

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 19.06.2025 16:39:41  
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      Сервисных технологий и бизнес-процессов

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Инструменты нейромаркетинга

|                                                                          |                                |
|--------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| Уровень образования                                                      | Бакалавриат                    |
| Направление подготовки                                                   | 42.03.02      Журналистика     |
| Профиль                                                                  | Ведение телевизионных программ |
| Срок освоения<br>образовательной<br>программы по очной форме<br>обучения | 4 года                         |
| Форма обучения                                                           | Очная                          |

Рабочая программа учебной дисциплины «Инструменты нейромаркетинг» основной профессиональной образовательной программы высшего образования, рассмотрена и одобрена на заседании кафедры, протокол № 9 от 09.04.2025 г.

Разработчик рабочей программы учебной дисциплины:

Заведующий кафедрой      Б.А. Тхориков

Заведующий кафедрой:      Б.А. Тхориков

## **1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ**

Учебная дисциплина «Инструменты нейромаркетинга» изучается в пятом семестре.  
Курсовая работа / курсовой проект не предусмотрены.

1.1. Форма промежуточной аттестации:

зачет.

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:

- Интернет-продвижение медиапродукта.
- Психология.
- Рекламный менеджмент в интернет-среде.

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 «Инструменты нейромаркетинга» 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ДПК-7<br>Способен анализировать и интерпретировать потребительское поведение с точки зрения психологических мотивов и индивидуальных особенностей потребителя с целью адаптации маркетинговых стратегий в зависимости от полученных данных | ИД-ДПК-7.1<br>Подбор исследовательских инструментов и проектирование нейромаркетингового исследования для сбора информации, необходимой при создании рекламных креативов, обладающих лучшей эффективностью за счет особенностей физиологии восприятия информации целевыми аудиториями | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Использует нейромаркетинговые инструменты для оптимизации расходов на маркетинговые коммуникации.</li> <li>- Умеет тестировать и прогнозировать эффективность продуктов и маркетинговых креативов.</li> <li>- Умеет оптимизировать клиентский путь с учетом реализации нейромаркетинговых инструментов</li> </ul> |
|                                                                                                                                                                                                                                            | ИД-ДПК-7.2<br>Анализ и синтез комплексной нейромаркетинговой информации для оценки выдвинутых исследовательских и бизнес-гипотез, перспективности созданных рекламных креативов                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

### 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 |
| 5 семестр                     | зачет                          | 96         | 16                                | 32                        |                           |                              |                                          | 48                                       |                               |
| Всего:                        |                                | 96         | 16                                | 32                        |                           |                              |                                          | 48                                       |                               |

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

| Планируемые<br>(контролируемые)<br>результаты освоения:<br>код(ы)<br>формируемой(ых)<br>компетенции(й) и<br>индикаторов<br>достижения<br>компетенций | Наименование разделов, тем;<br>форма(ы) промежуточной аттестации                                   | Виды учебной работы |                              |                                         |                                    | Самостоятельная<br>работа, час | Виды и формы контрольных<br>мероприятий, обеспечивающие по<br>совокупности текущий контроль<br>успеваемости;<br>формы промежуточного контроля<br>успеваемости |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                      |                                                                                                    | Контактная работа   |                              |                                         |                                    |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                      |                                                                                                    | Лекции, час         | Практические<br>занятия, час | Лабораторные<br>работы/<br>индивидуальн | Практическая<br>подготовка,<br>час |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                      | Пятый семестр                                                                                      |                     |                              |                                         |                                    |                                |                                                                                                                                                               |
| ИД-ДПК-7.1<br>ИД-ДПК-7.2                                                                                                                             | Раздел 1. Введение в теорию нейромаркетинга                                                        |                     |                              |                                         |                                    |                                | Опрос, выполнение практического задания<br>(сквозного)                                                                                                        |
|                                                                                                                                                      | Тема 1.1. Базовый инструментальный маркетинг                                                       | 4                   | 10                           |                                         |                                    | 15                             |                                                                                                                                                               |
| ИД-ДПК-7.1<br>ИД-ДПК-7.2                                                                                                                             | Раздел 2. Когнитивные и нейромаркетинговые<br>инструменты                                          |                     |                              |                                         |                                    |                                | Опрос, выполнение практического задания<br>(сквозного)                                                                                                        |
|                                                                                                                                                      | Тема 2.1. Когнитивные технологии проектирования и<br>тестирования креативных продуктов             | 6                   | 10                           |                                         |                                    | 15                             |                                                                                                                                                               |
| ИД-ДПК-7.1<br>ИД-ДПК-7.2                                                                                                                             | Раздел 3. Создание и тестирование в нейромаркетинге                                                |                     |                              |                                         |                                    |                                | Опрос, выполнение практического задания<br>(сквозного)                                                                                                        |
|                                                                                                                                                      | Тема 3.1. Инструменты создания и тестирования<br>прототипов продуктов (товаров, услуг) и креативов | 6                   | 12                           |                                         |                                    | 18                             |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                      | Зачет                                                                                              | х                   | х                            | х                                       | х                                  | х                              | Выступление с презентацией по<br>выполнению практического задания                                                                                             |
|                                                                                                                                                      | ИТОГО за пятый семестр                                                                             | 16                  | 33                           |                                         |                                    | 48                             |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                      | ИТОГО за весь период                                                                               | 16                  | 33                           |                                         |                                    | 48                             |                                                                                                                                                               |

### 3.3. Краткое содержание учебной дисциплины

| № п/п           | Наименование раздела и темы дисциплины                                                | Содержание раздела (темы)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Раздел 1</b> | <b>Введение в теорию нейромаркетинга</b>                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Тема 1.1        | Базовый инструментальный маркетинг                                                    | Воспринимаемая ценность в модели поведения потребителей. Маркетинг-микс. Подходы к позиционированию и сегментированию. Управление вниманием аудитории                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                 | Практическое задание № 1.1                                                            | Изучить предлагаемый рекламный ролик телефона iPhone XS Max и выполнить 11 расчетных заданий.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Раздел 2</b> | <b>Когнитивные и нейромаркетинговые инструменты</b>                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Тема 2.1        | Когнитивные технологии проектирования и тестирования креативных продуктов             | 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.<br>Результатом выполнения задания станет ответ – «Как говорить о продукте, чтобы нас поняли и купили его» и заполнение шаблона визуализации клиентских смыслов и ценностей стартапа                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|                 | Практическое задание № 2.1                                                            | Подготовка нейромаркетинговых сообщений и креативов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Раздел 3</b> | <b>Создание и тестирование в нейромаркетинге</b>                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Тема 3.1        | Инструменты создания и тестирования прототипов продуктов (товаров, услуг) и креативов | Создание и тестирование MVP. Техника «Коммуникационный домик»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                 | Практическое задание № 3.1                                                            | Подготовить прототип MVP (продукта, идеи продукта) в формате «цифрового прототипа», «лендинга» или «консьержа» и проведите его тестирование в фокус-группе или с помощью онлайн-опроса. Описать результаты тестирования.<br>Обратить внимание на конкурентный анализ. При его проведении можно использовать шаблон, в котором могут применяться любые характеристики для сравнения. Сделайте общий вывод о жизнеспособности вашего продукта и эффективности подготовленных коммуникаций. Затем, используя технику коммуникационного домика подготовить материалы для работы с возражениями и объяснения ценности продукта. Рекомендуется применить результаты конкурентного анализа. |

### 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 | Инструменты создания и тестирования прототипов продуктов (товаров, услуг) и креативов | Подготовить прототип MVP (продукта, идеи продукта) | презентация                                                                         | 20                |

### 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                 | 12         | в соответствии с расписанием учебных занятий |
|                        | практические занятия   | 12         |                                              |

#### 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-ДПК-7.1, ИД-ДПК-7.2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| высокий                                 |                                                                                                     | отлично                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                       | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Верно применяет нейромаркетинговые инструменты для оптимизации расходов на маркетинговые коммуникации.</li> <li>– Подбирает инструменты и способы для тестирования и прогнозирования эффективности продуктов и маркетинговых креативов.</li> <li>– Применительно к бизнес-условиям умеет выполнить оптимизацию клиентского пути с учетом реализации нейромаркетинговых инструментов</li> </ul>                                                                                                                                                                                |
| повышенный                              |                                                                                                     | хорошо                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                       | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– С небольшими ошибками применяет нейромаркетинговые инструменты для оптимизации расходов на маркетинговые коммуникации.</li> <li>– Затрудняется в подборе инструментов и способы для тестирования и прогнозирования эффективности продуктов и маркетинговых креативов.</li> <li>– С внешней поддержкой способен выполнить оптимизацию клиентского пути с учетом реализации нейромаркетинговых инструментов, не видит прямой связи с бизнес-условиями</li> </ul>                                                                                                                |
| базовый                                 |                                                                                                     | удовлетворительно                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                       | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Может применять нейромаркетинговые инструменты для оптимизации расходов на маркетинговые коммуникации только на теоретическом уровне, затрудняется реализовать на практике.</li> <li>– Знает общие типы инструментов и способы для тестирования и прогнозирования эффективности продуктов и маркетинговых креативов, не может без внешней помощи выполнить их прикладную реализацию.</li> <li>– С внешней поддержкой способен выполнить оптимизацию клиентского пути с учетом реализации нейромаркетинговых инструментов, не видит прямой связи с бизнес-условиями</li> </ul> |
| низкий                                  |                                                                                                     | неудовлетворительно                                                             | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует фрагментарные знания теоретического и практического материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации;</li> <li>– испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приемами;</li> <li>– ответ отражает отсутствие знаний на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы.</li> </ul> |                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

## 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 «Инструменты нейромаркетинга» 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        | Как вы понимаете понятие "рыночная стратегия" в контексте маркетинга?<br>Какие основные компоненты входят в маркетинговый микс (4Р) и как они взаимосвязаны?<br>Какие факторы вы считаете наиболее важными при разработке продуктовой стратегии?<br>Каким образом определяется целевая аудитория для продукта или услуги?<br>Какие методы анализа рынка вы использовали бы для оценки конкурентоспособности продукта?<br>Какие инструменты интернет-маркетинга вы считаете наиболее эффективными для привлечения клиентов в современном мире?<br>Что такое SWOT-анализ и как он помогает в разработке маркетинговых стратегий?<br>Какие практики вы считаете эффективными для управления брендом?<br>Какие основные принципы ценообразования вы учитываете при разработке ценовой стратегии?<br>Какие методы измерения эффективности маркетинговых кампаний вы считаете наиболее достоверными и информативными? | ИД-ДПК-7.1<br>ИД-ДПК-7.2 |
| 2     | Практическое задание № 1.1 | Изучить предлагаемый рекламный ролик телефона iPhone XS Max и выполнить 11 расчетных заданий.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | ИД-ДПК-7.1<br>ИД-ДПК-7.2 |
| 3     | Опрос по теме № 2.1        | Какие когнитивные процессы играют ключевую роль в создании и тестировании креативных продуктов?<br>Какие методы используются для анализа потребностей и предпочтений целевой аудитории при разработке креативных продуктов?<br>Какие инструменты когнитивной психологии применяются для понимания восприятия и эмоциональной реакции потребителей на креативные продукты?<br>Какие технологии и методики тестирования применяются для оценки эффективности креативных продуктов на ранних стадиях разработки?<br>Какие принципы дизайна и пользовательского опыта следует учитывать при создании креативных продуктов с точки зрения когнитивных технологий?<br>Каким образом анализ когнитивных карт потребителей помогает в оптимизации дизайна креативных продуктов?                                                                                                                                         | ИД-ДПК-7.1<br>ИД-ДПК-7.2 |



| № п/п | Формы текущего контроля    | Примеры типовых заданий                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Формируемая компетенция  |
|-------|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|
|       |                            | <p>Какие инструменты виртуальной реальности и аугментированной реальности могут быть использованы для тестирования креативных продуктов?</p> <p>Какие методы анализа данных и машинного обучения применяются для прогнозирования реакции потребителей на креативные продукты?</p> <p>Какие вызовы существуют при применении когнитивных технологий в проектировании и тестировании креативных продуктов, и как их можно преодолеть?</p> <p>Какие перспективы развития когнитивных технологий в области проектирования и тестирования креативных продуктов вы видите в будущем?</p> |                          |
| 4     | Практическое задание № 2.1 | Подготовка нейромаркетинговых сообщений и креативов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | ИД-ДПК-7.1<br>ИД-ДПК-7.2 |
| 5     | Опрос по теме № 3.1        | <p>Создание и тестирование MVP.</p> <p>Причины смены продукта в парадигме когнитивных наук.</p> <p>Цели создания MVP.</p> <p>Конкурентный анализ при создании MVP.</p> <p>Универсальная модель запуска креативного продукта.</p> <p>MVP – цифровой прототип.</p> <p>MVP – лендинг.</p> <p>MVP – консьерж.</p> <p>MVP – видеоинструкция.</p> <p>Техника «Коммуникационный домик».</p>                                                                                                                                                                                               | ИД-ДПК-7.1<br>ИД-ДПК-7.2 |
| 6     | Практическое задание № 3.1 | Используя результаты выполнения заданий 1 и 2 подготовьте прототип MVP (продукта, идеи продукта) в формате «цифрового прототипа», «лендинга» или «консьержа» и проведите его тестирование в фокус-группе или с помощью онлайн-опроса. Опишите результаты тестирования.                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | ИД-ДПК-7.1<br>ИД-ДПК-7.2 |

## 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, |                      | 5                    |

| Наименование<br>оценочного<br>средства<br>(контрольно-<br>оценочного<br>мероприятия) | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Шкалы оценивания        |                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|----------------------|
|                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 100-балльная<br>система | Пятибалльная система |
|                                                                                      | логически правильно построенные, продемонстрирована самостоятельность в суждениях                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                         |                      |
|                                                                                      | 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<br>практического задания<br>(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                    |
|                                                                                      | 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<br>презентацией по<br>выполнению<br>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> </ul> |                         | 5                    |
|                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                         | 4                    |
|                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                         | 3                    |
|                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                         | 2                    |

| Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия) | Критерии оценивания                                                                                                                 | Шкалы оценивания     |                      |
|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|
|                                                                      |                                                                                                                                     | 100-балльная система | Пятибалльная система |
|                                                                      | – выступающий свободно владеет содержанием, ясно и грамотно излагает материал, корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории. |                      |                      |

### 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-ДПК-7.1<br>ИД-ДПК-7.2 |

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

| Форма промежуточной аттестации                                 | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Шкалы оценивания     |                      |
|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|
| Наименование оценочного средства                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 100-балльная система | Пятибалльная система |
| Выступление с презентацией по выполнению практического задания | Обучающийся:<br>– демонстрирует знания, отличающиеся глубиной и содержательностью, дает полный исчерпывающий ответ, в том числе на дополнительные вопросы;<br>– свободно владеет научными понятиями, ведет диалог и вступает в дискуссию;<br>– способен к интеграции знаний по определенной теме, структурированию ответа, к анализу положений существующих теорий, научных школ, направлений по вопросам заданий;<br>– демонстрирует системную работу с основной и дополнительной литературой.<br>Ответ не содержит фактических ошибок и характеризуется глубиной, полнотой, уверенностью суждений, иллюстрируется примерами, в том числе из собственной практики. |                      | 5                    |
|                                                                | Обучающийся:<br>– показывает достаточное знание учебного материала, но допускает несущественные фактические ошибки, которые способен исправить самостоятельно, благодаря наводящему вопросу;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                      | 4                    |

| Форма промежуточной аттестации   | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Шкалы оценивания     |                      |
|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|
| Наименование оценочного средства |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 100-балльная система | Пятибалльная система |
|                                  | <ul style="list-style-type: none"> <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>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                      |                      |
|                                  | <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> <li>– 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.</li> </ul> <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> |                      | 3                    |
|                                  | <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                                       |                      | отлично              |
| Выступление с презентацией по выполнению практического задания |                      | хорошо               |
|                                                                |                      | удовлетворительно    |
| Итого за дисциплину                                            |                      | 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:<br>- компьютерный класс для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации;<br>- 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 авторов 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        |                                                                                       | 5                                                |



**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<br/>обновления<br/>РПД</b> | <b>характер изменений/обновлений<br/>с указанием раздела</b> | <b>номер протокола<br/>и дата заседания<br/>кафедры</b> |
|-------------|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
|             |                                   |                                                              |                                                         |
|             |                                   |                                                              |                                                         |
|             |                                   |                                                              |                                                         |
|             |                                   |                                                              |                                                         |
|             |                                   |                                                              |                                                         |