1. Потребительский инсайт и создание успешного бренда.
2. Проведите анализ термина «бренд» в трактовке отечественных и зарубежных авторов.
3. Опешите основные категории «инноваторов». Приведите примеры.

## Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя

## Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя

Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач
---------	---

### **Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК23**

1. Система маркетинговой информации и маркетинговые исследования.
2. Сущность и основные функции управления маркетингом в России и за рубежом.
3. Функционирование службы маркетинга в России и за рубежом.

### **Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК23**

1. Функции цены и подходы к ценообразованию.
2. Охарактеризуйте сезонные, простые и функциональные скидки. Приведите примеры.
3. Опишите формы прямого государственного регулирования цен в России и за рубежом. Приведите примеры.

## Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний,
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

## Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

### Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК23

Проблемы электронной коммерции в России **Критерии оценки выполнения задания**

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

### Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК23 Способы

перевода товаров в разряд марочных

#### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части



Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

### Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК23

Иллюзия качества и воспринимаемое качество

#### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

### Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК23

Специфика, ценообразования информационных товаров и услуг

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

### Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК23

Ролевые группы товаров

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части

Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

### Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК23

Маркетинг как философия и методология современного предпринимательства

#### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

### Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК23

Стимулирование сбыта

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

### Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК23

Оценка и способы повышения Интернет-маркетинга

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части

Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

### Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК23

План маркетинговых коммуникаций

#### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

### Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК23

Управление каналом реализации

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

### Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК23

Взаимосвязь спроса и маркетинга

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части

Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

### Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК23

Контроль результатов рекламы

#### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

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

Тема 1. Основы маркетинга

1. Перечислите специфические функции маркетинга.
2. Какие виды маркетинга выделяют в зависимости от типа организаций?
3. Перечислите задачи маркетинговой деятельности.

#### *Тема 2. Сегментация рынка*

4. Что такое объект сегментации?
5. В чем заключается сущность и какие маркетинговые методы применяют на этапе выбора целевых рыночных сегментов?
6. Для чего предназначены товары народного потребления?

#### *Тема 3. Товарная политика в маркетинге*

7. Какие стратегии применяются на этапах ЖЦТ?
8. На каких типах инновационных идей основана разработка товаров-новинок?
9. На каких законодательных актах основывается регламентация создания товарных знаков?

#### *Тема 4. Формирование бренда в маркетинговой деятельности*

10. В чем заключается взаимосвязь между понятиями «бренд», «торговая марка» и «товарный знак»?
11. Перечислите характеристики инсайта.
12. В чем заключается идентичность бренда?

#### *Тема 5. Ценообразование в маркетинге*

13. Какую цену на товар-новинку используют на высококонкурентных рынках?
14. Какие задачи решает организация за счет скидки?
15. Перечислите факторы, которые оказывают непосредственное и опосредованное влияние.

#### *Тема 6. Поведение потребителей*

16. Назовите этапы процесса восприятия товара-новинки.
17. В чем сущность концепции «сегментирования по выгодам» Р. Хейли?
18. Назовите деление потребителей по традиционному способу классификации конечных потребителей?

#### *Тема 7. Маркетинговые коммуникации*

19. В чем заключается сходство между идеологией, религией и СМИ?
20. На какие целевые аудитории направлено стимулирование продаж?
21. Каково основное назначение PR?

#### *Тема 8. Информационный инструмент маркетинга*

22. Какие типы ошибок необходимо учитывать при проведении выборочного обследования?
23. Что составляет основу системы анализа маркетинговой информации?
24. Перечислите способы проведения опроса.

#### *Тема 9. Стратегический маркетинг*

25. Что представляет собой маркетинговая стратегия?
26. На чем основан стратегический маркетинг?
27. В чем сущность модели «4P»?

#### *Тема 10. Интернет-маркетинг*

28. Что является объектом оценки эффективности рекламной кампании в Интернете?
29. В чем сущность непрямого рекламы в Интернете?
30. В чем заключается сущность метода кастомизации?

#### *Тема 11. Окружающая маркетинговая среда*



31. Какие из факторов окружающей среды можно отнести к неконтролируемым со стороны организации?
32. Что такое емкость рынка?
33. Что такое демаркетинг?

*Тема 12. Сбытовая политика*

34. Какая форма сбыта имеет наибольшую себестоимость? Обоснуйте ответ.
35. Охарактеризуйте мелкорозничную, стационарную и нестационарную торговую сеть сбыта.
36. Что такое горизонтально интегрированная маркетинговая система?

**Уровни и критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины**

	Критерии оценивания	Итоговая оценка
Уровень 1. Недостаточный	Незнание значительной части программного материала, неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на задаваемые вопросы, невыполнение практических заданий	Неудовлетворительно/Незачтено
Уровень 2. Базовый	Знание только основного материала, допустимы неточности в ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Удовлетворительно/зачтено
Уровень 3. Повышенный	Твердые знания программного материала, допустимые несущественные неточности при ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Хорошо/зачтено
Уровень 4. Продвинутый	Глубокое освоение программного материала, логически стройное его изложение, умение связать теорию с возможностью ее применения на практике, свободное решение задач и обоснование принятого решения	Отлично/зачтено

**7. Ресурсное обеспечение дисциплины**

Лицензионное программноинформационное обеспечение	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Microsoft Windows</li> <li>2. Microsoft Office</li> <li>3. Google Chrome</li> <li>4. Kaspersky Endpoint Security</li> <li>5. «Антиплагиат.ВУЗ»</li> </ol>
Современные профессиональные базы данных	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Консультант+</li> <li>2. <a href="http://www.garant.ru">http://www.garant.ru</a> (ресурсы открытого доступа)</li> </ol>

Информационные справочные системы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="https://elibrary.ru">https://elibrary.ru</a> - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (ресурсы открытого доступа)</li> <li>2. <a href="https://www.rsl.ru">https://www.rsl.ru</a> - Российская Государственная Библиотека (ресурсы открытого доступа)</li> <li>3. <a href="https://link.springer.com">https://link.springer.com</a> - Международная реферативная база данных научных изданий Springerlink (ресурсы открытого доступа)</li> <li>4. <a href="https://zbmath.org">https://zbmath.org</a> - Международная реферативная база данных научных изданий zbMATH (ресурсы открытого доступа)</li> </ol>
Интернет-ресурсы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="http://window.edu.ru">http://window.edu.ru</a> - Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"</li> <li>2. <a href="https://openedu.ru">https://openedu.ru</a> - «Национальная платформа открытого образования» (ресурсы открытого доступа)</li> <li>3. <a href="http://smartandmarketing.com">http://smartandmarketing.com</a></li> <li>4. <a href="http://www.marketch.ru">http://www.marketch.ru</a></li> <li>5. <a href="http://www.mavriz.ru">http://www.mavriz.ru</a></li> <li>6. <a href="http://www.mmr.ru">http://www.mmr.ru</a></li> </ol>
Материальнотехническое обеспечение	<p><b>Лекции:</b>  <b>3.2</b> Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации  <b>50</b> посадочных места,  Аудитория оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения:  - комплекты учебной мебели,  - демонстрационное оборудование – проектор и компьютер  - учебно-наглядные пособия</p> <p>Список ПО на ноутбуках:  Microsoft Windows (Сублицензионный договор №Tr000153268 от 12-04-2017 Microsoft Imagine Premium Renewed Subscription 3 year),  Microsoft Office(Сублицензионный договор №Tr000235407 от 16-03-2018),  Google Chrome (Свободно распространяемое ПО),  Kaspersky Endpoint Security(стандартный Russian Edition 1000-1499 Node 2 year Education Renewal License от 20-09-2018 до 21-11-2020)  Браузер Спутник (Свободно распространяемое ПО)</p> <p><b>Практические занятия (Семинары):</b>  <b>2.4</b> Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации  <b>32</b> посадочных мест,  Аудитория оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения:  - комплекты учебной мебели,  - демонстрационное оборудование – проектор и компьютеры,  - класс ПК, объединённых в локальную сеть, с выходом на эл.портал МФЮА</p> <p>Список ПО на ноутбуках:  Microsoft Windows (Сублицензионный договор №Tr000153268 от 12-04-2017 Microsoft Imagine Premium Renewed Subscription 3 year),  Microsoft Office(Сублицензионный договор №Tr000235407 от 16-03-2018),  Google Chrome (Свободно распространяемое ПО),  Kaspersky Endpoint Security(стандартный Russian Edition 1000-1499 Node 2 year Education Renewal License от 20-09-2018 до 21-11-2020).  Информационно-справочная система «Консультант – плюс» (Договор об информационной поддержке от 27 декабря 2013 года)  Браузер Спутник (Свободно распространяемое ПО)</p>

**Групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль:**

**2.6** Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

**26** посадочных мест,

Аудитория оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения:

- комплекты учебной мебели,

- демонстрационное оборудование – проектор и компьютеры,

- класс ПК, объединённых в локальную сеть, с выходом на эл.портал МФЮА

Список ПО на ноутбуках:

Microsoft Windows (Сублицензионный договор №Tr000153268 от 12-04-2017 Microsoft Imagine Premium Renewed Subscription 3 year),

Microsoft Office(Сублицензионный договор №Tr000235407 от 16-03-2018),

Google Chrome (Свободно распространяемое ПО),

Kaspersky Endpoint Security(стандартный Russian Edition 1000-1499 Node 2 year Education Renewal License от 20-09-2018 до 21-11-2020).

Информационно-справочная система «Консультант – плюс» (Договор об информационной поддержке от 27 декабря 2013 года)

Браузер Спутник (Свободно распространяемое ПО)

## 8. Учебно-методические материалы

№	Автор	Название	Издательство	Год издания	Вид издания	Кол-во в библиотеке	Адрес электронного ресурса	Вид доступа
1	2	3	4	5	6	7	8	9
8.1 Основная литература								
8.1.1	Кметь Е.Б. Ким А.Г.	Управление маркетингом	Вузовское образование	2016	учебник	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/43373.html">http://www.iprbookshop.ru/43373.html</a>	по логину и паролю
8.1.2	Афонасова М.А.	Маркетинг	Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники	2015	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/72119.html">http://www.iprbookshop.ru/72119.html</a>	по логину и паролю
8.1.3	Делятицкая А.В. Косова А.В.	Маркетинг	Российский государственный университет правосудия	2016	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/65864.html">http://www.iprbookshop.ru/65864.html</a>	по логину и паролю
8.2 Дополнительная литература								
8.2.1	Шабашова Л.А.	Маркетинг промышленного предприятия	Университет экономики и управления	2016	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/54707.html">http://www.iprbookshop.ru/54707.html</a>	по логину и паролю
8.2.2	Пичурин И.И. Обухов О.В. Эриашвили Н.Д.	Основы маркетинга. Теория и практика	ЮНИТИ-ДАНА	2017	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/71036.html">http://www.iprbookshop.ru/71036.html</a>	по логину и паролю

8.2.3	Эриашвили Н.Д. Коротков А.В. Синяева И.М. Болдырева Т.В. и др.	Управление маркетингом	ЮНИТИ-ДАНА	2017	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/71205.html">http://www.iprbookshop.ru/71205.html</a>	по логину и паролю
8.2.4	Мансуров Р.Е.	Технологии маркетинга	Инфра-Инженерия	2017	практикум	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/69015.html">http://www.iprbookshop.ru/69015.html</a>	по логину и паролю
8.2.5	Соколова Н.Г. Титова О.В. Груздева Т.В.	Основы маркетинговых исследований. Практикум	Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова	2017	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/73869.html">http://www.iprbookshop.ru/73869.html</a>	по логину и паролю
8.2.6	Лужнова Н.В.	Маркетинговые коммуникации	Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ	2016	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/71285.html">http://www.iprbookshop.ru/71285.html</a>	по логину и паролю
8.2.8	Лужнова Н.В. Калиева О.М.	Стратегическое маркетинговое управление	Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ	2017	учебник	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/71330.html">http://www.iprbookshop.ru/71330.html</a>	по логину и паролю
8.2.9	Романцов А.Н.	Event-маркетинг. Сущность и особенности организации (2-е издание)	Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа	2017	практическое пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/57071.html">http://www.iprbookshop.ru/57071.html</a>	по логину и паролю
8.2.10	Стефанова Н.А.	Интернетмаркетинг	Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики	2015	учебнометодическое пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/73825.html">http://www.iprbookshop.ru/73825.html</a>	по логину и паролю

## **9. Особенности организации образовательной деятельности для лиц с ограниченными возможностями здоровья**

В МФЮА созданы специальные условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Для перемещения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в МФЮА созданы специальные условия для беспрепятственного доступа в учебные помещения и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

При получении образования обучающимся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература. Также имеется возможность предоставления услуг ассистента, оказывающего обучающимся с ограниченными возможностями здоровья необходимую техническую помощь, в том числе услуг сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Получение доступного и качественного высшего образования лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечено путем создания в университете комплекса необходимых условий обучения для данной категории обучающихся. Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, размещена на сайте университета (<http://www.mfua.ru/sveden/objects/#objects>).

Для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата обеспечиваются и совершенствуются материально-технические условия беспрепятственного доступа в

учебные помещения, столовую, туалетные, другие помещения, условия их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и др.).

Для адаптации к восприятию обучающимися инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушенным слухом справочного, учебного материала, предусмотренного образовательной программой по выбранным направлениям подготовки, обеспечиваются следующие условия:

- для лучшей ориентации в аудитории, применяются сигналы, оповещающие о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске);

- внимание слабослышащего обучающегося привлекается педагогом жестом (на плечо кладется рука, осуществляется нерезкое похлопывание);

- разговаривая с обучающимся, педагог смотрит на него, говорит ясно, короткими предложениями, обеспечивая возможность чтения по губам.

Компенсация затруднений речевого и интеллектуального развития слабослышащих инвалидов и лиц с ОВЗ проводится за счет:

- использования схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций с гиперссылками, комментирующими отдельные компоненты изображения;

- регулярного применения упражнений на графическое выделение существенных признаков предметов и явлений;

- обеспечения возможности для обучающегося получить адресную консультацию по электронной почте по мере необходимости.

Для адаптации к восприятию инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушениями зрения справочного, учебного, просветительского материала, предусмотренного образовательной программой МФЮА по выбранной специальности, обеспечиваются следующие условия:

- ведется адаптация официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению, обеспечивается наличие крупношрифтовой справочной информации о расписании учебных занятий;

- в начале учебного года обучающиеся несколько раз проводятся по зданию МФЮА для запоминания месторасположения кабинетов, помещений, которыми они будут пользоваться;

- педагог, его собеседники, присутствующие представляются обучающимся, каждый раз называется тот, к кому педагог обращается;

- действия, жесты, перемещения педагога коротко и ясно комментируются;

- печатная информация предоставляется крупным шрифтом (от 18 пунктов), тотально озвучивается; обеспечивается необходимый уровень освещенности помещений;

- предоставляется возможность использовать компьютеры во время занятий и право записи объяснения на диктофон (по желанию обучающегося).

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для обучающихся с ОВЗ определяется преподавателем в соответствии с учебным планом. При необходимости обучающемуся с ОВЗ с учетом его индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.