

ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце: «РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И УПРАВЛЕНИЯ»
ФИО: Кузнецова Эмилия Васильевна
Должность: Исполнительный директор
Дата подписания: 24.11.2025 20:44:26
Уникальный программный ключ:
01e176f1d70ae109e92d86b7d8f33ec82fbb87d6

Рассмотрено и одобрено на заседании
Ученого совета
Протокол № 25/6 от 21 апреля 2025 г.

УТВЕРДЖЕНО
Проректор по учебно - воспитательной
работе и качеству образования



Ю.И.Паничкин
ициалы, фамилия

«21» апреля 2025 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Маркетинг

(наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки

09.03.03 Прикладная информатика

Направленность
подготовки (профиль)

Прикладная информатика в экономике

Уровень программы

бакалавриат

Форма обучения

очная, очно-заочная, заочная

Рязань 2025 г.

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины	Сформировать у обучающихся знания, умения и навыки по маркетингу, 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

Блок 1 «Дисциплины (модули)»	
Дисциплины и практики, знания и умения по которым необходимы как "входные" при изучении данной дисциплины	Менеджмент Методы исследования в экономике Социология
Дисциплины, практики, ГИА, для которых изучение данной дисциплины необходимо как предшествующее	Государственная итоговая аттестация

3. Требования к результатам освоения дисциплины

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

Индикатор	Название	Планируемые результаты обучения	ФОС
ПК5 Способность моделировать прикладные (бизнес) процессы и предметную область			
ПК-5.1	Знает методы и принципы моделирования бизнес-процессов	должен обладать знанием - методов и принципов моделирования бизнес-процессов в области товарной, ценовой, сбытовой политики организации и в области системы продвижения товара на рынок	Тест
ПК-5.2	Умеет применять знания для разработки бизнес- требований к системе; разрабатывать модели прикладных (бизнес) процессов и предметную область	должен обладать умением - использовать методы моделирования бизнес-процессов в области товарной, ценовой, сбытовой политики организации и в области системы продвижения товара на рынок	Эссе

ПК-5.3	Владеет навыками моделирования бизнес-процессов в предметную область	должен владеть - навыками моделирования бизнес-процессов в области товарной, ценовой, сбытовой политики организации и в области системы продвижения товара на рынок	Контрольная работа
--------	--	--	--------------------

4. Структура и содержание дисциплины

Тематический план дисциплины

№	Название темы	Содержание	Литература	Индикаторы
1.	Теоретические основы маркетинговой деятельности организации. Концепции управления маркетингом.	Понятие, сущность и особенности маркетинга. Основные принципы маркетинговой деятельности. Функции маркетинга. Виды и задачи маркетинга. Эволюция концепций маркетинга.	8.2.1, 8.2.2, 8.2.3, 8.1.1, 8.2.4, 8.1.2, 8.1.3, 8.1.4, 8.2.5	ПК-5.1 ПК-5.2 ПК-5.3
2.	Методы маркетинга.	Основные методы маркетинга. Понятие и содержание сегментации рынка. Критерии сегментации рынка. Методы рыночной сегментации. Стратегическое планирование маркетинга. Метод матриц.	8.2.1, 8.2.2, 8.2.3, 8.1.1, 8.2.4, 8.1.2, 8.1.3, 8.1.4, 8.2.5	ПК-5.1 ПК-5.2 ПК-5.3
3.	Товарная политика в маркетинге.	Понятие товара и его роль в комплексе маркетинга. Жизненный цикл товара. Разработка нового товара. Товарный ассортимент.	8.2.1, 8.2.2, 8.2.3, 8.1.1, 8.2.4, 8.1.2, 8.1.3, 8.1.4, 8.2.5	ПК-5.1 ПК-5.2 ПК-5.3
4.	Ценообразование в маркетинге.	Функции цены и подходы к ценообразованию. Скидки как элемент ценовой политики. Стратегии ценообразования.	8.2.1, 8.2.2, 8.2.3, 8.1.1, 8.2.4, 8.1.2, 8.1.3, 8.1.4, 8.2.5	ПК-5.1 ПК-5.2 ПК-5.3
5.	Сбытовая политика предприятия.	Каналы товародвижения. Стратегии распределения товара. Оптовая и розничная торговля. Франчайзинг.	8.2.1, 8.2.2, 8.2.3, 8.1.1,	ПК-5.1 ПК-5.2 ПК-5.3

			8.2.4, 8.1.2, 8.1.3, 8.1.4, 8.2.5	
6.	Продвижение товара.	Система маркетинговых коммуникаций в организации. Виды маркетинговых коммуникаций. Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций. основные виды рекламных обращений.	8.2.1, 8.2.2, 8.2.3, 8.1.1, 8.2.4, 8.1.2, 8.1.3, 8.1.4, 8.2.5	ПК-5.1 ПК-5.2 ПК-5.3
7.	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.	8.2.1, 8.2.2, 8.2.3, 8.1.1, 8.2.4, 8.1.2, 8.1.3, 8.1.4, 8.2.5	ПК-5.1 ПК-5.2 ПК-5.3
8.	Организация маркетинговой деятельности.	Проблемы организации маркетинговой деятельности на предприятии. Основные формы маркетинговой деятельности. Виды организационных структур службы маркетинга на предприятии. основные достоинства и недостатки организационных структур службы маркетинга на предприятии.	8.2.1, 8.2.2, 8.2.3, 8.1.1, 8.2.4, 8.1.2, 8.1.3, 8.1.4, 8.2.5	ПК-5.1 ПК-5.2 ПК-5.3
9.	Международный маркетинг.	Влияние глобализации. Анализ рынков, конкурентов и внутренний анализ. Формирование глобальной стратегии. Методы выхода на зарубежный рынок.	8.2.1, 8.2.2, 8.2.3, 8.1.1, 8.2.4, 8.1.2, 8.1.3, 8.1.4, 8.2.5	ПК-5.1 ПК-5.2 ПК-5.3

Распределение бюджета времени по видам занятий с учетом формы обучения

Форма обучения: очная, 8 семестр

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	6	2	0	4	4
2.	6	2	0	4	4
3.	6	2	0	4	4
4.	4	2	0	2	4
5.	8	4	0	4	4

6.	4	2	0	2	4
7.	8	4	0	4	6
8.	4	2	0	2	4
9.	4	2	0	2	6
10.	4	2	0	2	8
		Промежуточная аттестация			
	2	0	0	0	4
		Консультации			
	0	0	0	0	0
Итого	56	24	0	30	52

Форма обучения: очно-заочная, 10 семестр

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	3	2	0	1	8
2.	3	2	0	1	8
3.	3	2	0	1	8
4.	2	1	0	1	8
5.	3	2	0	1	6
6.	2	1	0	1	6
7.	3	2	0	1	8
8.	3	2	0	1	8
9.	2	1	0	1	8
10.	2	1	0	1	8
		Промежуточная аттестация			
	2	0	0	0	4
		Консультации			
	0	0	0	0	0
Итого	28	16	0	10	80

Форма обучения: заочная, 10 семестр

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	0.5	0.5	0	0	8
2.	1	0	0	1	12
3.	1.5	0.5	0	1	8
4.	1.5	0.5	0	1	8
5.	1.5	0.5	0	1	8
6.	1	0	0	1	12
7.	1.5	0.5	0	1	8
8.	0.5	0.5	0	0	10
9.	1.5	0.5	0	1	8
10.	1.5	0.5	0	1	8

	Промежуточная аттестация				
2	0	0	0	4	
	Консультации				
0	0	0	0	0	
Итого	14	4	0	8	94

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, программно-информационным 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, конспектированный 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;
- публикация результатов освоения ОПОП в личном кабинете в ЭИОС обучающегося;

Тест для формирования «ПК-5.1»

Вопрос №1 .

Функциональная структура организации маркетинговой службы – это

Варианты ответов:

1. структура, базирующаяся на разделении маркетинговых функций между отдельными сотрудниками, группами сотрудников в службе маркетинга
2. структура, обеспечивающая реальное функционирование маркетинга на фирме
3. верно и то, и другое
4. структура, отвечающая монофункциональной ориентации маркетинга в отличие от полифункциональной

Вопрос №2 .

Объектом бенчмаркинга должен стать процесс, который (в соответствии со стратегиями конкуренции М. Портера);

Тип ответа: Многие из многих

Варианты ответов:

1. Дифференцирует предприятие по отношению к конкурентам
2. Соответствует наибольшему объему затрат в цепочке создания добавленной стоимости
3. Соответствует наименьшему объему затрат в цепочке создания добавленной стоимости

Вопрос №3 .

Ремаркетинг – это маркетинг, который

Варианты ответов:

1. направлен на уменьшение спроса на товары, который не может быть удовлетворен из-за недостаточного уровня производственных возможностей
2. необходим в ситуации снижения спроса, характерного для всех видов товаров и любого периода времени в зависимости от фазы жизненного цикла товара
3. используется при негативном спросе, когда товар не принимается рынком

Вопрос №4 .

Концепция совершенствования товара - это

Варианты ответов:

1. концепция, направленная на снижение издержек производства
2. концепция, направленная на совершенствование качественных характеристик товара
3. информирование о качественных характеристиках товара

Вопрос №5 .

Концепция социально-ответственного маркетинга - это

Варианты ответов:

1. концепция, направленная на удовлетворение нужд и потребностей целевых сегментов
2. концепция, направленная на совершенствование качественных характеристик товара
3. концепция, учитывающая благополучие потребителя и общества в целом

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

Эссе для формирования «ПК-5.2»

Критерии и признаки сегментирования рынка. Этапы сегментирования рынка.

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

Контрольная работа для формирования «ПК-5.3»

16. Цель задания выполнения контрольной работы: Изучить основные положения, понятийный аппарат, используемые методы и область применения знаний, умений и навыков, полученных в результате изучения темы контрольной работы.

Условия задания:

1. Понятие и содержание сегментирования рынка.
2. Охарактеризуйте социально-экономические и психофизические критерии сегментации рынка общественного питания. Приведите примеры.
3. Опишите метод альтернативных оценок и метод многомерного статистического анализа на примере конкретного рынка. Приведите примеры.

Методические указания:

1. Контрольная работа содержит 3 задания.
2. По каждому вопросу необходимо изучить теоретические и методологические аспекты на основе изучения рекомендуемой в РПД литературы.
3. Объем изложения ответа на 1 вопрос составляет 1,5 – 2 страницы (TNR, 14 шрифт, интервал 1,0). Если изложение материалы представлено в виде таблицы, то объем составляет 1 - 1,5 стр. (TNR, 12 шрифт, интервал 1,0).
4. По вопросам №2 и №3 необходимо привести примеры из практики работы отечественных или зарубежных компаний.

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 «ПК-5.3»

17. Цель задания выполнения контрольной работы: Изучить основные положения, понятийный аппарат, используемые методы и область применения знаний, умений и навыков, полученных в результате изучения темы контрольной работы.

Условия задания:

1. Формирования каналов сбыта продуктов и услуг.
2. Эффективные способы продвижения информационных услуг. Примеры рекламных кампаний.
3. Оценка эффективности рекламной кампании. Пример.

Методические указания:

1. Контрольная работа содержит 3 задания.
2. По каждому вопросу необходимо изучить теоретические и методологические аспекты на основе изучения рекомендуемой в РПД литературы.
3. Объем изложения ответа на 1 вопрос составляет 1,5 – 2 страницы (TNR, 14 шрифт, интервал 1,0). Если изложение материалы представлено в виде таблицы, то объем составляет 1 - 1,5 стр. (TNR, 12 шрифт, интервал 1,0).

шрифт, интервал 1,0).

4. По вопросам №2 и №3 необходимо привести примеры из практики работы отечественных или зарубежных компаний.

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

Вопросы для проведения промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Тема 1. Теоретические основы маркетинговой деятельности организации. Концепции управления маркетингом.

1. Основные понятия и категории маркетинга, эволюция маркетинга.
2. Комплекс маркетинга.
3. Основные функции маркетинга.
4. Концепции управления маркетингом.
5. Концепция социально-ответственного маркетинга.

Тема 2. Методы маркетинга.

6. Основные методы маркетинга.
7. Сегментирование рынка. основные этапы сегментирования рынка.
8. Позиционирование товара.
9. Стратегическое планирование маркетинга.
10. Метод матриц.

Тема 3. Товарная политика в маркетинге.

11. Основные направления товарной политики предприятия.
12. Жизненный цикл товара.
13. Разработка нового товара.
14. Ассортиментная политика предприятия.
15. Разработки упаковки.

Тема 4. Ценообразование в маркетинге.

16. Содержание понятия "ценовая политика предприятия".
17. Функции цены и основные этапы ценообразования.
18. Скидки как элемент ценовой политики.
19. Стратегии ценообразования.
20. Ценовая тактика.

Тема 5. Сбытовая политика предприятия.

21. Основные участники каналов сбыта.
22. Уровни каналов сбыта.
23. Выбор оптимального канала сбыта.
24. Система товародвижения.

Тема 6. Продвижение товара.

25. Основные этапы разработки эффективной коммуникации.
26. Реклама. основные виды рекламных обращений.
27. Стимулирование сбыта.
28. Пропаганда. Связи с общественностью.
29. Личная продажа.

Тема 7. Маркетинговые исследования в системе маркетинговой деятельности предприятия.

30. Недостаток информации о качестве продукции и эффект вытеснения хороших товаров с рынка/ повышения цен на менее качественные товары
31. Понятие ассиметричной информации
32. Выделите основные этапы маркетингового информационного процесса.

Тема 8. Поведение потребителей.

33. Модель покупательского поведения потребителей..
34. Классификация потребителей и основные характеристики покупателя.
35. Мотивация потребителя и факторы, влияющие на потребительское поведение.
36. Процесс выбора товара потребителем и принятия решения о покупке.

Тема 9. Организация маркетинговой деятельности.

37. Основные формы маркетинговой деятельности.
38. Виды организационных структур службы маркетинга на предприятии.
39. основные достоинства и недостатки организационных структур службы маркетинга на предприятии.

Тема 10. Международный маркетинг.

40. Направления исследования международной среды маркетинга.
41. Методы выхода на зарубежный рынок.
42. Управление международным маркетингом.
43. Конкурентоспособность товара на международном рынке.

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 и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства	1. Microsoft Windows (лицензионное программное обеспечение) 2. Microsoft Office (лицензионное программное обеспечение) 3. Google Chrome (свободно-распространяемое программное обеспечение) 4. Браузер Спутник (свободно-распространяемое программное обеспечение отечественного производителя) 5. Kaspersky Endpoint Security (лицензионное программное обеспечение) 6. «Антиплагиат.ВУЗ» (лицензионное программное обеспечение)
Современные профессиональные базы данных	1. Консультант+ (лицензионное программное обеспечение отечественного производства) 2. http://www.garant.ru (ресурсы открытого доступа)
Информационные справочные системы	1. https://elibrary.ru - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (ресурсы открытого доступа) 2. https://www.rsl.ru - Российская Государственная Библиотека (ресурсы открытого доступа) 3. https://link.springer.com - Международная реферативная база данных научных изданий Springerlink (ресурсы открытого доступа) 4. https://zbmath.org - Международная реферативная база данных научных изданий zbMATH (ресурсы открытого доступа)
Интернет-ресурсы	1. http://window.edu.ru - Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" 2. https://openedu.ru - «Национальная платформа открытого образования» (ресурсы открытого доступа) 3. http://www.marketch.ru 4. http://www.mavriz.ru
Материально-техническое обеспечение	Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, обеспеченные наборами демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

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	Нуралиев С.У. Нуралиева Д.С.	Маркетинг	Дашков и К	2020	учебник	-	http://www.iprbookshop.ru/110921.html	по логину и паролю
8.1.2	Ким С.А.	Маркетинг	Дашков и К	2023	учебник	-	https://www.iprbookshop.ru/144097.html	по логину и паролю
8.1.3	Аббаев А.Л. Алексунин В.А. Гуриева М.Т. Корчагова Л.А. Малыгин А.В. Парамонова Т.Н. Рыжкова Т.Б. Рамазанов И.А. Тарасенко Е.А. Черная М.А.	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности	Дашков и К	2022	учебник	-	https://www.iprbookshop.ru/144078.html	по логину и паролю
8.1.4	Шевченко Д.А.	Основы современного маркетинга	Дашков и К	2024	учебник	-	https://www.iprbookshop.ru/144174.html	по логину и паролю

8.2 Дополнительная литература

8.2.1	сост. Анурова Г.Т. Спицына О.С.	Маркетинг	Амурский гуманитарно-педагогический государственный университет, Ай Пи Ар Медиа	2019	практикум	-	http://www.iprbookshop.ru/85893.html	по логину и паролю
8.2.2	Егорова М.М. Логинова Е.Ю. Швайко И.Г.	Маркетинг	Научная книга	2019	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/81021.html	по логину и паролю
8.2.3	Гаранина М.П. Бабордина О.А.	Маркетинг	Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ	2020	практикум	-	http://www.iprbookshop.ru/105023.html	по логину и паролю
8.2.4	Шамис В.А. Левкин Г.Г.	Маркетинг	Ай Пи Ар Медиа	2023	практикум	-	https://www.iprbookshop.ru/124162.html	по логину и паролю
8.2.5	Карпова С.В.	Международный маркетинг	Дашков и К	2023	учебник	-	https://www.iprbookshop.ru/144236.html	по логину и паролю

9. Особенности организации образовательной деятельности

для лиц с ограниченными возможностями здоровья

В РИБиУ 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 РИБиУ 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 институте комплекса необходимых условий обучения для данной категории обучающихся. Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, размещена на сайте университета (<https://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 РИБиУ 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 РИБиУ 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), totally 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.