

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 25.06.2024 16:30:34  
Уникальный программный ключ:  
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad2d0ed9ab82473

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина  
(Технологии. Дизайн. Искусство)»

Институт Экономики и менеджмента  
Кафедра Коммерции и сервиса

---

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Физиологические основы потребительского поведения

---

Уровень образования	Бакалавриат
Направление подготовки	43.03.01    Сервис
Профиль	Управление поведением потребителей в сфере услуг
Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения	4 года
Форма обучения	Очная

Рабочая программа учебной дисциплины «Физиологические основы потребительского поведения» основной профессиональной образовательной программы высшего образования, рассмотрена и одобрена на заседании кафедры, протокол № 7 от 06.03.2024 г.

Разработчик рабочей программы учебной дисциплины:

Заведующий кафедрой            Б.А. Тхориков

Заведующий кафедрой:        Б.А. Тхориков

## 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Учебная дисциплина «Физиологические основы потребительского поведения» изучается в восьмом семестре.

Курсовая работа / курсовой проект не предусмотрены.

1.1. Форма промежуточной аттестации:

зачет с оценкой.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Основой для освоения дисциплины являются результаты обучения по предшествующим дисциплинам:

- Маркетинг.
- Маркетинговые исследования.
- Поведенческая экономика.
- Когнитивные технологии генерации клиентских смыслов.

Результаты освоения учебной дисциплины в дальнейшем будут использованы при прохождении Производственной практики. Преддипломная практика и выполнении выпускной квалификационной работы.

## 2. ЦЕЛИ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Целями освоения дисциплины «Физиологические основы потребительского поведения» являются:

– Формирование навыков научно-теоретического подхода к решению задач профессиональной направленности и практического их использования в дальнейшей профессиональной деятельности.

– Формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине.

Результатом обучения по учебной дисциплине является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения учебной дисциплины.

2.1. Формируемые компетенции, индикаторы достижения компетенций, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-2 Способен к управлению взаимоотношениями с потребителями, партнерами, организациями	ИД-ПК-2.1 Осуществление делового общения в условиях непосредственного взаимодействия с потребителями	- Использует подходы когнитивных наук для проектирования коммуникаций с целевыми аудиториями с учетом особенностей работы сенсорных систем и мыслительных процессов, отвечающих за внимание и понимание информации. - Умеет собирать первичную и вторичную маркетинговую информацию о клиентах и контактных группах компании для подготовки системы маркетинговых коммуникаций.
	ИД-ПК-2.3 Применение теории управления информацией о текущих и потенциальных клиентах компании	

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ/МОДУЛЯ

Общая трудоёмкость учебной дисциплины/модуля по учебному плану составляет:

по очной форме обучения	3	з.е.	96	час.
-------------------------	---	------	----	------

#### 3.1. Структура учебной дисциплины для обучающихся по видам занятий (очная форма обучения)

Структура и объем дисциплины									
Объем дисциплины по семестрам	форма промежуточной аттестации	всего, час	Контактная аудиторная работа, час				Самостоятельная работа обучающегося, час		
			лекции, час	практические занятия, час	лабораторные занятия, час	практическая подготовка, час	курсовая работа/курсовой проект	самостоятельная работа обучающегося, час	промежуточная аттестация, час
8 семестр	зачет с оценкой	96	24	24				48	
Всего:		96	24	24				48	

## 3.2. Структура учебной дисциплины для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (очная форма обучения)

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции(й) и индикаторов достижения компетенций	Наименование разделов, тем; форма(ы) промежуточной аттестации	Виды учебной работы				Самостоятельная работа, час	Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости; формы промежуточного контроля успеваемости
		Контактная работа					
		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные работы/ индивидуальн	Практическая подготовка, час		
<b>Восьмой семестр</b>							
ПК-2 ИД-ПК-2.1 ИД-ПК-2.3	<b>Раздел 1. Введение в теорию потребительского поведения</b>						Опрос, выполнение практического задания (сквозного)
	Тема 1.1. Основы поведенческой экономики и нейроанатомии	2	2			10	
ПК-2 ИД-ПК-2.1 ИД-ПК-2.3	<b>Раздел 2. Основы нейроанатомии покупательского поведения</b>						Опрос, выполнение практического задания (сквозного)
	Тема 2.1. Реализация в маркетинговых коммуникациях особенностей работы ЦНС	18	18			28	
ПК-2 ИД-ПК-2.1 ИД-ПК-2.3	<b>Раздел 3. Управление клиентским поведением о ожиданиями</b>						Опрос, выполнение практического задания (сквозного)
	Тема 3.1. Нейромаркетинговые инструменты управления клиентскими ожиданиями и поведением	4	4			10	
	Зачет с оценкой	x	x	x	x	x	Выступление с презентацией по выполнению практического задания
	<b>ИТОГО за восьмой семестр</b>	24	24			48	
	<b>ИТОГО за весь период</b>	<b>24</b>	<b>24</b>			<b>48</b>	

### 3.3. Краткое содержание учебной дисциплины

№ п/п	Наименование раздела и темы дисциплины	Содержание раздела (темы)
<b>Раздел 1</b>	<b>Введение в теорию потребительского поведения</b>	
Тема 1.1	Основы поведенческой экономики и нейроанатомии	Понятие и виды ценностей. Структура поведенческого акта. Биологические потребности человека. Группы товаров и услуг. Точки сходства и отличия. «Jobs to be done»
	Практическое задание № 1.1	Используя инструменты «Jobs To Be Done» и «Job Stories» опишите наиболее вероятные сценарии (предпочтительно три) принятия решения об использовании (покупке) продукта вашего проекта или стартапа, с помощью которых можно выделить несколько условных групп целевых аудиторий
<b>Раздел 2</b>	<b>Основы нейроанатомии покупательского поведения</b>	
Тема 2.1	Реализация в маркетинговых коммуникациях особенностей работы ЦНС	ЦНС и биологические потребности человека. Сенсорные системы. Пищевое поведение. Страх и боль покупателей. Любовь и маркетинг
	Практическое задание № 2.1	Выполнение практических заданий по использованию разнообразных биологических аспектов для управления покупательским поведением
<b>Раздел 3</b>	<b>Управление клиентским поведением о ожиданиями</b>	
Тема 3.1	Нейромаркетинговые инструменты управления клиентскими ожиданиями и поведением	Особенности сенсорных систем. Работа с респондентами. Методика Semantic mapping
	Практическое задание № 3.1	Используя методику Semantic mapping, определите смыслы, паттерны, образы и прочие атрибуты, связанные с продуктом (идеей) стартапа (проекта), необходимые для выстраивания эффективных коммуникаций с целевыми аудиториями.

### 3.4. Организация самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа студента – обязательная часть образовательного процесса, направленная на развитие готовности к профессиональному и личностному самообразованию, на проектирование дальнейшего образовательного маршрута и профессиональной карьеры.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине организована как совокупность аудиторных и внеаудиторных занятий и работ, обеспечивающих успешное освоение дисциплины.

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся по дисциплине выполняется на учебных занятиях под руководством преподавателя и по его заданию. Аудиторная самостоятельная работа обучающихся входит в общий объем времени, отведенного учебным планом на аудиторную работу, и регламентируется расписанием учебных занятий.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся – планируемая учебная, научно-исследовательская, практическая работа обучающихся, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия, расписанием учебных занятий не регламентируется.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

- подготовку к лекциям, практическим занятиям, экзамену;
- изучение учебных пособий;
- изучение теоретического и практического материала по рекомендованным источникам;
- выполнение индивидуальных заданий,
- написание тематических выступлений на проблемные темы;
- подготовка к промежуточной аттестации в течение семестра;
- создание презентаций по изучаемым темам и др.

Самостоятельная работа обучающихся с участием преподавателя в форме иной контактной работы предусматривает групповую и (или) индивидуальную работу с обучающимися и включает в себя: круглый стол (дискуссия); проведение консультаций перед экзаменом; консультации по

организации самостоятельного изучения отдельных разделов/тем, базовых понятий учебных дисциплин в целях устранения пробелов после поступления в магистратуру абитуриентов, окончивших бакалавриат/специалитет иных УГСН.

Перечень разделов/тем/, полностью или частично отнесенных на самостоятельное изучение с последующим контролем:

№ п/п	Наименование раздела /темы дисциплины, выносимые на самостоятельное изучение	Задания для самостоятельной работы	Виды и формы контрольных мероприятий (учитываются при проведении текущего контроля)	Трудоемкость, час
Тема 3.1	Нейромаркетинговые инструменты управления клиентскими ожиданиями и поведением	Презентация результатов применения методики Semantic mapping	презентация	10

### 3.5. Применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

Реализация программы учебной дисциплины с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий регламентируется действующими локальными актами университета.

Применяется следующий вариант реализации программы с использованием ЭО и ДОТ.

В электронную образовательную среду, по необходимости, могут быть перенесены отдельные виды учебной деятельности:

использование ЭО и ДОТ	использование ЭО и ДОТ	объем, час	включение в учебный процесс
смешанное обучение	лекции	24	в соответствии с расписанием учебных занятий
	практические занятия	24	

#### 4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, СИСТЕМА И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

##### 4.1. Соотнесение планируемых результатов обучения с уровнями сформированности компетенций.

Уровни сформированности компетенции(-й)	Итоговое количество баллов в 100-балльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации	Оценка в пятибалльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации	Показатели уровня сформированности		
			универсальной (-ых) компетенции(-й)	общепрофессиональной(-ых) компетенций	профессиональной(-ых) компетенции(-й)
					ИД-ПК-2.1 ИД-ПК-2.3
высокий		отлично			Обучающийся: – Верно использует подходы когнитивных наук для проектирования коммуникаций с целевыми аудиториями с учетом особенностей работы сенсорных систем и мыслительных процессов, отвечающих за внимание и понимание информации. – Умеет собирать первичную и вторичную маркетинговую информацию о клиентах и контактных группах компании для подготовки системы маркетинговых коммуникаций.
повышенный		хорошо			Обучающийся: – С небольшими ошибками использует подходы когнитивных наук для проектирования коммуникаций с целевыми аудиториями с учетом особенностей работы сенсорных систем и мыслительных процессов, отвечающих за внимание и понимание информации. – Затрудняется определять источники первичной и вторичной маркетинговой информации о клиентах и контактных группах компании для подготовки системы маркетинговых коммуникаций.
базовый		удовлетворительно			Обучающийся: – Имеет общее понимание о подходах когнитивных наук для проектирования коммуникаций с целевыми аудиториями, затрудняется назвать особенности сенсорных систем, которые участвуют в восприятии и понимании целевыми аудиториями новой информации. – Затрудняется определять источники первичной и вторичной маркетинговой информации о клиентах и контактных группах компании для подготовки системы маркетинговых коммуникаций.
низкий		неудовлетворительно	Обучающийся: – демонстрирует фрагментарные знания теоретического и практического материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации; – испытывает серьезные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приемами; – ответ отражает отсутствие знаний на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы.		

## 5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ, ВКЛЮЧАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

При проведении контроля самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине «Физиологические основы потребительского поведения» проверяется уровень сформированности у обучающихся компетенций и запланированных результатов обучения по дисциплине, указанных в разделе 2 настоящей программы.

### 5.1. Формы текущего контроля успеваемости, примеры типовых заданий:

№ п/п	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий	Формируемая компетенция
1	Опрос по теме № 1.1	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие и виды ценностей.</li> <li>2. Проблемы существующих подходов к определению ценности продукта.</li> <li>3. Структура поведенческого акта.</li> <li>4. Факторы, стимулирующие и замедляющие покупательское поведение.</li> <li>5. Роль эмоций в поведенческом акте.</li> <li>6. Возможности воздействия на эмоции покупателя с помощью когнитивных маркетинговых техник.</li> <li>7. Биологические потребности человека.</li> <li>8. Способы анализа доминирующих биологических потребностей.</li> <li>9. Варианты использования биологических потребностей при разработке будущего креативного продукта/проекта.</li> <li>10. Группы товаров и услуг.</li> <li>11. Особенности соотнесения биологических потребностей с группами товаров.</li> <li>12. Особенности использования групп товаров при разработке будущего креативного продукта/проекта.</li> <li>13. Точки сходства и отличия в продукции креативных индустрий.</li> <li>14. Особенности соотнесения точек сходства и отличия с биологическими потребностями и группами товаров, визуализация в коммуникациях с целевыми аудиториями.</li> <li>15. Роль фреймворков «Jobs to be done» и «Job Stories» в креативных проектах.</li> </ol>	ИД-ПК-2.1 ИД-ПК-2.3
2	Практическое задание № 1.1	<p>Используя инструменты «Jobs To Be Done» и «Job Stories» опишите наиболее вероятные сценарии (предпочтительно три) принятия решения об использовании (покупке) продукта вашего проекта или стартапа, с помощью которых можно выделить несколько условных групп целевых аудиторий.</p> <p>Продукт может быть любым – как реально существующим, представленным только в прототипе или гипотетическим, возникшим в процессе командного обсуждения. Однако рекомендуется выбрать вариант с продуктом, который не потребует замены в процессе обучения, так как все практические задания имеют сквозной характер и основываются на одном и том же продукте.</p> <p>Собранная таким образом информация должна помочь команде ответить на три вопроса «что продаём?», «что покупают?», «чем мы отличаемся от конкурентов?» (не забудьте отразить ответы на перечисленные вопросы в презентации), а также в дальнейшем будет необходима для: 1) поиска вариантов создания продукта (проекта, стартапа), если он находится в стадии осмысления, или его развития – для существующих решений; 2) подготовки маркетинговых коммуникаций – общения с целевыми аудиториями на основе их речевых и визуальных моделей мира; 3) выполнения конкурентного анализа.</p> <p>Результаты представьте в виде презентации.</p>	ИД-ПК-2.1 ИД-ПК-2.3



№ п/п	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий	Формируемая компетенция
3	Опрос по теме № 2.1	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основные функции головного мозга человека.</li> <li>2. Назовите некоторые факты о физиологии головного мозга человека.</li> <li>3. Что представляет собой свобода выбора человека и как она проявляется при выборе товаров и услуг?</li> <li>4. Теория Маклина: содержание, область применения, достоинства и недостатки.</li> <li>5. Рептильный мозг: задачи, особенности, особенности учета его работы в маркетинговой деятельности.</li> <li>6. Лимбический мозг: задачи, особенности, особенности учета его работы в маркетинговой деятельности.</li> <li>7. Неокортекс: задачи, особенности, особенности учета его работы в маркетинговой деятельности.</li> <li>8. Виды сенсорных систем человека.</li> <li>9. Составляющие сенсорной системы человека.</li> <li>10. Связь раздражителей и действий человека.</li> <li>11. Эмоции: понятие, виды и задачи.</li> <li>12. Базовые эмоции по Изарду.</li> <li>13. Виды эмоциональных пар для целей нейромаркетинга.</li> <li>14. Классификация потребностей по Симонову.</li> <li>15. Витальные потребности: понятие, виды и задачи.</li> <li>16. Зоосоциальные потребности: понятие, виды и задачи.</li> <li>17. Потребности в саморазвитии: понятие, виды и задачи.</li> <li>18. Теория функциональных систем: содержание, основные элементы и их связи.</li> <li>19. Расширенное описание теории функциональных систем: афферентный синтез, формула эмоций Симонова.</li> <li>20. Нейрон: структура, физиологическая роль в работе головного мозга.</li> <li>21. Рецепторный потенциал и потенциал действия: понятие, принцип действия.</li> <li>22. Понятие произвольного внимания человека и его ограничения для маркетинга.</li> <li>23. Сходства и отличия между традиционным маркетингом и нейромаркетингом.</li> <li>24. Прикладные задачи нейромаркетинга.</li> <li>25. Перспективные задачи нейромаркетинга.</li> <li>26. Зрительная сенсорная система человека: структура, основные функции и задачи, особенности задействования в нейромаркетинге.</li> <li>27. Слуховая сенсорная система человека: структура, основные функции и задачи, особенности задействования в нейромаркетинге.</li> <li>28. Вкусовая сенсорная система человека: структура, основные функции и задачи, особенности задействования в нейромаркетинге.</li> <li>29. Болевая сенсорная система человека: структура, основные функции и задачи, особенности задействования в нейромаркетинге.</li> </ol>	ИД-ПК-2.1 ИД-ПК-2.3
4	Практическое задание № 2.1	Подготовка проекта активизации сенсорных систем целевых аудиторий по предложенным материалам	ИД-ПК-2.1 ИД-ПК-2.3
5	Опрос по теме № 3.1	<p>Особенности проведения глубинных интервьюирований и опрос целевых аудиторий.</p> <p>Методы психологической практики для повышения точности и достоверности ответов от респондентов при исследованиях.</p> <p>Применение методики Semantic mapping</p>	ИД-ПК-2.1 ИД-ПК-2.3

№ п/п	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий	Формируемая компетенция
6	Практическое задание № 3.1	Используя методику Semantic mapping, определите смыслы, паттерны, образы и прочие атрибуты, связанные с продуктом (идеей) стартапа (проекта), необходимые для выстраивания эффективных коммуникаций с целевыми аудиториями. Результатом выполнения задания станет ответ – «Как говорить о продукте, чтобы нас поняли и купили его» и заполнение шаблона визуализации клиентских смыслов и ценностей стартапа. Результаты представьте в виде презентации.	ИД-ПК-2.1 ИД-ПК-2.3

### 5.2. Критерии, шкалы оценивания текущего контроля успеваемости:

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
Опрос	даны исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы, показана совокупность осознанных знаний о предмете исследования; ответы четкие и краткие, логически правильно построенные, продемонстрирована самостоятельность в суждениях		5
	даны полные, достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы, показаны достаточные знания о предмете исследования; доказательно раскрыты основные положения дисциплины; при ответах не всегда выделялось главное, ответы в основном были краткими, но не всегда четкими.		4
	даны в основном правильные ответы на все поставленные вопросы, но без должной глубины и обоснования; при ответах не выделялось главное; ответы были многословными, нечеткими и без должной логической последовательности.		3
	обучающийся не выполнял задание или не дал ответы по базовым вопросам дисциплины		2
Выполнение практического задания (сквозного)	даны исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы, показана совокупность осознанных знаний о предмете исследования; правильно решены практические задачи; ответы четкие и краткие, логически правильно построенные, продемонстрирована самостоятельность в анализе фактов, событий и явлений		5
	даны полные, достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы, показаны достаточные знания о предмете исследования; доказательно раскрыты основные положения дисциплины, правильно решены практические задания; при ответах не всегда выделялось главное, ответы в основном были краткими, но не всегда четкими.		4

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	даны в основном правильные ответы на все поставленные вопросы, но без должной глубины и обоснования, однако, на уточняющие вопросы даны правильные ответы; при ответах не выделялось главное; ответы были многословными, нечеткими и без должной логической последовательности; на отдельные дополнительные вопросы не даны положительные ответы.		3
	обучающийся не выполнял задание или не дал ответы по базовым вопросам дисциплины		2
Выступление с презентацией по выполнению практического задания	<ul style="list-style-type: none"> <li>– соответствие содержания заявленной теме и полнота ее раскрытия;</li> <li>– оригинальность и самостоятельность;</li> <li>– логическое и последовательное изложение мыслей;</li> <li>– количество слайдов соответствует содержанию и продолжительности выступления (для 7-минутного выступления рекомендуется использовать не более 10 слайдов);</li> <li>– используются средства наглядности информации (таблицы, схемы, графики и т. д.)</li> <li>– выступающий свободно владеет содержанием, ясно и грамотно излагает материал, корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории.</li> </ul>		5
			4
			3
			2

### 5.3. Промежуточная аттестация:

Форма промежуточной аттестации	Типовые контрольные задания и иные материалы для проведения промежуточной аттестации:	Формируемая компетенция
Выступление с презентацией по выполнению практического задания	На основании выполнения всех заданий учебной дисциплины в формате публичной защиты слушатели представляют агрегированные итоговые результаты	ИД-ПК-2.1 ИД-ПК-2.3

## 5.4. Критерии, шкалы оценивания промежуточной аттестации учебной дисциплины/модуля:

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
Выступление с презентацией по выполнению практического задания	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует знания, отличающиеся глубиной и содержательностью, дает полный исчерпывающий ответ, в том числе на дополнительные вопросы;</li> <li>– свободно владеет научными понятиями, ведет диалог и вступает в дискуссию;</li> <li>– способен к интеграции знаний по определенной теме, структурированию ответа, к анализу положений существующих теорий, научных школ, направлений по вопросам заданий;</li> <li>– демонстрирует системную работу с основной и дополнительной литературой.</li> </ul> <p>Ответ не содержит фактических ошибок и характеризуется глубиной, полнотой, уверенностью суждений, иллюстрируется примерами, в том числе из собственной практики.</p>		5
	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– показывает достаточное знание учебного материала, но допускает несущественные фактические ошибки, которые способен исправить самостоятельно, благодаря наводящему вопросу;</li> <li>– недостаточно раскрыта проблема по одной из задач;</li> <li>– недостаточно логично построено изложение вопроса;</li> <li>– активно работает с основной литературой,</li> <li>– демонстрирует, в целом, системный подход к решению практических задач, к самостоятельному пополнению и обновлению знаний в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.</li> </ul> <p>Имеются неточности при ответе на дополнительные вопросы.</p>		4
	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– показывает знания фрагментарного характера, которые отличаются поверхностностью и малой содержательностью, допускает фактические грубые ошибки;</li> <li>– не может обосновать закономерности и принципы, объяснить факты, нарушена логика изложения, отсутствует осмысленность представляемого материала, представления о межпредметных связях слабые;</li> </ul>		3

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
Наименование оценочного средства		100-балльная система	Пятибалльная система
	<p>– справляется с выполнением практических заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допускает погрешности и ошибки при теоретических ответах и в ходе практической работы.</p> <p>Содержание заданий раскрыто слабо, имеются неточности при ответе на основные и дополнительные вопросы билета, ответ носит репродуктивный характер. Неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.</p>		
	<p>Обучающийся, обнаруживает существенные пробелы в знаниях основного учебного материала, допускает принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий.</p> <p>На большую часть дополнительных вопросов по содержанию экзамена затрудняется дать ответ или не дает верных ответов.</p>		2

### 5.5. Система оценивания результатов текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.

Форма контроля	100-балльная система	Пятибалльная система
Текущий контроль:		
- опрос		2 – 5
- выполнение практического задания		2 – 5
Промежуточная аттестация Выступление с презентацией по выполнению практического задания		отлично хорошо удовлетворительно
<b>Итого за дисциплину</b>		неудовлетворительно

## 6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Реализация программы предусматривает использование в процессе обучения следующих образовательных технологий:

- проблемная лекция;
- проектная деятельность;
- проведение интерактивных лекций;
- групповых дискуссий;
- анализ ситуаций и имитационных моделей;
- преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, в том числе с учётом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей;
- поиск и обработка информации с использованием сети Интернет;
- дистанционные образовательные технологии;
- применение электронного обучения;
- просмотр учебных фильмов с их последующим анализом;
- использование на лекционных занятиях видеоматериалов и наглядных пособий;
- обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа);
- технологии с использованием игровых методов: ролевых, деловых, и других видов обучающих игр.

## 7. ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА

Практическая подготовка в рамках учебной дисциплины реализуется при проведении практических занятий, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью: диагностика перспективности креативного продукта и его контакта с целевыми аудиториями, борьба с возражениями целевых аудиторий.

## 8. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов используются подходы, способствующие созданию безбарьерной образовательной среды: технологии дифференциации и индивидуального обучения, применение соответствующих

методик по работе с инвалидами, использование средств дистанционного общения, проведение дополнительных индивидуальных консультаций по изучаемым теоретическим вопросам и практическим занятиям, оказание помощи при подготовке к промежуточной аттестации.

При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса лицам с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения.

Учебные и контрольно-измерительные материалы представляются в формах, доступных для изучения студентами с особыми образовательными потребностями с учетом нозологических групп инвалидов:

Для подготовки к ответу на практическом занятии, студентам с ограниченными возможностями здоровья среднее время увеличивается по сравнению со средним временем подготовки обычного студента.

Для студентов с инвалидностью или с ограниченными возможностями здоровья форма проведения текущей и промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

Промежуточная аттестация по дисциплине может проводиться в несколько этапов в форме рубежного контроля по завершению изучения отдельных тем дисциплины. При необходимости студенту предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся создаются, при необходимости, фонды оценочных средств, адаптированные для лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

## 9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Материально-техническое обеспечение дисциплины при обучении с использованием традиционных технологий обучения.

Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.	Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.
<b>119071, г. Москва, Малая Калужская улица, дом 1, стр.2</b>	
Аудитория №1332 для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	Комплект учебной мебели, меловая доска, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: экран, проектор, колонки. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.
Аудитория №1330 для проведения занятий лекционного, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	Комплект учебной мебели, технические средства обучения: наборы демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран) и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (лекции в виде презентаций).

<b>Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.</b>	<b>Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.</b>
Аудитория №1343: - компьютерный класс для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации; - помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно- исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ (в свободное от учебных занятия и профилактических работ время).	Комплект учебной мебели, доска меловая, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации: 19 персональных компьютеров с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации.
<b>Помещения для самостоятельной работы обучающихся</b>	<b>Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся</b>
читальный зал библиотеки:	– компьютерная техника; подключение к сети «Интернет»

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины при обучении с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

<b>Необходимое оборудование</b>	<b>Параметры</b>	<b>Технические требования</b>
персональный компьютер/ноутбук/планшет, камера, микрофон, динамики, доступ в сеть Интернет	Веб-браузер	Версия программного обеспечения не ниже: Chrome 72, Opera 59, Firefox 66, Edge 79, Яндекс.Браузер 19.3
	Операционная система	Версия программного обеспечения не ниже: Windows 7, macOS 10.12 «Sierra», Linux
	Веб-камера	640x480, 15 кадров/с
	Микрофон	любой
	Динамики (колонки или наушники)	любые
	Сеть (интернет)	Постоянная скорость не менее 192 кБит/с

Технологическое обеспечение реализации программы осуществляется с использованием элементов электронной информационно-образовательной среды университета.



## 10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ/УЧЕБНОГО МОДУЛЯ

№ п/п	Автор(ы)	Наименование издания	Вид издания (учебник, УП, МП и др.)	Издательство	Год издания	Адрес сайта ЭБС или электронного ресурса (заполняется для изданий в электронном виде)	Количество экземпляров в библиотеке Университета
10.1 Основная литература, в том числе электронные издания							
1	Величковский Б.М.	Когнитивная наука. Основы психологии познания	Учебник для вузов	Юрайт	2024	URL: <a href="https://urait.ru/bcode/534868">https://urait.ru/bcode/534868</a>	
2	Лукичёва Т.А.	Маркетинг	Учебник и практикум для вузов	Юрайт	2024	URL: <a href="https://urait.ru/bcode/536534">https://urait.ru/bcode/536534</a>	
3	Карасев А.П.	Маркетинговые исследования и ситуационный анализ	Учебник и практикум для вузов	Юрайт	2024	URL: <a href="https://urait.ru/bcode/536446">https://urait.ru/bcode/536446</a>	
10.2 Дополнительная литература, в том числе электронные издания							
1	Восковская Л.В.	Психология ощущений и восприятия	Учебник для вузов	Юрайт	2024	URL: <a href="https://urait.ru/bcode/537895">https://urait.ru/bcode/537895</a>	
2	Маслова В.А.	Лингвокультурологический анализ	Учебник для вузов	Юрайт	2024	URL: <a href="https://urait.ru/bcode/544700">https://urait.ru/bcode/544700</a>	
3	Шульга Е.Н.	Современная философская герменевтика: понимание и интерпретация	Учебник для вузов	Юрайт	2024	URL: <a href="https://urait.ru/bcode/541462">https://urait.ru/bcode/541462</a>	
4	Одинцов Б.Е.	Когнитивные системы управления эффективностью бизнеса	Учебник и практикум для вузов	Юрайт	2024	URL: <a href="https://urait.ru/bcode/530606">https://urait.ru/bcode/530606</a>	
5	Колесникова С.М.	Когнитивная лингвистика	Учебник для вузов	Юрайт	2024	URL: <a href="https://urait.ru/bcode/544697">https://urait.ru/bcode/544697</a>	
10.3 Методические материалы (указания, рекомендации по освоению дисциплины авторами РГУ им. А. Н. Косыгина)							
1	Ордынец А.А.	Методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся	Методические рекомендации	Утверждено на заседании кафедры коммерции и сервиса, протокол № 12 от 08.06.2021	2021		

**ЛИСТ УЧЕТА ОБНОВЛЕНИЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ  
ДИСЦИПЛИНЫ/МОДУЛЯ**

В рабочую программу учебной дисциплины/модуля внесены изменения/обновления и утверждены на заседании кафедры:

<b>№ пп</b>	<b>год обновления РПД</b>	<b>характер изменений/обновлений с указанием раздела</b>	<b>номер протокола и дата заседания кафедры</b>