

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: проректор
Дата подписания: 30.01.2025 04:50:02
Уникальный программный ключ:
1800f7d89cf4ea7507265ba593fe87537eb15a6c

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
"ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ"

Факультет производственного менеджмента и маркетинга
Кафедра Маркетинга и логистики

"УТВЕРЖДАЮ"

Проректор

_____ Л.Н. Костина

25.03.2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.03.09

"Теоретические основы маркетинга"

Направление подготовки 38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ
Профиль "Маркетинг"

Квалификация	<i>академический бакалавр</i>
Форма обучения	<i>заочная</i>
Общая трудоемкость	<i>3 ЗЕТ</i>
Год начала подготовки по учебному плану	<i>2021</i>

Составитель(и):

канд. экон. наук, доцент

_____ И. М. Ягнюк

, ст.препод.

_____ В.Н. Ардатов

Рецензент(ы):

канд. экон. наук, доцент

_____ В.Ю. Лунина

Рабочая программа дисциплины (модуля) "Теоретические основы маркетинга" разработана в соответствии с:

Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (квалификация «академический бакалавр», «прикладной бакалавр») (утвержден приказом Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики №859 от 24.08.2016 г.)

Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (утвержден приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации № 970 от 12.08.2020 г.)

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена на основании учебного плана Направление подготовки 38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ Профиль "Маркетинг", утвержденного Ученым советом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС" от 25.03.2021 протокол № 8/4.

Срок действия программы: 2021-2025

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от 29.01.2021 № 6

Заведующий кафедрой:

д-р экон.наук, доцент, Барышникова Л.П.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022 - 2023 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2022 г. №__

Зав. кафедрой д-р экон.наук, доцент, Барышникова Л.П.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023 - 2024 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2023 г. №__

Зав. кафедрой д-р экон.наук, доцент, Барышникова Л.П.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024 - 2025 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2024 г. №__

Зав. кафедрой д-р экон.наук, доцент, Барышникова Л.П.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025 - 2026 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2025 г. №__

Зав. кафедрой д-р экон.наук, доцент, Барышникова Л.П.

(подпись)

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ	
формирование знаний по маркетингу как концепции и системы управления организацией в рыночной среде, а также умений использования маркетинговых подходов, методов и решений в управлении предприятием	
1.2. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ	
<ul style="list-style-type: none"> - формирование у обучающихся теоретических знаний в области маркетинговой деятельности; - освоение практических навыков анализа рыночной среды, организации, планирования, реализации, контроля и оценки эффективности маркетинговой деятельности современного предприятия; - формирование системы знаний о маркетинге как современной концепции бизнеса, направленной на создание компанией конкурентных преимуществ. - исследование проблем функционирования маркетинга на предприятии; - изучение теоретических основ организации и управления маркетингом на предприятии. 	
1.3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОПОП ВО:	Б1.В.03
1.3.1. Дисциплина "Теоретические основы маркетинга" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:	
Основы научных исследований	
1.3.2. Дисциплина "Теоретические основы маркетинга" выступает опорой для следующих элементов:	
Маркетинг	
1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:	
<i>ПК-8: владением навыками документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений</i>	
Знать:	
Уровень 1	концепции рыночной экономики и историю развития маркетинга
Уровень 2	концепции рыночной экономики и историю развития маркетинга
Уровень 3	концепции рыночной экономики и историю развития маркетинга
Уметь:	
Уровень 1	использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; выявлять сегменты рынка
Уровень 2	использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; выявлять сегменты рынка
Уровень 3	использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; выявлять сегменты рынка
Владеть:	
Уровень 1	методами маркетинговых исследований
Уровень 2	методами маркетинговых исследований
Уровень 3	методами маркетинговых исследований
1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:	
<i>ДПК-4: способностью владения методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении операционной (производственной) деятельностью предприятия</i>	
Знать:	
Уровень 1	сущность и методы принятия решений в маркетинге
Уровень 2	сущность и методы принятия решений в маркетинге
Уровень 3	сущность и методы принятия решений в маркетинге
Уметь:	
Уровень 1	организовывать работу службы маркетинга и координировать ее деятельность;

Уровень 2	организовывать работу службы маркетинга и координировать ее деятельность; изучать и анализировать факторы маркетинговой среды;
Уровень 3	организовывать работу службы маркетинга и координировать ее деятельность; изучать и анализировать факторы маркетинговой среды; принимать маркетинговые решения
Владеть:	
Уровень 1	организаторскими способностями и умением принимать решения
Уровень 2	организаторскими способностями и умением принимать решения
Уровень 3	организаторскими способностями и умением принимать решения

В результате освоения дисциплины "Теоретические основы маркетинга" обучающийся

3.1	Знать:
	концепции рыночной экономики и историю развития маркетинга;
	сущность и методы принятия решений в маркетинге
3.2	Уметь:
	использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; выявлять сегменты рынка;
	организовывать работу службы маркетинга и координировать ее деятельность;
	изучать и анализировать факторы маркетинговой среды;
	принимать маркетинговые решения
3.3	Владеть:
	методами маркетинговых исследований;
	организаторскими способностями и умением принимать решения

1.5. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ

Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний, умений и приобретенных навыков), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских/практических занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (тестовые задания, контроль знаний по разделу, ситуационных заданий и т.п.), оценки активности работы обучающегося на занятии, включая задания для самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с действующим локальным нормативным актом. По дисциплине "Теоретические основы маркетинга" видом промежуточной аттестации является Зачет с оценкой

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость дисциплины "Теоретические основы маркетинга" составляет 3 зачётные единицы, 108 часов.

Количество часов, выделяемых на контактную работу с преподавателем и самостоятельную работу обучающегося, определяется учебным планом.

2.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
Раздел 1. Введение в маркетинг						
Тема 1.1. Введение в теорию маркетинга /Лек/	1	2	ПК-8 ДПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	

				Э1 Э2 Э3 Э4 Э5		
Тема 1.1. Введение в теорию маркетинга /Ср/	1	10	ПК-8 ДПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Тема 1.2. Окружающая среда маркетинга /Ср/	1	12	ПК-8 ДПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Тема 1.3. Организация маркетинга на предприятии /Ср/	1	12	ПК-8 ДПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Раздел 2. Информация в маркетинге						
Тема 2.1. Маркетинговая информационная система /Сем зан/	1	2	ПК-8 ДПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Тема 2.1. Маркетинговая информационная система /Ср/	1	10	ПК-8 ДПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Тема 2.2. Маркетинговые исследования /Сем зан/	1	2	ПК-8 ДПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Тема 2.2. Маркетинговые исследования /Ср/	1	10	ПК-8 ДПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Раздел 3. Комплекс маркетинга						
Тема 3.1. Основы товарной политики /Лек/	1	2	ПК-8 ДПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	

				Э1 Э2 Э3 Э4 Э5		
Тема 3.1. Основы товарной политики /Ср/	1	10	ПК-8 ДПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Тема 3.2. Ценообразование в маркетинге /Сем зан/	1	2	ПК-8 ДПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Тема 3.2. Ценообразование в маркетинге /Ср/	1	10	ПК-8 ДПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Тема 3.3. Каналы распределения и товародвижение /Ср/	1	10	ПК-8 ДПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Тема 3.4. Маркетинговые коммуникации /Ср/	1	10	ПК-8 ДПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	

РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

3.1 В процессе освоения дисциплины "Теоретические основы маркетинга" используются следующие образовательные технологии: лекции (Л), практические занятия (ПР), самостоятельная работа студентов (СР) повыполнению различных видов заданий.

3.2 В процессе освоения дисциплины "Теоретические основы маркетинга" используются следующие интерактивные образовательные технологии: проблемная лекция (ПЛ). Лекционный материал представлен в виде слайд-презентации в формате «PowerPoint». Для наглядности используются материалы различных научных и технических экспериментов, справочных материалов, научных статей т.д. В ходе лекции предусмотрена обратная связь со студентами, активизирующие вопросы, просмотр и обсуждение видеофильмов. При проведении лекций используется проблемно-ориентированный междисциплинарный подход, предполагающий творческие вопросы создание дискуссионных ситуаций.

При изложении теоретического материала используются такие методы, как: монологический, показательный, диалогический, эвристический, исследовательский, проблемное изложение, а также следующие принципы дидактики высшей школы, такие как: последовательность и систематичность обучения, доступность обучения, принцип научности, принципы взаимосвязи теории и практики, наглядности и др. В конце каждой лекции предусмотрено время для ответов на проблемные вопросы.

3.3 Самостоятельная работа предназначена для внеаудиторной работы студентов, связанной с конспектированием источников, учебного материала, изучением дополнительной литературы по дисциплине, подготовкой к текущему и семестровому контролю, а также выполнением индивидуального задания в форме реферата, эссе, презентации, эмпирического исследования.

РАЗДЕЛ 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Рекомендуемая литература

1. Основная литература			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Л. П. Барышникова, Р. П. Лизогуб, А. В. Меркулова, И. М. Ягнюк.	Теоретические основы маркетинга : учебное пособие для обучающихся 1 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» профиль «Маркетинг» очной / заочной форм обучения (270 с.)	ГОУ ВПО "ДОНАУИГС", 2020
Л1.2	Н. В. Агаркова, В. Е. Малиненко	Маркетинг : учебно-методическое пособие (323 с.)	Донецк : ДонАУиГС, 2017
Л1.3	Котлер Ф.	Основы маркетинга (736 с.)	М. : Прогресс, 1991
Л1.4	Котлер, Филип	Основы маркетинга (704 с.)	М. : Ростинтэр, 1996
Л1.5	Ассэль Г.	Маркетинг: принципы и стратегия : Учебник (804 с.)	М. : ИНФРА-М, 1999
2. Дополнительная литература			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Армстронг, Гари	Введение в маркетинг: Учеб. пособие (640 с.)	М. : Издат.дом "Вильямс", 1998
Л2.2	Котлер Ф.	Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок (272 с.)	М. : АСТ, 2000
Л2.3	Сабурова, М. М.	Маркетинговые коммуникации (теория, управление, практика): учебное пособие (192 с.)	Ульяновск : УлГТУ, 2017
4.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"			
Э1	Маркетинг [Электронный ресурс]: – Режим доступа		
Э2	Маркетинг в России и за рубежом [Электронный ресурс]: – Режим доступа:	http://www.elobook.com/marketing/	
Э3	Маркетинг и менеджмент инноваций [Электронный ресурс]: – Режим доступа:	http://www.mavriz.ru/annotations/	
Э4	Новости маркетинга [Электронный ресурс]: – Режим доступа:	http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/ru/archive	
Э5	Маркетинг услуг [Электронный ресурс]: – Режим доступа:	http://www.marketingnews.ru	
Э6			http://elibrary.ru/title_about.asp?id=11944
4.3. Перечень программного обеспечения			
Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства: В ходе освоения дисциплины обучающиеся используют возможности интерактивной коммуникации со всеми участниками и заинтересованными сторонами образовательного процесса, ресурсы и информационные технологии посредством электронной информационной образовательной среды университета. Информационные технологии: электронная почта, форумы, видеоконференцсвязь - Zoom, виртуальная обучающая среда - Moodle. Программное обеспечение: Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint, Microsoft Word			
4.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы			
Электронный каталог изданий ГОУ ВПО "ДОНАУИГС" - http://unilib.dsum.internal/ Донецкая республиканская универсальная научная библиотека им. Н. К. Крупской - http://www.lib-dpr.ru/ Научная электронная библиотека «КИБЕРЛЕНИНКА» - https://cyberleninka.ru/ Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU - http://elibrary.ru/defaultx.asp Электронная библиотека Института проблем рынка РАН Российской академии наук (ИПР РАН) – http://www.ipr-ras.ru/libr.htm			
4.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины			
Аудиторные (лекционные и семинарские) занятия проводятся в специализированных аудиториях			

кафедры с мультимедийным оборудованием, а также в других аудиториях согласно расписанию занятий. Консультации проводятся в аудиториях в соответствии с графиком консультаций. Предэкзаменационная консультация проводится в аудитории согласно расписанию консультаций. Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой (компьютерные классы, а также компьютеризированные рабочие места библиотеки ГОУ ВПО "ДОНАУИГС") с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду академии.

РАЗДЕЛ 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Вопросы к экзамену

1. История развития маркетинга.
2. Эволюция концепций маркетинга. Краткая характеристика каждой концепции.
3. Основные понятия в маркетинге.
4. Элементы комплекса маркетинга.
5. Перечислите и охарактеризуйте функции маркетинга.
6. Раскройте цели маркетинга.
7. Маркетинговая среда: понятие и ее составляющие.
8. Перечислите и охарактеризуйте факторы внутренней микросреды.
9. Перечислите и охарактеризуйте факторы внешней микросреды.
10. Охарактеризуйте демографическую среду как фактор макросреды.
11. Охарактеризуйте экономическую и природно-климатическую среды как фактор макросреды.
12. Охарактеризуйте научно-техническую и политическую среды как фактор макросреды.
13. Охарактеризуйте культурную среду как фактор макросреды.
14. Понятие и необходимость проведения маркетинговых исследований.
15. Первичная и вторичная информация в маркетинговых исследованиях.
16. Метод маркетинговых исследований опрос.
17. Метод маркетинговых исследований наблюдение.
18. Метод маркетинговых исследований эксперимент.
19. Мотивация. Теория иерархии потребностей по Маслоу.
20. Понятие сегментирования. Три варианта сегментирования.
21. Критерии сегментирования.
22. Сегментирование по географическому принципу.
23. Сегментирование по демографическому принципу.
24. Сегментирование по психографическому принципу.
25. Сегментирование по поведенческому принципу.
26. Охарактеризуйте три варианта охвата рынка.
27. Позиционирование товара на рынке.
28. Товар и товарная единица.
29. Классификация товаров.
30. Три уровня товара в маркетинге. Объяснить на примере.
31. Товарный ассортимент и товарная номенклатура.
32. Охарактеризуйте этапы жизненного цикла товара.
33. Конкурентоспособность товара.
34. Типы рынков и их характеристика.
35. Понятие цены и цели ценообразования.
36. Метод ценообразования «средние издержки + прибыль».
37. Метод ценообразования на основе определения точки безубыточности.
38. Метод ценообразования на основе ощущаемой ценности товара.
39. Метод ценообразования на основе уровня текущих цен.
40. Стратегии ценообразования.
41. Каналы распределения: определение и функции.
42. Уровни канала распределения.
43. Товародвижение и составляющие его элементы.
44. Виды транспорта и их краткая характеристика.
45. Розничная торговля: определение и традиционные услуги.
46. Оптовая торговля и ее отличия от розничной.
47. Понятие и функции продвижения продукции.
48. Стимулирование сбыта как средство продвижения.

- 49.Повышение спроса как средство продвижения.
- 50.Паблик рилейшнз как средство продвижения.
- 51.Реклама.Основные виды рекламы.
- 52.Выставки. Критерии успешной выставочной деятельности.
- 53.Интернет-продвижение, понятие, сущность и эффективность.
- 54.Продвижение с помощью соцсетей.
55. E-mail-маркетинг.
- 56.Мерчандайзинг и киномерчандайзинг.
- 57.Реферальный и событийный маркетинг.
- 58.Детский маркетинг.

5.2. Темы письменных работ

ПРИМЕРНЫЕ ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ (ДОКЛАДОВ) ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

РАЗДЕЛ 1. ВВЕДЕНИЕ В МАРКЕТИНГ

Тема 1.1. Введение в теорию маркетинга

1. Особенности маркетинга предприятий, производящих сервисные продукты.
2. Разработка стратегии позиционирования компании как фактор создания имиджа.
3. Маркетинговый комплекс как инструмент воздействия на покупателей товаров и услуг (на примере конкретного предприятия).
4. Роль физической атрибутики компании во взаимодействии с покупателями.

Тема 1.3. Организация маркетинга на предприятии

5. Качественные методы в маркетинговых исследованиях.
6. Многоуровневая концепция товара как инструмент для привлечения клиентов компании.
7. Маркетинг отношений: фокус на сохранение клиентуры.
- 8.Исследование и понимание конкурентной маркетинговой среды как предпосылка для разработки эффективной стратегии.

РАЗДЕЛ 3. КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА

Тема 3.2. Маркетинговое ценообразование

9. Проблемы качества продукции на предприятиях и их решение.
10. Особенности ценообразования в маркетинге.
11. Психологические приемы в маркетинговом ценообразовании.

Тема 3.4. Маркетинговые коммуникации

12. Разработка новых форм продвижения товаров и услуг.
13. Многообразие форм коммуникаций в работе с потребителями услуг.
14. Средства и способы повышения эффективности маркетинговых коммуникаций.
15. Интерактивный маркетинг как фактор кастомизации маркетинговой деятельности компании.
16. Роль ярмарок и выставок в продвижении товаров.

5.3. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств дисциплины "Теоретические основы маркетинга" разработан в соответствии с локальным нормативным актом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

Фонд оценочных средств дисциплины "Теоретические основы маркетинга" в полном объеме представлен в виде приложения к данному РПД.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Текущий контроль успеваемости проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (письменные домашние задания, ответы на вопросы, тестовые задания, контроль знаний по разделам), оценки активности работы студента на занятии, включая задания для самостоятельной и индивидуальной работы.

РАЗДЕЛ 6. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТЯМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- 1) с применением электронного обучения и дистанционных технологий.
- 2) с применением специального оборудования (техники) и программного обеспечения, имеющихся в

ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

В процессе обучения при необходимости для лиц с нарушениями зрения, слуха и опорно-двигательного аппарата предоставляются следующие условия:

- для лиц с нарушениями зрения: учебно-методические материалы в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями слуха: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

РАЗДЕЛ 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические рекомендации по подготовке к семинарским занятиям

Целью семинарских занятий является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных обучающимися на лекциях и в процессе самостоятельного изучения учебного материала, а, следовательно, формирование у них определенных умений и навыков. В ходе подготовки к семинарскому занятию необходимо прочитать конспект лекции, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, выполнить выданные преподавателем практические задания. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы. Желательно при подготовке к семинарским занятиям по дисциплине одновременно использовать несколько источников, раскрывающих заданные вопросы.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа приводит к получению нового знания, упорядочению и углублению имеющихся знаний, формированию у него профессиональных навыков и умений. Самостоятельная работа выполняет ряд функций: развивающую, информационно-обучающую, ориентирующую и стимулирующую, воспитывающую, исследовательскую.

Виды самостоятельной работы, выполняемые в рамках изучения дисциплины:

1. Конспектирование первоисточников и другой учебной литературы;
2. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе);
3. Выполнение разноуровневых задач и заданий;
4. Работа с тестами и вопросами для самопроверки;
5. Выполнение заданий по контролю знаний.

Рекомендуется с самого начала освоения учебного материала работать с литературой и предлагаемыми заданиями в форме подготовки к очередному аудиторному занятию. При этом актуализируются имеющиеся знания, а также создается база для усвоения нового материала, возникают вопросы, ответы на которые обучающийся получает в аудитории. Можно отметить, что некоторые задания для самостоятельной работы имеют определенную специфику. При освоении материала обучающийся может пользоваться библиотекой ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», которая в полной мере обеспечена соответствующей литературой. Значительную помощь в подготовке к очередному занятию может оказать имеющийся в учебно-методическом комплексе конспект лекций. Он же может использоваться и для закрепления полученного в аудитории материала.

Методические рекомендации студентам по подготовке к выполнению контроля знаний по разделам

К контролю знаний по разделам необходимо готовиться путем осуществления повторных действий по изучению предмета. Работа по решению задач на контрольном занятии в принципе не отличается от решений отдельных домашних заданий. Однако каждый обучающийся должен быть готов к отстаиванию правильности своего решения и верности избранного им метода.

Методические рекомендации студентам по подготовке к итоговому контролю

При подготовке к итоговому контролю обучающийся должен повторно изучить конспекты лекций и рекомендованную литературу, просмотреть решения основных задач, решенных самостоятельно и на семинарах и включенных в контроль знаний по разделам.