

год начала подготовки 2022

Документ подписан квалифицированной электронной подписью

Сертификат: 03561B9E0021AE10B3437E5B0B4C07E1A3

Владелец: "АНО ВО «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»"; АН

Действителен с 11.01.2022 по 11.01.2024

АНО ВО «Российский новый университет»

**Елецкий филиал Автономной некоммерческой организации высшего образования «Российский новый университет»
(Елецкий филиал АНО ВО «Российский новый университет»)**

кафедра прикладной экономики

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля)

Маркетинг

(наименование учебной дисциплины (модуля))

09.03.03 Прикладная информатика

(код и направление подготовки/специальности)

Прикладная информатика в экономике

(код и направление подготовки/специальности, в случаях, если программа разработана для разных направлений подготовки/специальностей)

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля) рассмотрена и утверждена на заседании кафедры «26» января 2022, протокол № 5.

Заведующий кафедрой Прикладной экономики

(название кафедры)

к.э.н., доцент Преснякова Д.В.

(ученая степень, ученое звание, фамилия и инициалы, подпись заведующего кафедрой)

Елец
2022 год

1. НАИМЕНОВАНИЕ И ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная дисциплина «Маркетинг» изучается обучающимися, осваивающими образовательную программу «Прикладная информатика» по профилю Прикладная информатика в экономике в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению 09.03.03 Прикладная информатика (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 19.09.2017 N 922 (ФГОС ВО 3++).

Цель изучения учебной дисциплины "Маркетинг" - изучение, систематизация и закрепление знаний теоретических и методических основ организации маркетинговой деятельности в организациях и на предприятиях.

Изучение учебной дисциплины направлено на подготовку обучающихся к осуществлению деятельности по концептуальному, функциональному и логическому проектированию систем среднего и крупного масштаба и сложности, планированию разработки или восстановления требований к системе, анализу проблемной ситуации заинтересованных лиц, разработке бизнес-требований заинтересованных лиц, постановки целей создания системы, разработки концепции системы и технического задания на систему, организации оценки соответствия требованиям существующих систем и их аналогов, представлению концепции, технического задания на систему и изменений в них заинтересованным лицам, организации согласования требований к системе, разработке шаблонов документов требований, постановке задачи на разработку требований к подсистемам и контроль их качества, сопровождению приемочных испытаний и ввода в эксплуатацию системы, обработке запросов на изменение требований к системе, определенных профессиональным стандартом «Системный аналитик», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 28.10.2014 N 809н (Регистрационный номер №34882).

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Учебная дисциплина Маркетинг относится к обязательной части учебного плана и изучается на 4 курсе.

2.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Информационные системы и технологии,
Командообразование и методы групповой работы,
Теория систем и системный анализ,
Эконометрика,

Информационные технологии в бизнесе

Параллельно изучаются дисциплины:

Бухгалтерский учет.

Основы управления

Психология общения

Экономика и организация предприятия

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

Вопросы трудоустройства и управление карьерой

Служит базой для прохождения Производственной практики: преддипломной практики Развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств обеспечивается чтением лекций, проведением семинарских занятий в формате круглых столов, решения задач, содержание которых разработано на основе результатов научных исследований, проводимых Университетом, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения дисциплины обучающийся по программе бакалавриата должен овладеть:

- Способен анализировать и разрабатывать организационно-технические и экономические процессы с применением методов системного анализа и математического моделирования; (ОПК-6)

Планируемые результаты обучения по дисциплине.

Формируемая компетенция	Планируемые результаты обучения	Код показателя результатов обучения
ОПК-6 Способность анализировать и разрабатывать организационно-технические и экономические процессы с применением методов системного анализа и математического моделирования	Знать:	
	средства программного обеспечения анализа систем управления	ОПК-6-31
	средства моделирования систем управления	ОПК-6-32
	прикладные программные продукты для системы принятия решений	ОПК-6-33
	сущность количественного моделирования систем управления	ОПК-6-34
	Уметь:	
	использовать средства моделирования систем управления	ОПК-6 -У1
	применять прикладные программные продукты для системы принятия решений	ОПК-6 -У2
	применять методы количественного моделирования систем управления на практике	ОПК-6 -У3
	применять MRP-I, MRP-II, ERP	ОПК-6 -У4
	Владеть:	
	применять MRP-I, MRP-II, ERP	ОПК-6-В1
	прикладными программными продуктами для системы принятия решений	ОПК-6-В2
	прикладными программными продуктами для системы принятия решений	ОПК-6-В3
навыками применения MRP-I, MRP-II, ERP	ОПК-6-В4	

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы (72 часа).

Общий объем учебной дисциплины

№	Форма обучения	Семестр/ сессия, курс	Общая трудоемкость		в том числе контактная работа с преподавателем							СР	Контроль
			в з.е.	в часах	Всего	Л	ПР	КоР	зачет	Конс	экзамен		
1.	Очная	5 семестр, 3 курс	2	72	34	16	16	1,7	0,3			38	
		Итого:	2	72	34	16	16	1,7	0,3			38	

2	Заочная	1 сессия, 4 курс	1	36	4	4					32	
		2 сессия, 4 курс	1	36	6		4	1,7	0,3		26,3	3,7
		Итого	2	72	10	4	4	1,7	0,3		58,3	3,7

Распределение учебного времени по темам и видам учебных занятий

очная форма обучения

№	Наименование разделов, тем учебных занятий	Всего часов	Контактная работа с преподавателем							СР	Контроль	Формируемые результаты обучения
			Всего	Л	ПЗ	Кор	зачет	Конс	экзамен			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Понятие и организация маркетинга	18	8	4	4					10		ОПК-6-31 ОПК-6-33 ОПК-6-У2 ОПК-6-В1
2	Стратегическое управление и маркетинг	18	8	4	4					10		ОПК-6-32 ОПК-6-У3 ОПК-6-В1
3	Товарный и ценовой маркетинг	18	8	4	4					10		ОПК-6-31 ОПК-6-34 ОПК-6-У4 ОПК-6-В3
4	Продвижение и распределение продукции в комплексе маркетинга. Маркетинговые коммуникации	16	8	4	4					8		ОПК-6-34 ОПК-6-У3 ОПК-6-В3 ОПК-6-В4
5	Промежуточная аттестация (зачет)	2	2			1,7	0,3					
Итого		72	34	16	16	1,7	0,3			38		

заочная форма обучения

№	Наименование разделов, тем учебных занятий	Всего часов	Контактная работа с преподавателем							СР	Контроль	Формируемые результаты обучения
			Всего	Л	ПЗ	Кор	зачет	Конс	экзамен			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Понятие и организация маркетинга	17	2	2						15		ОПК-6-31 ОПК-6-33 ОПК-6-У2 ОПК-6-В1
2	Стратегическое управление и маркетинг	17	2	2						15		ОПК-6-32 ОПК-6-У3 ОПК-6-В1
3	Товарный и ценовой маркетинг	17	2		2					15		ОПК-6-31 ОПК-6-34 ОПК-6-У4 ОПК-6-В3

4	Продвижение и распределение продукции в комплексе маркетинга. Маркетинговые коммуникации	15,3	2		2				13,3		ОПК-6-34 ОПК-6 -У3 ОПК-6-В3 ОПК-6-В4
5	Промежуточная аттестация (зачет)	5,7				1,7	0,3			3,7	
Итого		72	10	4	4	1,7	0,3		58,3	3,7	

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ)

Тема 1. Понятие и организация маркетинга

Понятие маркетинга. Этапы развития маркетинга. Концепции маркетинга. Цели, принципы и функции маркетинга. Виды маркетинга. Планирование маркетинга. Принципы организации маркетинговой деятельности в компании. Маркетинговая среда фирмы. Понятие и классификация маркетинговой среды. Рынок: маркетинг и конкуренция. Рынок: конкурентоспособность и конкурентное преимущество. Макросреда маркетинга

Литература:

Основная: 1, 2

Дополнительная: 4, 6

Тема 2. Стратегическое управление и маркетинг

Спрос как объект маркетинга. Понятие и типология потребностей. Типы потребителей. Моделирование потребительского/покупательского поведения. Понятие и виды спроса. Факторы и закономерности спроса. Консьюмеризм и его значение для маркетинга. Стратегический маркетинг. Понятие стратегического маркетинга. Этапы разработки маркетинговой стратегии компании. Типология базовых и конкурентных маркетинговых стратегий. Стратегические матрицы. Сегментация рынка. Позиционирование. Операционный маркетинг

Литература:

Основная: 1, 3

Дополнительная: 5, 7, 8

Тема 3. Товарный и ценовой маркетинг

Товарный маркетинг. Понятие товара. Классификация, номенклатура и ассортимент. Товарные стратегии. Разработка нового товара. Маркетинг жизненного цикла товара. Качество и конкурентоспособность. Марочный маркетинг. Тестирование товара, названия, упаковки.

Ценовой маркетинг. Роль и функции цены. Факторы маркетингового ценообразования. Ценовые стратегии. Методы маркетингового ценообразования

Литература:

Основная: 3

Дополнительная: 4, 7

Тема 4. Продвижение и распределение продукции в комплексе маркетинга.

Маркетинговые коммуникации

Сбытовой маркетинг. Основные понятия. Функции и этапы сбыта. Каналы товародвижения. Причины и стратегии выбора посредников, классификация посредников. Виды посредников. Маркетинговые коммуникации. Цели маркетинговых коммуникаций. Формы коммуникаций. Этапы разработки форм коммуникации. Правовое регулирование маркетинговых коммуникаций. Маркетинговые исследования. Цели и этапы маркетинговых исследований. Маркетинговая информационная система. Типология маркетинговых исследований.

Литература:

Основная: 1, 3

Дополнительная: 5, 6

Планы семинарских занятий

очная форма обучения

Тема. Практическое занятие: «Товарный и ценовой маркетинг»

Продолжительность занятия - 4 часа

Основные вопросы:

Подготовка и анализ презентаций и докладов по следующим темам:

1. Классификация товаров.
2. Связь товара с целевым рынком, сегментом целевого рынка.
3. Жизненный цикл товара и его этапы.
4. Товарная политика как эффективное средство конкурентной борьбы.
5. Организация разработки и постановки на производство конкурентоспособного товара.
6. Создание новых товаров, факторы успеха в создании пионерных товаров и товаров рыночной новизны.
7. Целенаправленная товарная политика как фактор обеспечения устойчивого коммерческого успеха предприятия в условиях конкурентного рынка.
8. Товарный ассортимент и товарная номенклатура.

Практические задания:

1. Подготовка краткого конспекта по теме и вопросам практического занятия.
2. Как вы классифицировали бы товары, предлагаемые рестораном: как товары длительного пользования или как услуги? Почему?
3. Проведите балльный анализ степени новизны какого-либо товара или услуги фирмы.
4. Групповое задание (выполняются группами по 4-5 человек): проанализируйте товарную политику предприятия с точки зрения гармоничности ассортимента на примере крупной компании (группа выбирает компанию самостоятельно). Назначьте ответственных за исследование каждой ассортиментной группы, а затем объедините данные по каждой группе, и представьте результаты.

Тема. Практическое занятие: «Продвижение и распределение продукции в комплексе маркетинга. Маркетинговые коммуникации»

Продолжительность занятия - 4 часа

Основные вопросы:

Подготовка и анализ презентаций и докладов по следующим темам:

1. Комплекс маркетинговых коммуникаций.
2. Планирование коммуникационной модели предприятия
3. Содержание комплекса маркетинговых коммуникаций в различных фазах жизненного цикла товара.
4. Реклама как основной инструмент продвижения товара на рынке.
5. Сущность и виды маркетинговых исследований.
6. Разработка плана маркетинговых исследований.
7. Виды кабинетных исследований маркетинговой информации
8. Оценка конъюнктуры рынка

9. Система анализа маркетинговой информации

Практические задания:

1. Подготовка краткого конспекта по теме и вопросам практического занятия.
2. Разработать методику контент-анализа текста по выбору для определения параметров целевого рынка.
3. Разработать анкеты и провести опрос потребителей в рамках маркетингового исследования потребительских предпочтений в любой области потребительского рынка (по выбору).

Планы семинарских занятий заочная форма обучения

Тема. Практическое занятие: «Товарный и ценовой маркетинг»

Продолжительность занятия - 2 часа

Основные вопросы:

Подготовка и анализ презентаций и докладов по следующим темам:

1. Классификация товаров.
2. Связь товара с целевым рынком, сегментом целевого рынка.
3. Жизненный цикл товара и его этапы.
4. Товарная политика как эффективное средство конкурентной борьбы.
5. Организация разработки и постановки на производство конкурентоспособного товара.
6. Создание новых товаров, факторы успеха в создании пионерных товаров и товаров рыночной новизны.
7. Целенаправленная товарная политика как фактор обеспечения устойчивого коммерческого успеха предприятия в условиях конкурентного рынка.
8. Товарный ассортимент и товарная номенклатура.

Практические задания:

1. Подготовка краткого конспекта по теме и вопросам практического занятия.
2. Как вы классифицировали бы товары, предлагаемые рестораном: как товары долговременного пользования или как услуги? Почему?
3. Проведите балльный анализ степени новизны какого-либо товара или услуги фирмы.
4. Групповое задание (выполняются группами по 4-5 человек): проанализируйте товарную политику предприятия с точки зрения гармоничности ассортимента на примере крупной компании (группа выбирает компанию самостоятельно). Назначьте ответственных за исследование каждой ассортиментной группы, а затем объедините данные по каждой группе, и представьте результаты.

Тема. Практическое занятие: «Продвижение и распределение продукции в комплексе маркетинга. Маркетинговые коммуникации»

Продолжительность занятия - 2 часа

Основные вопросы:

Подготовка и анализ презентаций и докладов по следующим темам:

1. Комплекс маркетинговых коммуникаций.
2. Планирование коммуникационной модели предприятия
3. Содержание комплекса маркетинговых коммуникаций в различных фазах жизненного цикла товара.
4. Реклама как основной инструмент продвижения товара на рынке.
5. Сущность и виды маркетинговых исследований.
6. Разработка плана маркетинговых исследований.
7. Виды кабинетных исследований маркетинговой информации
8. Оценка конъюнктуры рынка
9. Система анализа маркетинговой информации

Практические задания:

1. Подготовка краткого конспекта по теме и вопросам практического занятия.
2. Разработать методику контент-анализа текста по выбору для определения параметров целевого рынка.
3. Разработать анкеты и провести опрос потребителей в рамках маркетингового исследования потребительских предпочтений в любой области потребительского рынка (по выбору).

6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

6.1.2. Задания для повторения и углубления приобретаемых знаний.

№	Код результата обучения	Задания
1.	ОПК-6-31	1. Раскройте ключевые понятия маркетинга. 2. Опишите эволюцию маркетинга (основные концепции) 3. Раскройте элементы комплекса маркетинга
2.	ОПК-6-32	1. Раскройте сущность потребительского поведения 2. Опишите внешние и внутренние факторы потребительского поведения 3. Опишите процесс принятия решения потребителем
3.	ОПК-6-33	1. Раскройте понятие сегментов рынка и сегментирования. 2. Опишите критерии выбора целевых сегментов рынка. 3. Раскройте позиционирование товара на рынке. Концепция уникального торгового предложения.
4.	ОПК-6-34	1. Опишите концепцию и состав системы маркетинговой информации. 2. Раскройте принципы, цели и задачи маркетинговых исследований. 3. Опишите методику и процесс маркетингового исследования.

6.2. Задания, направленные на формирование профессиональных умений

№	Код результата обучения	Задания
5	ОПК-6-У1	Сформулируйте основные понятия теории полезности. В чем состоит утверждение: «Результаты матчей команд высшей лиги не транзитивны»?
6	ОПК-6-У1	Почему в задачах моделирования прототип и его модель должны быть связаны отношением изоморфизма? В каких случаях достаточно выполнения условия гомоморфизма?
7	ОПК-6-У2	Привести и проанализировать конкретный пример проявления неоднородных (векторных) связей в сложной системе.
8	ОПК-6-У2	Множество Парето есть множество несравнимых альтернатив. Какие альтернативы считаются несравнимыми? Как формируется множество Парето?
9	ОПК-6-У3	Обратная задача теории управления и пути ее решения
10	ОПК-6-У3	Формализация общей задачи принятия решения
11	ОПК-6-У4	Реализация базовой методики системного анализа
12	ОПК-6-У4	Провести классификацию источников риска
13	ОПК-6-У5	Провести классификацию рисков событий
14	ОПК-6-У5	В чем состоит оптимизационная задача принятия решения при ограниченном времени на принятие решения (показать аналитически)

		и графически)
15	ОПК-6-У6	Решение задачи векторной оптимизации при наличии неоднородных связей
16	ОПК-6-У6	Провести операции аддитивной и мультипликативной свертки пяти произвольно выбранных показателей качества сложной организационной системы

6.3. Задания, направленные на формирование профессиональных навыков.

№	Код результата обучения	Задания
17	ОПК-6-В1	<p>Задание 1. Определение маркетинговой концепции организаций Ознакомьтесь с краткими характеристиками предприятий и смоделируйте для них возможные маркетинговые концепции. Обоснуйте свою модель. «American International Group» («AIG») - ведущая международная финансовая компания, предоставляющая широкий спектр страховых продуктов коммерческого и личного страхования в 130 странах. Глобальный бизнес «AIG» связан также с такими услугами как управление активами, авиационный лизинг, операции с ценными бумагами, потребительское кредитование, прямые инвестиции, управление недвижимостью, пенсионное страхование. Страховая компания «Ингосстрах» - один из признанных лидеров среди страховых компаний России. Более чем полувековой опыт деятельности, высокая финансовая устойчивость и профессиональные кадры обеспечивают надежную защиту и высокую репутацию среди клиентов и партнеров.</p>
18	ОПК-6-В2	<p>Задание 2. Элементы маркетингового комплекса организации Рассмотрите примеры организаций и элементы их маркетинг-микс. Укажите, каких сведений в данных характеристиках не достаточно. Смоделируйте недостающие сведения, чтобы описать маркетинговый комплекс в полном объеме.</p> <p>Вариант 1 Книжный магазин существует на рынке города несколько десятилетий. Он имеет традиционную сеть поставщиков, постоянных потребителей. Персонал магазина стабильный, имеет высокую квалификацию. В магазине приятный интерьер. Торговые залы оснащены удобными стеллажами, мягкой мебелью. Ассортимент рассчитан на потребителей с разными уровнями достатка и отражает культурные предпочтения целевых аудиторий организации.</p> <p>Вариант 2 Кондитерская фабрика работает на рынке более 50 лет, имеет устойчивые связи с поставщиками и широкую сеть сбытовых организаций. Компания потратила большие средства на разработку новой начинки для конфет. Благодаря улучшению вкусовых свойств товара-новинки фабрика повысила свою долю на рынке на 12 %. При этом оптовая цена нового товара выше цены традиционных изделий фабрики на 10 %. В первую очередь новинка появилась в фирменных магазинах предприятия, затем - у дистрибуторов.</p>
19	ОПК-6-В3	Задание 3. Параметры рынка

		В Екатеринбурге среднесуточная норма потребления сахара составляет 10 г. Число жителей составило 1 300 000 чел. Рассчитать емкость рынка сахара Екатеринбурга за год, учитывая, что сахар потребляет 80% населения.
20	ОПК-6-В4	<p>Задание 4. Маркетинговая концепция страховой компании</p> <p>Какие элементы маркетинг-микс «СК НИК» можно смоделировать, по аналогии с другими известными вам страховыми организациями?</p> <p>ЗАО «Страховая компания НИК» с 1995 года работает на российском и международном страховых рынках и является крупнейшим универсальным страховщиком Поволжья по размеру финансовых активов. Компания работает на международном страховом рынке, сотрудничая с крупнейшими страховыми компаниями, такими как «Willis» и «American International Group» (США), «Swiss Re» и «Partner Re» (Швейцария), «Allianz» и «Munich Re» (Германия).</p> <p>Страховая компания «НИК» создана в структуре Группы компаний «Волга-Днепр» в целях обеспечения надежной страховой защиты крупных авиационных рисков. Именно это обстоятельство во многом и определяет политику СК «НИК», прежде всего, в подходах ведения бизнеса.</p> <p>В декабре 2006 года была создана дочерняя страховая компания «Фламинго», для передачи в нее прав и обязанностей по договорам страхования жизни (пенсии) СК «НИК». Изменения произошли согласно требованиям Закона РФ «Об организации страхового дела в РФ», в соответствии с которым с 1.07.2007 г. компании РФ не вправе одновременно заниматься имущественным страхованием и страхованием жизни. ООО «СК ФЛАМИНГО» с января 2007 года приступила к реализации программы по услуге страхования жизни и пенсий. Группа компаний «Волга-Днепр» является генеральным заказчиком страховых компаний «НИК» и «ФЛАМИНГО», в которых застрахован весь парк воздушных судов, имущество, автопарк и персонал. Компания «НИК» также активно развивает и неавиационные виды страхования: добровольное медицинское страхование, страхование от несчастных случаев, страхование автотранспорта, страхование грузов, страхование имущества физических лиц, страхование ответственности.</p> <p>С 2001 года НИК входит в первую сотню в рейтинге российских страховых компаний, согласно данным Центра экономического анализа агентства «Интерфакс». Сегодня у неё 94-е место среди лидеров по имущественному страхованию, 26-е место среди компаний по страхованию ответственности.</p> <p>С 2004 года директор по страхованию «Страховой компании НИК» вошел в координационный совет Российской Ассоциации Авиационных и Космических страховщиков.</p>

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

7.1. Средства оценивания текущего контроля

- письменные краткие опросы в ходе аудиторных занятий на знание категорий

учебной дисциплины;

- задания и упражнения, рекомендованные для самостоятельной работы;
- задания и упражнения в ходе практических занятий.

7.2. ФОС для текущего контроля

№	Показатели результата обучения	ФОС текущего контроля
1.	ОПК-6-31	Задания для самостоятельной работы 1-2.
2.	ОПК-6-32	Задания для самостоятельной работы 3-4.
3.	ОПК-6-33	Задания для самостоятельной работы 5-6.
4.	ОПК-6-34	Задания для самостоятельной работы 7-8.
5.	ОПК-6-У1	Задания для самостоятельной работы 9-10.
6.	ОПК-6-У2	Задания для самостоятельной работы 11-17.
7.	ОПК-6-У3	Задания для самостоятельной работы 18-19.
8.	ОПК-6-У4	Задания для самостоятельной работы 20-21.
9.	ОПК-6-В1	Задания для самостоятельной работы 22-23.
10.	ОПК-6-В2	Задания для самостоятельной работы 24-25.
11.	ОПК-6-В3	Задания для самостоятельной работы 26-27.
12.	ОПК-6-В4	Задания для самостоятельной работы 28-30.

7.3 ФОС для промежуточной аттестации

Задания для оценки знаний

№	Код результата обучения	Задания
1.	ОПК-6-31	Вопросы к зачету 1-6 1. Основные этапы развития маркетинга 2. Принципы маркетинга 3. Основные функции маркетинга 4. Цели и задачи маркетинга 5. Характеристика элементов комплекса маркетинга 6. Микросреда маркетинга. Факторы микросреды маркетинга
2.	ОПК-6-32	Вопросы к зачету 7-12 7. Основные этапы развития маркетинга 8. Принципы маркетинга 9. Основные функции маркетинга 10. Цели и задачи маркетинга 11. Характеристика элементов комплекса маркетинга 12. Микросреда маркетинга. Факторы микросреды маркетинга
3.	ОПК-6-33	Вопросы к зачету 13-19 13. Основные этапы развития маркетинга 14. Принципы маркетинга 15. Основные функции маркетинга 16. Цели и задачи маркетинга 17. Характеристика элементов комплекса маркетинга 18. Микросреда маркетинга. Факторы микросреды маркетинга 19. Макросреда маркетинга. Основные факторы макросреды маркетинга
4.	ОПК-6-34	Вопросы к зачету 20-30 1. Основные этапы развития маркетинга 2. Принципы маркетинга 3. Основные функции маркетинга 4. Цели и задачи маркетинга 5. Характеристика элементов комплекса маркетинга 6. Микросреда маркетинга. Факторы микросреды маркетинга 7. Макросреда маркетинга. Основные факторы макросреды маркетинга 8. Сущность потребительского поведения

		9. Культура как фактор макровлияния на потребительское поведение 10. Факторы социального порядка, влияющие на поведение потребителей 11. Факторы личного порядка, обуславливающие потребительское поведение
--	--	---

Задания для оценки умений.

№	Код результата обучения	Задания
1.	ОПК-6-У1-У.4	В качестве фонда оценочных средств для оценивания умений обучающегося используются задания 5-8, рекомендованные для выполнения в часы самостоятельной работы (раздел 6.2.)

Задания для оценивания навыков, владений, опыта деятельности

№	Код результата обучения	Задания
1	ПК-6-В1-В.4	В качестве фонда оценочных средств для оценивания навыков, владений, опыта деятельности обучающегося используются задания 25-36, рекомендованные для выполнения в часы самостоятельной работы (раздел 6.3).

8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

8.1. Основная литература

1. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Л. А. Данченко [и др.] ; под редакцией Л. А. Данченко. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 486 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01560-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450037>
2. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 370 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01478-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450620>
3. Маркетинг. Практикум : учебное пособие для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 325 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8852-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450051>

8.2. Дополнительная литература

1. Курс по маркетингу [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика, 2016. — 185 с. — 978-5-4374-0249-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65200.html>
2. Мансуров Р.Е. Технологии маркетинга [Электронный ресурс] : практикум / Р.Е. Мансуров. — Электрон. текстовые данные. — М. : Инфра-Инженерия, 2017. — 182 с. — 978-5-9729-0178-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69015.html>

9. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЛЕКТОВ ЛИЦЕНЗИОННОГО И СВОБОДНО РАСПРОСТРАНЯЕМОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМОГО ПРИ ИЗУЧЕНИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

При изучении учебной дисциплины (в том числе в интерактивной форме) предполагается применение современных информационных технологий. Комплект программного обеспечения для их использования включает в себя: лицензионное

программное обеспечение операционная система Microsoft Windows 7 Pro, офисный пакет программ Microsoft Office Professional Plus 2010, офисный пакет программ Microsoft Office Professional Plus 2007, антивирусная программа Dr. Web Desktop Security Suite, архиватор 7-zip, аудиопроигрыватель AIMP, про-смотр изображений FastStone Image Viewer, ПО для чтения файлов формата PDF Adobe Acrobat Reader, ПО для сканирования документов NAPS2, ПО для записи видео и проведения видеотрансляций OBS Studio, ПО для удалённого администрирования Aspia, электронно-библиотечная система IPRBooks, электронно-библиотечная система Юрайт, версия 1С для использования типовых конфигураций в учебных целях: 1С: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях, правовой справочник Гарант Аэро, онлайн-версия Консультант Плюс: Студент

10. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

10.1. Интернет- ресурсы

1. Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент». - Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/>
2. Словари и энциклопедии ON-Line. - Режим доступа: <http://dic.academic.ru/>
3. <http://www.rosim.ru/> – интернет-сайт Федерального агентства по управлению федеральным имуществом.
4. Университетская библиотека онлайн. Раздел «Экономика, коммерция, финансы» // <http://biblioclub.ru.->
5. Интернет-библиотека IQlib. - Режим доступа: <http://www.iqlib.ru>
6. Научно-практический журнал Экономист <http://dlib.eastview.com/browse/publication/9265>
7. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.con-sultant.ru>).
8. ЭБС IPRbooks (АйПиАрбуке) <http://www.iprbookshop.ru>
9. Образовательная платформа ЮРАЙТ <https://urait.ru>

11. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ.

Изучение учебной дисциплины «Маркетинг» обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с Приказом Министерства образования и науки РФ от 9 ноября 2015 г. № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи» (с изменениями и дополнениями), Методическими рекомендациями по организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащённости образовательного процесса, утвержденными Министерством образования и науки РФ 08.04.2014г. № АК-44/05вн, Положением об организации обучения студентов – инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, утвержденным приказом ректора Университета от 6 ноября 2015 года №60/о, Положением о Центре инклюзивного образования и психологической помощи АНО ВО «Российский новый университет», утвержденного приказом ректора от 20 мая 2016 года № 187/о.

Лица с ограниченными возможностями здоровья и инвалиды обеспечиваются электронными образовательными ресурсами, адаптированными к состоянию их здоровья.

Предоставление специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, подбор и разработка учебных материалов для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья производится преподавателями

с учетом индивидуальных психофизиологических особенностей обучающихся и специфики приема-передачи учебной информации на основании просьбы, выраженной в письменной форме.

С обучающимися по индивидуальному плану или индивидуальному графику проводятся индивидуальные занятия и консультации.

12. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Ауд.310

Специализированная мебель:

- столы студенческие;
- стулья студенческие;
- стол для преподавателя;
- стул для преподавателя;
- доска (меловая);
- маркерная доска (переносная).

Технические средства обучения:

- проектор (портативный);
- ноутбук для преподавателя с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза;
- веб-камера;
- экран (переносной);
- колонки;
- микрофон.

Специализированное оборудование:

- наглядные пособия (плакаты)

Автор (составитель): доцент Д.В. Шукин



(подпись)

Аннотация рабочей программы учебной дисциплины

МАРКЕТИНГ

Код и направление подготовки 09.03.03 Прикладная информатика

Прикладная информатика в экономике

Учебная дисциплина «Маркетинг» изучается обучающимися, осваивающими образовательную программу «Прикладная информатика» по профилю Прикладная информатика в экономике в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению 09.03.03 Прикладная информатика (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 19.09.2017 N 922 (ФГОС ВО 3++).

Цель изучения учебной дисциплины "Маркетинг" - изучение, систематизация и закрепление знаний теоретических и методических основ организации маркетинговой деятельности в организациях и на предприятиях.

Изучение учебной дисциплины направлено на подготовку обучающихся к осуществлению деятельности по концептуальному, функциональному и логическому проектированию систем среднего и крупного масштаба и сложности, планированию разработки или восстановления требований к системе, анализу проблемной ситуации заинтересованных лиц, разработке бизнес-требований заинтересованных лиц, постановки целей создания системы, разработки концепции системы и технического задания на систему, организации оценки соответствия требованиям существующих систем и их аналогов, представлению концепции, технического задания на систему и изменений в них заинтересованным лицам, организации согласования требований к системе, разработке шаблонов документов требований, постановке задачи на разработку требований к подсистемам и контроль их качества, сопровождению приемочных испытаний и ввода в эксплуатацию системы, обработке запросов на изменение требований к системе, определенных профессиональным стандартом «Системный аналитик», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 28.10.2014 N 809н (Регистрационный номер №34882).

Учебная дисциплина Маркетинг относится к обязательной части учебного плана и изучается на 4 курсе.

В результате освоения дисциплины обучающийся по программе бакалавриата должен овладеть:

ОПК – 6 - Способен анализировать и разрабатывать организационно-технические и экономические процессы с применением методов системного анализа и математического моделирования;