МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «СамГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ:
Проректор по учебной работе
_____ / О.В. Юсупова
"_____" _____ 20___ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.О.03.13 «Менеджмент и маркетинг»

Код и направление подготовки (специальность)	15.03.01 Машиностроение
Направленность (профиль)	Технология машиностроения
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Заочная
Год начала подготовки	2022
Институт / факультет	Факультет машиностроения, металлургии и транспорта
Выпускающая кафедра	кафедра "Технология машиностроения, станки и инструменты"
Кафедра-разработчик	кафедра "Экономика промышленности и производственный менеджмент"
Объем дисциплины, ч. / з.е.	108 / 3
Форма контроля (промежуточная аттестация)	Зачет

Самара 2022

Б1.О.03.13 «Менеджмент и маркетинг»

Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) **15.03.01 Машиностроение**, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от № 957 от 03.09.2015 и соответствующего учебного плана.

Разработчик РПД:

Доцент, кандидат экономических наук, доцент (должность, степень, ученое звание)	Е.Г Сафронов (ФИО)
Заведующий кафедрой	О.С. Чечина, доктор экономических наук, профессор (ФИО, степень, ученое звание)

СОГЛАСОВАНО:

Председатель методического совета факультета / института (или учебно-методической комиссии)	В.А Папшев, кандидат биологических наук, доцент (ФИО, степень, ученое звание)
Руководитель образовательной программы	Н.В. Носов, доктор технических наук, профессор (ФИО, степень, ученое звание)
Заведующий выпускающей кафедрой	Р.Г. Гришин, кандидат технических наук, доцент (ФИО, степень, ученое звание)

Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 4
2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы 5
3. 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 5
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам), с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий 5
4.1 Содержание лекционных занятий 6
4.2 Содержание лабораторных занятий 6
4.3 Содержание практических занятий 6
4.4. Содержание самостоятельной работы 7
5. Перечень учебной литературы и учебно-методического обеспечения по дисциплине (модулю) 7
6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения 8
7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», профессиональных баз данных, информационно-справочных систем 8
8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) 8
9. Методические материалы 9
10. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) 10

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Наименование категории (группы) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (знать, уметь, владеть, соотнесенные с индикаторами достижения компетенции)
Общепрофессиональные компетенции			
	ОПК-3 Способен осуществлять профессиональную деятельность с учетом экономических, экологических и социальных ограничений на всех этапах жизненного уровня	ОПК-3.1 Осуществляет профессиональную деятельность с учетом экономических ограничений на всех этапах жизненного уровня	Знать экономические ограничения на всех этапах жизненного уровня
		ОПК-3.2 Осуществляет профессиональную деятельность с учетом экологических и социальных ограничений на всех этапах жизненного уровня	Знать экологические и социальные ограничения на всех этапах жизненного уровня
	ОПК-8 Способен проводить анализ затрат на обеспечение деятельности производственных подразделений в машиностроении	ОПК-8.1 Анализирует экономические затраты на обеспечение деятельности производственных подразделений	Уметь анализировать экономические затраты на обеспечение деятельности производственных подразделений
Универсальные компетенции			
Экономическая культура, в том числе финансовая грамотность	УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1 Знает основные документы, регламентирующие экономическую деятельность; источники финансирования профессиональной деятельности; принципы планирования экономической деятельности	Знать основные документы, регламентирующие экономическую деятельность; источники финансирования профессиональной деятельности
		УК-10.2 Обосновывает принятие экономических решений, использует методы экономического планирования для достижения поставленных целей	Уметь Обосновывать принятие экономических решений

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы: **вариативная часть**

Код компетенции	Предшествующие дисциплины	Параллельно осваиваемые дисциплины	Последующие дисциплины
ОПК-3		Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
ОПК-8	Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
УК-10	Экономика	Организация, планирование и управление производством; Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	

3. 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

Вид учебной работы	Всего часов / часов в электронной форме	10 семестр часов / часов в электронной форме
Аудиторная контактная работа (всего), в том числе:	6 / 6	6 / 6
Лекции	2 / 2	2 / 2
Практические занятия	4 / 4	4 / 4
Внеаудиторная контактная работа, КСР	3	3
Самостоятельная работа (всего), в том числе:	95	95
подготовка к лекциям	15	15
подготовка к практическим занятиям	25	25
составление конспектов	55	55
Контроль	4	4
Итого: час	108	108
Итого: з.е.	3	3

4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам), с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

№ раздела	Наименование раздела дисциплины	Виды учебной нагрузки и их трудоемкость, часы				
		ЛЗ	ЛР	ПЗ	СРС	Всего часов
1	Менеджмент: управление предприятием	2	0	4	95	101
	КСР	0	0	0	0	3
	Контроль	0	0	0	0	4
	Итого	2	0	4	95	108

4.1 Содержание лекционных занятий

№ занятия	Наименование раздела	Тема лекции	Содержание лекции (перечень дидактических единиц: рассматриваемых подтем, вопросов)	Количество часов / часов в электронной форме
10 семестр				
1	Менеджмент: управление предприятием	Сущность, задачи и функции менеджмента	Определение и основные функции менеджмента. Эффективность организации. Деятельность и навыки менеджера: концептуальные, человеческие и технические.	2 / 2
			Итого за семестр:	**2 / 2**
			Итого:	**2 / 2**

4.2 Содержание лабораторных занятий

Учебные занятия не реализуются.

4.3 Содержание практических занятий

№ занятия	Наименование раздела	Тема практического занятия	Содержание практического занятия (перечень дидактических единиц: рассматриваемых подтем, вопросов)	Количество часов / часов в электронной форме
10 семестр				
1	Менеджмент: управление предприятием	Сущность, задачи и функции менеджмента	Виды управленческой деятельности и классификация ролей, исполняемых менеджером. Целевые ориентиры и оценка собственных профессиональных до-стижений современного менеджера.	2 / 2
2	Менеджмент: управление предприятием	Сущность, задачи и функции менеджмента	Комплекс маркетинга: товар, цена, распределение, продвижение.	2 / 2

Итого за семестр:	**4 / 4**
Итого:	**4 / 4**

4.4. Содержание самостоятельной работы

Наименование раздела	**Вид самостоятельной работы**	**Содержание самостоятельной работы** (перечень дидактических единиц: рассматриваемых подтем, вопросов)	**Количество часов**
10 семестр			
Менеджмент: управление предприятием	подготовка к лекциям	Определение и основные функции менеджмента. Эффективность организации. Деятельность и навыки менеджера: концептуальные, человеческие и технические.	15
Менеджмент: управление предприятием	подготовка к практическим занятиям	Виды управленческой деятельности и классификация ролей, исполняемых менеджером. Целевые ориентиры и оценка собственных профессиональных до-стижений современного менеджера. Комплекс маркетинга: товар, цена, распределение, продвижение.	25
Менеджмент: управление предприятием	составление конспектов	Вертикальные и горизонтальные различия. Производственный менеджмент. Финансовый менеджмент. Управление маркетингом. Современные тенденции и концепции в управлении. Определение маркетинга. Основные понятия и категории. Теоретический и предпринимательский аспект маркетинга. Система факторов, обусловливающих динамику спроса. Общая схема планирования в организации. Постановка целей. Разработка планов. Процесс принятия решений. Общая характеристика тре-бований к планированию. Общие подходы к сегментированию.	55
		Итого за семестр:	**95**
		Итого:	**95**

5. Перечень учебной литературы и учебно-методического обеспечения по дисциплине (модулю)

№ п/п	**Библиографическое описание**	**Ресурс НТБ СамГТУ** (ЭБС СамГТУ, IPRbooks и т.д.)
Основная литература		

1	Дойль, П. Маркетинг,менеджмент и стратегии : Учеб.:[Пер.с англ.] / П.Дойль,Ф.Штерн .- 4-е изд..- М., Питер, 2007.- 542 с.	Электронный ресурс
2	Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент : Экспресс-курс:Пер.с англ. / Ф. Котлер .- 2-е изд..- М., Питер, 2006.- 464 с.	Электронный ресурс
Дополнительная литература		
3	Бражников, М.А. Менеджмент и маркетинг : учеб. пособие / М. А. Бражников, Е. Г. Сафронов; Самар.гос.техн.ун-т.- Самара, 2013.- 297 с.	Электронный ресурс

Доступ обучающихся к ЭР НТБ СамГТУ (elib.samgtu.ru) осуществляется посредством электронной информационной образовательной среды университета и сайта НТБ СамГТУ по логину и паролю.

6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

При проведении лекционных занятий используется мультимедийное оборудование.

Организовано взаимодействие обучающегося и преподавателя с использованием электронной ин-формационной образовательной среды университета.

№ п/п	Наименование	Производитель	Способ распространения
1	Microsoft Office 2007 Open License Academic	Microsoft (Зарубежный)	Лицензионное
2	Microsoft Windows XP Professional операционная система	Microsoft (Зарубежный)	Лицензионное

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», профессиональных баз данных, информационно-справочных систем

№ п/п	Наименование	Краткое описание	Режим доступа
1	«MD-Менеджмент»: все об управлении	http://www.md-management.ru	Ресурсы открытого доступа
2	Библиотека экономической и управленческой литературы	www zipsites. ru	Ресурсы открытого доступа
3	Официальный сайт Федеральной налоговой службы России	http://www.nalog.ru	Ресурсы открытого доступа

8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Лекционные занятия

Аудитория, оснащенная мультимедийным оборудованием, в том числе компьютером или ноутбуком, проектором и экраном для демонстрации; мебелью для студентов и преподавателя (столы, стулья, доска).

Практические занятия

Аудитория, оснащенная мультимедийным оборудованием, в том числе компьютером или ноутбуком, проектором и экраном для демонстрации; мебелью для студентов и преподавателя (столы, стулья, доска).

Самостоятельная работа

Компьютер с выходом в сеть Интернет и пакетом прикладных программ MS Office.

9. Методические материалы

Методические рекомендации при работе на лекции

До лекции студент должен просмотреть учебно-методическую и научную литературу по теме лекции с тем, чтобы иметь представление о проблемах, которые будут разбираться в лекции.

Перед началом лекции обучающимся сообщается тема лекции, план, вопросы, подлежащие рассмотрению, доводятся основные литературные источники. Весь учебный материал, сообщаемый преподавателем, должен не просто прослушиваться. Он должен быть активно воспринят, т.е. услышан, осмыслен, понят, зафиксирован на бумаге и закреплен в памяти. Приступая к слушанию нового учебного материала, полезно мысленно установить его связь с ранее изученным. Следя за техникой чтения лекции (акцент на существенном, повышение тона, изменение ритма, пауза и т.п.), необходимо вслед за преподавателем уметь выделять основные категории, законы и определять их содержание, проблемы, предполагать их возможные решения, доказательства и выводы. Осуществляя такую работу, можно значительно облегчить себе понимание учебного материала, его конспектирование и дальнейшее изучение.

Конспектирование лекции позволяет обработать, систематизировать и лучше сохранить полученную информацию с тем, чтобы в будущем можно было восстановить в памяти основные, содержательные моменты. Типичная ошибка, совершаемая обучающимся, дословное конспектирование речи преподавателя. Как правило, при записи «слово в слово» не остается времени на обдумывание, анализ и синтез информации. Отбирая нужную информацию, главные мысли, проблемы, решения и выводы, необходимо сокращать текст, строить его таким образом, чтобы потом можно было легко в нем разобраться. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых можно будет делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. С окончанием лекции работа над конспектом не может считаться завершенной. Нужно еще восстановить отдельные места, проверить, все ли понятно, уточнить что-то на консультации и т.п. с тем, чтобы конспект мог быть использован в процессе подготовки к практическим занятиям, зачету, экзамену. Конспект лекции – незаменимый учебный документ, необходимый для самостоятельной работы.

Методические рекомендации при подготовке и работе на практическом занятии

Практические занятия по дисциплине проводятся в целях выработки практических умений и приобретения навыков в решении профессиональных задач.

Рекомендуется следующая схема подготовки к практическому занятию:

1. ознакомление с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы;
2. проработка конспекта лекции;

3. чтение рекомендованной литературы;
4. подготовка ответов на вопросы плана практического занятия;
5. выполнение тестовых заданий, задач и др.

Подготовка обучающегося к практическому занятию производится по вопросам, разработанным для каждой темы практических занятий и (или) лекций. В процессе подготовки к практическим занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы.

Работа студентов во время практического занятия осуществляется на основе заданий, которые выдаются обучающимся в начале или во время занятия. На практических занятиях приветствуется активное участие в обсуждении конкретных ситуаций, способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективные решения поставленных проблем, уметь находить полезный дополнительный материал по тематике занятий. Обучающимся необходимо обращать внимание на основные понятия, алгоритмы, определять практическую значимость рассматриваемых вопросов. На практических занятиях обучающиеся должны уметь выполнить расчет по заданным параметрам или выработать определенные решения по обозначенной проблеме. Задания могут быть групповые и индивидуальные. В зависимости от сложности предлагаемых заданий, целей занятия, общей подготовки обучающихся преподаватель может подсказать обучающимся алгоритм решения или первое действие, или указать общее направление рассуждений. Полученные результаты обсуждаются с позиций их адекватности или эффективности в рассмотренной ситуации.

Методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы

Организация самостоятельной работы обучающихся ориентируется на активные методы овладения знаниями, развитие творческих способностей, переход от поточного к индивидуализированному обучению с учетом потребностей и возможностей обучающегося.

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Самостоятельная работа реализуется:

- непосредственно в процессе аудиторных занятий;
- на лекциях, практических занятиях;
- в контакте с преподавателем вне рамок расписания;
- на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий и т.д.;
- в библиотеке, дома, на кафедре при выполнении обучающимся учебных и практических задач.

Эффективным средством осуществления обучающимся самостоятельной работы является электронная информационно-образовательная среда университета, которая обеспечивает доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик, к изданиям электронных библиотечных систем.

10. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)

Фонд оценочных средств представлен в приложении № 1.

Приложение 1 к рабочей программе дисциплины
Б1.О.03.13 «Менеджмент и маркетинг»

Фонд оценочных средств
по дисциплине
Б1.О.03.13 «Менеджмент и маркетинг»

Код и направление подготовки (специальность)	15.03.01 Машиностроение
Направленность (профиль)	Технология машиностроения
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Заочная
Год начала подготовки	2022
Институт / факультет	Факультет машиностроения, металлургии и транспорта
Выпускающая кафедра	кафедра "Технология машиностроения, станки и инструменты"
Кафедра-разработчик	кафедра "Экономика промышленности и производственный менеджмент"
Объем дисциплины, ч. / з.е.	108 / 3
Форма контроля (промежуточная аттестация)	Зачет

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Наименование категории (группы) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (знать, уметь, владеть, соотнесенные с индикаторами достижения компетенции)
Общепрофессиональные компетенции			
	ОПК-3 Способен осуществлять профессиональную деятельность с учетом экономических, экологических и социальных ограничений на всех этапах жизненного уровня	ОПК-3.1 Осуществляет профессиональную деятельность с учетом экономических ограничений на всех этапах жизненного уровня	Знать экономические ограничения на всех этапах жизненного уровня
		ОПК-3.2 Осуществляет профессиональную деятельность с учетом экологических и социальных ограничений на всех этапах жизненного уровня	Знать экологические и социальные ограничения на всех этапах жизненного уровня
	ОПК-8 Способен проводить анализ затрат на обеспечение деятельности производственных подразделений в машиностроении	ОПК-8.1 Анализирует экономические затраты на обеспечение деятельности производственных подразделений	Уметь анализировать экономические затраты на обеспечение деятельности производственных подразделений
Универсальные компетенции			
Экономическая культура, в том числе финансовая грамотность	УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1 Знает основные документы, регламентирующие экономическую деятельность; источники финансирования профессиональной деятельности; принципы планирования экономической деятельности	Знать основные документы, регламентирующие экономическую деятельность; источники финансирования профессиональной деятельности
		УК-10.2 Обосновывает принятие экономических решений, использует методы экономического планирования для достижения поставленных целей	Уметь Обосновывать принятие экономических решений

Матрица соответствия оценочных средств запланированным результатам обучения

Код индикатора достижения компетенции	Результаты обучения	Оценочные средства	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация
Менеджмент: управление предприятием				
ОПК-3.1 Осуществляет профессиональную деятельность с учетом экономических ограничений на всех этапах жизненного уровня	**Знать** экономические ограничения на всех этапах жизненного уровня	зачет	Нет	Да
		Тестирование	Да	Нет
		Опрос	Да	Нет
ОПК-3.2 Осуществляет профессиональную деятельность с учетом экологических и социальных ограничений на всех этапах жизненного уровня	**Знать** экологические и социальные ограничения на всех этапах жизненного уровня	зачет	Нет	Да
		Тестирование	Да	Нет
		Опрос	Да	Нет
ОПК-8.1 Анализирует экономические затраты на обеспечение деятельности производственных подразделений	**Уметь** анализировать экономические затраты на обеспечение деятельности производственных подразделений	зачет	Нет	Да
		Тестирование	Да	Нет
		Опрос	Да	Нет
УК-10.1 Знает основные документы, регламентирующие экономическую деятельность; источники финансирования профессиональной деятельности; принципы планирования экономической деятельности	**Знать** основные документы, регламентирующие экономическую деятельность; источники финансирования профессиональной деятельности	зачет	Нет	Да
		Тестирование	Да	Нет
		Опрос	Да	Нет

УК-10.2 Обосновывает принятие экономических решений, использует методы экономического планирования для достижения поставленных целей	**Уметь** Обосновывать принятие экономических решений	зачет	Нет	Да
		Тестирование	Да	Нет
		Опрос	Да	Нет

Перечень вопросов к зачету по дисциплине
«Менеджмент и маркетинг»

1. Определение и основные функции менеджмента. Эффективность организации
2. Деятельность и навыки менеджера: концептуальные, человеческие и технические
3. Вертикальные и горизонтальные различия. Производственный менеджмент. Финансовый менеджмент
4. Управление маркетингом. Современные тенденции и концепции в управлении
5. Определение маркетинга. Теоретический и предпринимательский аспект маркетинга
6. Задачи управления маркетингом. Параметры спроса. Состояния спроса и виды маркетинга
7. Развитие концепций управления маркетингом. Характеристика социально-этичного маркетинга
8. Этапы процесса управления маркетингом. Понятие целевого маркетинга
9. Сегментирование рынка. Позиционирование товара
10. Общая схема планирования в организации. Постановка целей. Разработка планов
11. Процесс принятия решений. Общая характеристика требований к планированию
12. Разработка миссии предприятия. Краткая характеристика основных типов целевых направлений в развитии организации
13. Классификация целей
14. Содержание и характеристика основных разделов плана маркетинга. Оценка текущей ситуации и постановка задач. Сцепление плана
15. Общие подходы к сегментированию. Факторы и признаки сегментации. Ограничения сегментации рынка
16. Оценка привлекательности сегмента. Критерии сегментации
17. Стратегии охвата рынка: дифференцированный, концентрированный и массовый маркетинг
18. Факторы и условия выбора стратегии
19. Отличительное преимущество и степень дифференциации продукции
20. Схема позиционирования товара. Стратегии позиционирования
21. Классификация товаров. Структура проектируемой продукции. Торговая марка
22. Упаковка, ее основные функции. Сервисное сопровождение. Планирование портфеля производства
23. Факторы, определяющие формирование цен. Методы ценообразования: оценка издержек, анализ спроса и конкурентных предложений
24. Стратегии ценообразования. Стратегии высоких цен. Стратегии низких цен. Стратегия выравнивания дохода. Ценовая шкала и методы ценовой дискриминации
25. Разделение труда. Структура командной цепочки. Норма управляемости и контроля
26. Уровень управления. Процесс выделения подразделений. Функциональная структура. Программная организация. Матричный тип. Командный подход. Сетевой принцип
27. Сравнительный анализ типов организационных структур. Интегрированный маркетинг.

28. Виды управленческой деятельности и классификация ролей, исполняемых менеджером

29. Целевые ориентиры и оценка собственных профессиональных достижений современного менеджера

30. Основные категории маркетинга, принципы функционирования рынка и организации маркетинговой деятельности на предприятии. Экономическое содержание маркетинга

31. Комплекс маркетинга: товар, цена, распределение, продвижение

32. Основные задачи и принципы планирования. Общие подходы к организации процесса планирования

33. Сегментация на промышленных рынках. Разработка профиля сегмента

34. Жизненный цикл продукта и управление портфелем. Основные этапы разработки товаров

35. Степень централизации управления. Процесс децентрализации

36. Дифференциация и интеграция работ в организации. Процесс координации. Формализация рабочих заданий

37. Основные факторы и показатели, характеризующие тенденции развития рынка

38. Основные проблемы и противоречия формирования целей системы маркетинга

39. Критерии эффективности целей. Основные направления разработки целей и задач промышленного предприятия

40. Краткая характеристика основных стратегий маркетинга. Определение последовательности действий

41. Позиционирование как основа разработки комплекса маркетинга

42. Необходимость использования каналов сбыта. Основные функции канала

43. Классификация методов распределения продукции. Надежность каналов сбыта

44. Ключевые цели и инструменты Public Relations. Психологический аспект

45. Настройка стимулирования сбыта и его влияние на покупательское поведение предприятий. Цели и задачи рекламного обращения

46. Стратегические цели. Окружающая среда. Жизненный цикл развития организации

47. Технология и производственный процесс. Взаимозависимость подразделений. Типология организационных изменений. Параметры эффективной организации

48. Типология каналов сбыта. Эффективность системы распределения

49. Структура канала. Стратегия распределения

50. Роль персональных продаж в принятии решений потребителя о заключении сделки

Тестовые задания

1. Принятие управленческих решений – одна из ключевых задач в функции:

1) организации;

2) мотивации;

3) контроля;

4) прогнозирования;

5) планирования.

2. К группе концептуальных (когнитивных) навыков менеджера следует отнести:

1) технические приемы;

2) стимулирование персонала;

3) доступ к материальным ресурсам;

4) мышление менеджера;

5) физиологическая активность.

3. Урегулирование острых конфликтных ситуаций – основа исполнения менеджером:

1) роли «оратора»;

2) информационной роли;

3) роли «пожарного»;

4) роли участника переговоров;

5) роли связующего звена;

6) роли лидера.

4. Горизонтальные отличия в исполнении обязанностей менеджера определяет:

1) иерархия управления в организации;

2) вид функциональной деятельности;

3) дифференциация структурных подразделений;

4) разделение и кооперация труда;

5) специализация работ.

5. Фундамент (основной постулат) теории хаоса как концепции управления предприятием:

1) непредсказуемость повседневных событий;

2) неуправляемость внешней среды;

3) мобильность организационной структуры;

4) прогноз развития рыночной среды;

5) стабильность развития организации.

6. Проектирование производственных (рабочих) заданий – одна из ключевых задач в функции:

1) организации;

2) мотивации;

3) контроля;

4) прогнозирования;

5) планирования;

6) инвестирования.

7. *Менеджер среднего звена в большей степени должен обладать следующими навыками:*

1) техническими приемами выполнения работ;

2) совокупностью материальных ресурсов;

3) методами стимулирования персонала;

4) концептуальными навыками;

5) физиологической активностью.

8. Проведение церемоний – основа исполнения менеджером:

1) роли «оратора»;

2) информационной роли;

3) роли «пожарного»;

4) роли «главы»;

5) роли связующего звена.

9. Выделение «производственного менеджмента» в самостоятельную область обусловлено в первую очередь:

1) вертикальными отличиями в организации;

2) горизонтальными отличиями в организации;

3) сочетанием вертикальных и горизонтальных связей;

4) все указанные причины имеют место;

5) ни одно из утверждений не подходит.

10. Основной постулат теории непрерывного совершенствования:

1) непредсказуемость повседневных событий;

2) неуправляемость внешней среды;

3) мобильность организационной структуры;

4) неопределенность прогноза относительно развития рыночной среды;

5) постоянное обучение.

11. Основные характерные черты работы менеджера:

1) непредсказуемость повседневных событий и решаемых проблем;

2) необходимость немедленной ответной реакции на возникшую проблему;

3) разнообразие и множественность решаемых вопросов;

4) все перечисленные особенности;

5) ни один из указанных вариантов не подходит.

12. Выбор стиля управления – одна из ключевых задач в функции:

1) организации;

2) планирования;

3) контроля;

4) прогнозирования;

5) руководства (мотивации).

13. При осуществлении концепции совершенствования продукции под понятием «маркетинговая близорукость» понимают:

1) отказ от стратегического планирования;

2) использование только оптовых посредников;

3) агрессивные усилия по сбыту товара;

4) решение социальных задач общества;

5) отказ от выпуска нового товара.

14. Утверждение «Не пытайтесь производить то, что продается кое-как, а производите то, что будет безусловно куплено», характерно для концепции:

1) современного маркетинга;

2) совершенствования производства;

3) совершенствования товара;

4) интенсификации коммерческих усилий;

5) социально-этичного маркетинга.

15. Основой концепции социально-этичного маркетинга не являются идеи:

1) оптимизации производства;

2) гармонии с природой;

3) получения прибыли;

4) удовлетворения потребностей;

5) благосостояния человечества.

16. Главный определяющий признак скрытого спроса:

1) уровень сбыта колеблется в силу воздействия внешних факторов;

2) потребность, которая не удовлетворена существующими товарами;

3) развитие потенциальных потребностей целевого рынка;

4) безразличие к выпускаемому товару;

5) формирование рыночного спроса.

17. Какой параметр спроса необходим в целях решения вопроса о производственной мощности предприятия?

1) сегментная структура рынка;

2) предполагаемые потребности покупателя;

3) изменение уровня и характер первичного спроса;

4) уровень требовательности и разборчивости потребителей;

5) величина рыночного спроса.

18. Рынок покупателя определяется:

1) значительным числом потребителей;

2) превышением предложения над спросом;

3) превышением спроса над предложением;

4) эластичностью рыночного спроса;

5) ростом издержек производства.

19. Определяющий признак отсутствия спроса:

1) безразличие к выпускаемому товару;

2) развитие потенциальных потребностей целевого рынка;

3) потребность, которая не удовлетворена существующими товарами;

4) колебание уровня сбыта в силу воздействия внешних факторов;

5) незначительный объем продаж.

20. Какой параметр спроса оказывает существенное влияние на степень и скорость обновления выпускаемой продукции?

1) сегментная структура рынка;
2) изменение уровня и характер первичного спроса;
3) предполагаемые потребности покупателя;
4) величина рыночного спроса;
5) уровень требовательности и разборчивости потребителей.

21. Основная задача синхромаркетинга заключена в следующем:

1) разработка программы изменения отношения к товару;
2) использование гибких цен в целях стабилизации спроса;
3) анализ причин падения спроса;
4) внедрение программ стимулирования сбыта;
5) разработка способа сглаживания колебаний в распределении спроса.

22. Инструменты комплекса маркетинга:

1) факторы макросреды;
2) факторы микросреды;
3) модель 4Р;
4) субъекты маркетинга;
5) системы маркетинга.

23. Какой параметр спроса оказывает существенное влияние на качество выпускаемой продукции?

1) сегментная структура рынка;
2) предполагаемые потребности покупателя;
3) изменение уровня и характер первичного спроса;
4) уровень требовательности и разборчивости потребителей;
5) величина рыночного спроса.

24. Основная задача поддерживающего маркетинга:

1) разработка программы стабилизации спроса;
2) внедрение программ стимулирования сбыта;
3) повышение качества выпускаемой продукции;
4) анализ конкурентных предложений;
5) разработка способа сглаживания колебаний в распределении спроса.

25. Управление маркетингом – это:

1) управление разработкой товара;
2) управление ценообразованием;
3) управление сбытом;
4) управление спросом;
5) управление коммуникациями.

26. Какой параметр спроса определяет широту, глубину и насыщенность товарного ассортимента?

1) сегментная структура рынка;
2) предполагаемые потребности покупателя;
3) изменение уровня и характер первичного спроса;
4) уровень требовательности и разборчивости потребителей;
5) величина рыночного спроса.

27. Объект планирования и уровень ответственности тактической цели должен быть закреплен за следующими элементами:

1) организация в целом и высший уровень управления;
2) организация в целом и менеджер среднего звена;
3) функциональный отдел и менеджер первой линии;
4) подразделение компании и среднее управленческое звено;
5) отдельный работник и менеджер высшего звена.

28. Стратегические цели (с точки зрения признаков классификации) нецелесообразно определять как:

1) официальные;
2) краткосрочные;
3) долгосрочные;
4) цели роста;
5) цели развития.

29. Формулировка результата с позиции эффективности достижения цели – это принцип:

1) иерархичности;
2) обозримости;
3) реальности;
4) логичности;
5) конкретности.

30. Объект планирования и уровень ответственности стратегической цели должен быть закреплен за следующими элементами:

1) организация в целом и высший уровень управления;
2) организация в целом и менеджер среднего звена;
3) функциональный отдел и менеджер первой линии;
4) подразделение компании и среднее управленческое звено;
5) отдельный работник и менеджер высшего звена.

31. Функциональные цели (с точки зрения признаков классификации) нецелесообразно определять как:

1) краткосрочные;
2) цели роста;
3) финансовые;
4) обеспечивающие достижение оперативных целей;
5) официальные.

32. Формулировка результата исходя из непротиворечия целей осуществляется на основе принципа:

1) иерархичности;
2) обозримости;
3) реальности;
4) логичности;
5) конкретности.

33. Объект планирования и уровень ответственности оперативной цели:

1) организация в целом и высший уровень управления;
2) организация в целом и менеджер среднего звена;
3) функциональный отдел и менеджер первой линии;

4) рабочее задание и менеджер первой линии;
5) отдельный работник и менеджер высшего звена.

34. Выделение официальных и внутренних целей производится в соответствии со следующим классификационным признаком:

1) уровень управления;
2) степень формализации;
3) содержание изменений;
4) время;
5) функциональная деятельность.

35. Ориентация компании на максимизацию результата – это основа принципа:

1) гибкость;
2) обязательность;
3) напряженность;
4) комплексность;
5) ни один вариант не подходит.

36. Процесс планирования включает:

1) формирование результата;
2) определение маршрута «движения» организации к цели;
3) принятие управленческих решений;
4) все перечисленное выше;
5) ни один вариант не подходит.

37. Формулировка результата исходя из подчиненности целей осуществляется на основе принципа:

1) иерархичность;
2) обозримость;
3) реальность;
4) логичность;
5) конкретность.

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций.

Описание шкал оценивания

Процедура оценивания представлена в таблице 1 и реализуется поэтапно:

1-й этап процедуры оценивания: оценивание уровня достижения каждого из запланированных результатов обучения – дескрипторов (знаний, умений, владений) в соответствии со шкалами и критериями, установленными картами компетенций ОПОП (Приложение 1 ОПОП). Экспертной оценке преподавателя подлежит сформированность отдельных дескрипторов, для оценивания которых предназначена данная оценочная процедура текущего контроля и промежуточной аттестации согласно матрице соответствия оценочных средств результатам обучения.

2-й этап процедуры оценивания: интегральная оценка достижения обучающимся запланированных результатов обучения по итогам отдельных видов текущего контроля и промежуточной аттестации.

Таблица 1

Характеристика процедуры промежуточной аттестации по дисциплине

№	Наименование оценочного средства	Периодичность и способ проведения процедуры	Методы оценивания	Виды выставляемых оценок	Способ учета индивидуальных достижений,
1	Опрос	Систематически на практических занятиях (устно)	Экспертный	По пятибалльной шкале	рабочая книжка преподавателя
2	Тестирование	По окончании изучения разделов (письменно)	Экспертный	По пятибалльной шкале	рабочая книжка преподавателя
6	Зачет	По окончании изучения курса	Экспертный	По пятибалльной шкале	ведомость, зачетная книжка и учебная карточка, индивидуальный план

Шкала и процедура оценивания сформированности компетенций

На этапе промежуточной аттестации используется система оценки успеваемости обучающихся, которая позволяет преподавателю оценить уровень освоения материала обучающимися. Критерии оценивания сформированности планируемых результатов обучения (дескрипторов) представлены в карте компетенции ОПОП.

Форма оценки знаний: оценка - 5 «отлично»; 4 «хорошо»; 3 «удовлетворительно»; 2 «неудовлетворительно».

Шкала оценивания

«Отлично» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций *80%* более (в соответствии с картами компетенций ОПОП) оценивается критериями «хорошо» и «отлично», при условии отсутствия оценки «неудовлетворительно»: студент показал прочные знания основных положений фактического материала, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи повышенной сложности, свободно использовать справочную литературу, делать обоснованные выводы из результатов анализа конкретных ситуаций;

«Хорошо» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций на *70%* и более (в соответствии с картами компетенций ОПОП) оценивается критериями «хорошо» и «отлично», при условии отсутствия оценки «неудовлетворительно», допускается оценка «удовлетворительно»: обучающийся показал

прочные знания основных положений фактического материала, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературе, умеет правильно оценить полученные результаты анализа конкретных ситуаций;

«Удовлетворительно» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций *50%* и более (в соответствии с картами компетенций ОПОП) оценивается критериями «удовлетворительно», «хорошо» и «отлично»: обучающийся показал знание основных положений фактического материала, умение получить с помощью преподавателя правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой, знакомство с рекомендованной справочной литературой;

«Неудовлетворительно» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций менее чем *50%* (в соответствии с картами компетенций ОПОП) оценивается критериями «удовлетворительно», «хорошо» и «отлично»: при ответе обучающегося выявились существенные пробелы в знаниях основных положений фактического материала, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины.

Ответы и решения обучающихся оцениваются по следующим общим критериям: распознавание проблем; определение значимой информации; анализ проблем; аргументированность; использование стратегий; творческий подход; выводы; общая грамотность.

Соответствие критериев оценивания сформированности планируемых результатов обучения (дескрипторов) системам оценок представлено в табл. 2

Таблица 2

Интегральная оценка

Критерии	Традиционная оценка
5	5
4	4
3	3
2 и 1	Неудовлет.

Обучающиеся обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем. Оценка «Удовлетворительно» по дисциплине может выставляться и при неполной сформированности компетенций в ходе освоения отдельной учебной дисциплины, если их формирование предполагается продолжить на более поздних этапах обучения, в ходе изучения других учебных дисциплин.