

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 21.09.2023 15:19:16
Уникальный программный ключ:
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad2d0ed9ab82479

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

Институт Экономки и менеджмента
Кафедра Коммерции и сервиса

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Поведение потребителей

Уровень образования	Бакалавриат
Направление подготовки/Специальность	430301 Сервис
Направленность (профиль)/Специализация	Управление сервис-процессами в сфере обслуживания
Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения	4 года
Форма(-ы) обучения	Очная

Рабочая программа учебной дисциплины Поведение потребителей основной профессиональной образовательной программы высшего образования, рассмотрена и одобрена на заседании кафедры, протокол № 4 от 24.01.2023 г.

Разработчик рабочей программы учебной дисциплины:

1. Старший преподаватель А.А.Ордынец

Заведующий кафедрой: В.Ю.Мишаков

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Учебная дисциплина «Поведение потребителей» изучается в пятом семестре.
Курсовая работа/Курсовой проект – не предусмотрен(ы)

1.1. Форма промежуточной аттестации:

зачет

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина Поведение потребителей относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Основой для освоения дисциплины являются результаты обучения по предшествующим дисциплинам и практикам:

- *Философия;*
- Сервизоника;
- Русский язык и основы деловой коммуникации;
- Безопасность обслуживания.

Результаты обучения по учебной дисциплине, используются при изучении следующих дисциплин и прохождения практик:

- Современные технологии в сервисной деятельности;
- Многофакторная аналитика клиентов;
- Учебная практика;
- Производственная (преддипломная) практика.

Результаты освоения учебной дисциплины в дальнейшем будут использованы при выполнении выпускной квалификационной работы.

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

Целью освоения учебной дисциплины «Поведение потребителей» является

- получение знаний одинаково значимых для направления 43.03.01, независимо от вида профессиональной деятельности, к которой готовится бакалавр;
- формирование навыков научно-теоретического подхода к решению задач профессиональной направленности и практического их использования в дальнейшей профессиональной деятельности;
- формирование навыков анализа социально-экономических, мотивационных и ситуационных факторов поведения потребителей, с путями эффективного его регулирования и оптимизации
- формирование у обучающихся компетенции, установленной образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине.
 - овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенции и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения учебной дисциплины;
 - 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/модулю;

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

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

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-2 Способен к предоставлению услуг в условиях непосредственного взаимодействия с потребителями, партнерами, организациями	ИД-ПК-2.1 Осуществление делового общения и бизнес-коммуникаций в условиях непосредственного взаимодействия с потребителями;	<ul style="list-style-type: none"> – Различает характеристики приобретения, потребления и распоряжения товаров потребителями; принципов понимания поведения и прав потребителей; – Умеет выделить характеристики отслеживания поведения потребителя без контакта и при контакте с ним; – Различает факторы поведения потребителей на сервисных рынках для развития системы клиентских отношений; – Демонстрирует знание источников спроса и предложения; Рассматривает управление характеристиками воздействующих факторов и элементов культуры, мировоззренческих и поведенческих аспектов личности в соответствии с уровнем культуры; - Способен налаживать взаимодействие со всеми сторонами, принимающими участие в процессе коммуникаций.
	ИД-ПК-2.2 Осуществление конструктивного общения с коллегами, руководством, клиентами, организация совместной деятельности с учетом этических норм профессиональной деятельности и делового этикета;	

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ/МОДУЛЯ

Общая трудоёмкость учебной дисциплины/модуля по учебному плану составляет:

по очной форме обучения –	3	з.е.	108	час.
---------------------------	---	------	-----	------

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

Структура и объем дисциплины					Контактная аудиторная работа, час	Самостоятельная работа обучающегося, час
Объем дисциплины по семестрам	ОМ	ЕЖ	УТО	ЧН		
			ОЙ	ВСЕ	ГО,	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	<i>зачет</i>	<i>108</i>	28	30				50	
Всего:			28	30				50	

3.2. Структура учебной дисциплины/модуля для обучающихся по видам занятий (*очно-заочная форма обучения*)

3.3. Структура учебной дисциплины/модуля для обучающихся по видам занятий (*заочная форма обучения*)

3.4. Структура учебной дисциплины/модуля для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (очная форма обучения)

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции(й) и индикаторов достижения компетенций	Наименование разделов, тем; форма(ы) промежуточной аттестации	Виды учебной работы				Самостоятельная работа, час	Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости; формы промежуточного контроля успеваемости
		Контактная работа					
		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные работы/индивидуальные занятия, час	Практическая подготовка, час		
Пятый семестр							
ПК-2: ИД-ПК-2.1 ИД-ПК-2.2	Лекция: Тема 1. Введение. Мотивация и самовосприятие в теориях личности, ценностей и стилей жизни потребителей	4					Формы текущего контроля по дисциплине: 1. Выступление с презентацией 2. Эссе 3. Текущее компьютерное тестирование по темам
	Практическое занятие: Тема 1. Введение. Мотивация и самовосприятие в теориях личности, ценностей и стилей жизни потребителей		4				
	Лекция: Тема 2. Восприятие информации, внимание и обучение потребителей	4				10	
	Практическое занятие: Тема 2. Восприятие информации, внимание и обучение потребителей		4				
	Лекция: Тема 3. Процесс принятия решения человеком о покупке, предпокупочные процессы: осознание потребности и оценка вариантов	4					
	Практическое занятие: Тема 3. Процесс принятия решения человеком о покупке, предпокупочные процессы: осознание потребности и оценка вариантов		4				
	Лекция: Тема 4. Покупка и процессы после покупки	6				10	
	Практическое занятие: Тема 4. Покупка и процессы после покупки		6				
	Лекция: Тема 5. Ресурсы потребителей. Знания и отношения потребителей в процессе покупки	2				10	
	Практическое занятие: Тема 5. Ресурсы потребителей. Знания и отношения потребителей в процессе покупки		4				
	Лекция: Тема 6. Влияние среды: культуры и субкультуры. Социальная стратификация. Группы и групповые коммуникации. Влияние семьи и домохозяйства	4				10	

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции(й) и индикаторов достижения компетенций	Наименование разделов, тем; форма(ы) промежуточной аттестации	Виды учебной работы				Самостоятельная работа, час	Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости; формы промежуточного контроля успеваемости
		Контактная работа					
		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные работы/индивидуальные занятия, час	Практическая подготовка, час		
	Практическое занятие: Тема 6. Влияние среды: культуры и субкультуры. Социальная стратификация. Группы и групповые коммуникации. Влияние семьи и домохозяйства		4				
	Лекция: Тема 7. Влияние ситуационных факторов. Диффузия инноваций	2					
	Практическое занятие: Тема 7. Влияние ситуационных факторов. Диффузия инноваций		2				
	Лекция: Тема 8. Поведение потребителей на деловых рынках (рынках B2B). Поведение потребителей и маркетинговые решения	2				10	
	Практическое занятие: Тема 8. Поведение потребителей на деловых рынках (рынках B2B). Поведение потребителей и маркетинговые решения		2				
	Зачет						
	ИТОГО за пятый семестр	28	30			50	
	ИТОГО за весь период	28	30			50	

Зачёт по совокупности результатов текущего контроля успеваемости и итогового тестирования

- 3.5. Структура учебной дисциплины/модуля для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (очно-заочная форма обучения)
- 3.6. Структура учебной дисциплины/модуля для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (заочная форма обучения)

3.7. Краткое содержание учебной дисциплины

№ пп	Наименование раздела и темы дисциплины	Содержание раздела (темы)
Тема 1	Введение. Мотивация и самовосприятие в теориях личности, ценностей и стилей жизни потребителей	Введение в дисциплину «Поведение потребителей». Основные подходы к изучению личности: Психоаналитическая теория личности Фрейда З., Социально-психологическая теория личности Хорни К., Теория черт личности Кеттелла Р.; Феноменологическая теория личности Роджерса К.; Теория характерных особенностей личности и измерения поведения. Личные ценности индивида, стили жизни: системы VALS, VALS2, LOV; Категории потребностей, основные теории мотивации, роль заинтересованности и эмоций в мотивации; Самовосприятие, его роль в поведении индивида.
Тема 2	Восприятие информации, внимание и обучение потребителей	Восприятие информации, внимание и обучение потребителей как факторы потребительского поведения: Процесс обработки информации потребителем, Условия экспозиции для осуществления контакта, Характеристики внимания, Запоминание и усиление запоминаемости, Процесс интерпретации; Факторы, оказывающие влияние на понимание; Закон М. Вебера и подсознательное убеждение, Убеждение: периферийное и центральное, Система хранения информации, Основные типы бизнес-обучения, Эффективность бизнес-обучения потребителей
Тема 3	Процесс принятия решения человеком о покупке, предпокупочные процессы: осознание потребности и оценка вариантов	Процесс принятия решения потребителями о покупке: Модель и стадии покупательского поведения. Переменные влияния на принятие решения о покупке. Отличия расширенного и ограниченного решений. Условия расширенного решения проблемы. Активизация потребности ознакомление и анализ, предпокупочные процессы, осознание потребности потребителем и оценка возможных вариантов. Основные и специфические критерии оценки. Классификация источников информации для процесса её поиска (2 стадия процесса принятия решения. Поиск информации. Факторы, влияющие на поиск информации. Метод "отсечек" и "сигналов качества", использование и распоряжение, предпокупочная оценка вариантов (3 стадия принятия решения), Правила принятия решения о покупке
Тема 4	Покупка и процессы после покупки	Покупка, действия потребителей во время осуществления покупки и постпокупочные процессы: Стадии процесса принятия покупательских решений. Факторы прерывания процесса решения о покупке. Обстоятельства появления сомнений потребителя в выборе покупки, характеристики типов покупки, источники покупки и их выбор. Оценочные критерии розничного магазина. Прямой маркетинг – стимул влияния на потребителя. Поведение в процессе потребления (5 стадия процесса принятия решения). Типы потребления. Оценка после покупки (6 стадия процесса принятия решения). Освобождение от продукта (7 стадия принятия решения)
Тема 5	Ресурсы потребителей. Знания и отношения потребителей в процессе	Измерение и восприятие дохода. Товары (услуги) и время. Информационные, когнитивные и финансовые ресурсы: ресурсы времени. Содержание и организация

	покупки	потребительских знаний. Когнитивные ресурсы, внутренние и внешние знания. Понятие установки, компоненты установки; основные свойства установок, методики измерения установок. Измерение отношений потребителей: отношения потребителей к процессу покупки, соответствие измерений и факторы
Тема 6	Влияние среды: культуры и субкультуры. Социальная стратификация. Группы и групповые коммуникации. Влияние семьи и домохозяйства	Влияние среды: культуры и субкультуры. Социальная стратификация: понятие «культура», усвоение потребителями культурных ценностей; измерение культуры по типологии Ховстеде Г., её использование в сегментировании; социальный класс: переменные и их относительная значимость. Взаимосвязь уровня дохода и социального класса, проявление влияния высших классов на низшие, социальная стратификация. Осознание потребности социального класса и определение оценочных критериев. Группы и групповые коммуникации. Влияние семьи и домохозяйства: Референтные группы и их влияние на поведение индивида. Модели персонального влияния, «Семьи», «домашнего хозяйства». Отношения между продавцом и потребителем. Инструментальные и экспрессивные роли в семье. Возможные роли членов семьи при совершении покупки
Тема 7	Влияние ситуационных факторов. Диффузия инноваций	Влияние ситуационных факторов: Типы и основные характеристики потребительских ситуаций. Информационная среда и её параметры. Понятие «атмосфера магазина» и её значение. Диффузия инноваций: Инновации, различия между непрерывными, динамически непрерывными и простыми инновациями; Характеристики успешных инноваций. Процесс принятия решения об инновациях. Диффузия инноваций и факторы её определяющие. Типы потребителей в диффузии инноваций
Тема 8	Поведение потребителей на деловых рынках (рынках B2B). Поведение потребителей и маркетинговые решения	Поведение потребителей-организаций на деловых рынках: Описание деловых рынков и покупателей. Мотивация организации-покупателя на деловом рынке. Модель поведения организации-покупателя как индивида. "Закупочный центр" организации-покупателя, его участники, их роли и функции. Основные возможные ситуации закупок в промышленной среде и тактические действия поставщиков. Покупательское поведение на деловых рынках и факторы его формирующие. Поведение потребителей и маркетинговые решения: Характеристика поведения потребителей. Основные принципы понимания потребительского поведения. Основные инструменты влияния на поведение потребителей. Первые шаги включения наук о поведении в практику маркетинга, основные положения исследований мотивации и поведения потребителей. Сущность концепции пожизненной ценности клиента.

3.8. 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 тем, не выносимых на лекции и практические занятия, самостоятельно;
- изучение теоретического материала по рекомендованным источникам;
- подготовка докладов, эссе;
- подготовка к тестированию;
- 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:

- дискуссия,
- тестирование,
- проведение консультаций по написанию индивидуальной работы;
- консультации по организации самостоятельного изучения отдельных тем, базовых понятий учебных дисциплины.

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

№ пп	Наименование темы дисциплины, выносимые на самостоятельное изучение	Задания для самостоятельной работы	Виды и формы контрольных мероприятий (учитываются при проведении текущего контроля)	Трудоёмкость, час
Тема 2.	Ресурсы потребителей. Знания и отношения потребителей в процессе покупки	Подготовиться к дискуссии на тему	Доклад с презентацией	10
Тема 4.	Влияние среды: культуры и субкультуры. Социальная стратификация. Группы и групповые коммуникации. Влияние семьи и домохозяйства	Подготовиться к дискуссии на тему	Доклад с презентацией	10

Тема 5.	Поведение потребителей на деловых рынках (рынках B2B). Поведение потребителей и маркетинговые решения	Подготовиться к дискуссии на тему	Доклад с презентацией	10
Тема 6.	Ресурсы потребителей. Знания и отношения потребителей в процессе покупки	Подготовиться к дискуссии на тему	Доклад с презентацией	10
Тема 8.	Влияние среды: культуры и субкультуры. Социальная стратификация. Группы и групповые коммуникации. Влияние семьи и домохозяйства	Подготовиться к дискуссии на тему	Доклад с презентацией	10

3.9. Применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

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

Вариант 2

Учебная деятельность частично проводится на онлайн-платформе за счет применения учебно-методических электронных образовательных ресурсов:

использование ЭО и ДОТ	использование ЭО и ДОТ	объем, час	включение в учебный процесс
обучение с веб-поддержкой	учебно-методические электронные образовательные ресурсы университета 1 категории	10	организация самостоятельной работы обучающихся
	учебно-методические электронные образовательные ресурсы университета 2 категории	4	в соответствии с расписанием текущей/промежуточной аттестации

ЭОР обеспечивают в соответствии с программой дисциплины:

- организацию самостоятельной работы обучающегося, включая контроль знаний обучающегося (самоконтроль, текущий контроль знаний и промежуточную аттестацию),
- методическое сопровождение и дополнительную информационную поддержку электронного обучения (дополнительные учебные и информационно-справочные материалы).

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

4.1. Соотнесение планируемых результатов обучения с уровнями сформированности компетенции(й).

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)
					ПК-2 ИД-ПК-2.1 ИД-ПК-2.2
высокий	85 – 100	отлично/ зачтено (отлично)/ зачтено			<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет связывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения; – показывает творческие способности в понимании, изложении и практическом использовании методов изучения поведения потребителей; – дополняет теоретическую информацию сведениями практического характера; – способен провести целостный анализ влияния различных

					<p>факторов на общение;</p> <ul style="list-style-type: none"> – свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе; <p>дает развернутые, исчерпывающие, профессионально грамотные ответы на вопросы, в том числе, дополнительные</p>
повышенный	75 – 84	хорошо/ зачтено (хорошо)/ зачтено			<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – достаточно подробно, грамотно и по существу излагает изученный материал, приводит и раскрывает в тезисной форме основные понятия; – анализирует взаимосвязь поведения и социального положения в процессе общением; – способен провести анализ большей части правил применения норм оценки поведения; – допускает единичные негрубые ошибки; – достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе; ответ отражает знание теоретического и практического материала, не допуская существенных неточностей
базовый	50 – 74	удовлетворительно/ зачтено (удовлетворительно)/ зачтено			<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – демонстрирует теоретические знания основного учебного материала дисциплины

					<p>в необходимом для дальнейшего освоения ОПОП объеме;</p> <ul style="list-style-type: none"> – с неточностями излагает основные понятия дисциплины; – анализирует взаимодействие правил поведения в профессиональной среде и нечетко способен применять их в практической деятельности; – демонстрирует фрагментарные знания основной учебной литературы по дисциплине; - ответ отражает знания на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профилю обучения, допускаются грубые ошибки
низкий	0 – 49	неудовлетворительно/ не зачтено	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – демонстрирует фрагментарные знания теоретического и практического материала, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации; – не способен проанализировать полученные данные, – не владеет приемами делового общения; - ответ отражает отсутствие знаний на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы 		

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

При проведении контроля самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине *Профессиональная этика и этикет* 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:

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий	Формируемая компетенция
1.	Темы эссе, докладов и презентаций по дисциплине	1. Теории личности. Теория характерных особенностей личности 2. Бренд, личность бренда и типы личности при принятии решений о покупке 3. Личные ценности, шкала ценностей М. Рокича	<i>ПК-2:</i> <i>ИД-ПК-2.1</i> <i>ИД-ПК-2.2</i>
2.	Тест по разделу темам 1-4	Вариант теста состоит из 10 заданий и формируется случайным образом компьютерной программой (примеры тестовых заданий приведены ниже) 1. Воздействие на потребителя с целью получения прямого отклика – это <ol style="list-style-type: none"> 1. Прямой маркетинг 2. Ритуалы потребления 3. Вынужденное потребление 4. Положительное неподтверждение 5. Отрицательное неподтверждение 2. Выработанная или установленная модель привычного символического поведения, для которого характерна периодичность и неизменная последовательность – это <ol style="list-style-type: none"> 1. Прямой маркетинг 2. Ритуалы потребления 3. Вынужденное потребление 4. Положительное неподтверждение 5. Отрицательное неподтверждение 3. Действия в сфере потребления, являющиеся неуместными, чрезмерными или даже вредными для индивида – это <ol style="list-style-type: none"> 1. Прямой маркетинг 2. Ритуалы потребления 	<i>ПК-2:</i> <i>ИД-ПК-2.1</i> <i>ИД-ПК-2.2</i>

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий	Формируемая компетенция
		3. Вынужденное потребление 4. Положительное неподтверждение 5. Отрицательное неподтверждение 4. Воздействие на потребителя с целью получения прямого отклика <ol style="list-style-type: none"> 1. Модель оправдания ожиданий 2. Прямой маркетинг 3. Ритуалы потребления 4. Вынужденное потребление 5. Положительное неподтверждение 6. Отрицательное неподтверждение 7. Простое подтверждение 5. Денежная сумма, полученная в виде заработной платы (оплаты труда), дивидендов и доходов с личного имущества <ol style="list-style-type: none"> 1. Доход 2. Благостояние 3. Стиль использования времени 4. Дискретное (свободное) время 5. Полихрония 6. Монохромия 7. Когнитивные (познавательные) ресурсы 	
3.	Тест по темам 5-6	Вариант теста состоит из 10 заданий и формируется случайным образом компьютерной программой (примеры тестовых заданий приведены ниже) <ol style="list-style-type: none"> 1. Небольшая картонная или пластиковая поверхность с рекламным объявлением, размещенная на тонкой эластичной ножке или пружине <ol style="list-style-type: none"> 1. вобблер 2. видимое потребление 3. анализ имиджа 4. ассоциативная сеть 5. благостояние 6. власть 7. внимание 2. Потребление, мотивированное желанием продемонстрировать окружающим свою успешность <ol style="list-style-type: none"> 1. вобблер 2. видимое потребление 	<i>ПК-2:</i> <i>ИД-ПК-2.1</i> <i>ИД-ПК-2.2</i>

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий	Формируемая компетенция
		<p>3. анализ имиджа 4. ассоциативная сеть 5. благосостояние 6. власть 7. внимание</p> <p>3. Изучение знаний или представлений потребителей об атрибутах товара / фирмы и связанных с ним ассоциациях</p> <p>1. вобблер 2. видимое потребление 3. анализ имиджа 4. ассоциативная сеть 5. благосостояние 6. власть 7. внимание</p> <p>4. Концепция, согласно которой память состоит из набора узлов, содержащих определения понятий и связей между этими узлами</p> <p>1. вобблер 2. видимое потребление 3. анализ имиджа 4. ассоциативная сеть 5. благосостояние 6. власть 7. внимание</p> <p>5. Мера собственного капитала и стоимости имущества семьи</p> <p>1. вобблер 2. видимое потребление 3. анализ имиджа 4. ассоциативная сеть 5. благосостояние 6. власть</p>	
4.	Тест по темам 7-8	<p>Вариант теста состоит из 10 заданий и формируется случайным образом компьютерной программой (примеры тестовых заданий приведены ниже)</p> <p>1. Влияние, осуществляющееся за счет различных факторов, имеющих место в определенное время и в определенном месте и не зависящих от потребителей и объектов</p> <p>1. ситуационное влияние 2. инновация 3. распространение, диффузия 4. непрерывные инновации 5. динамически непрерывные инновации 6. прерывистые инновации 7. новатор</p>	<p>ПК-2: ИД-ПК-2.1 ИД-ПК-2.2</p>

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий	Формируемая компетенция
		<p>2. Любая идея или продукт, воспринимаемые потенциальным потребителем как новые</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ситуационное влияние 2. инновация 3. распространение, диффузия 4. непрерывные инновации 5. динамически непрерывные инновации 6. прерывистые инновации 7. новатор <p>3. Процесс распространения информации об инновации между представителями социальной системы через существующие каналы в течение определенного времени</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ситуационное влияние 2. инновация 3. распространение, диффузия 4. непрерывные инновации 5. динамически непрерывные инновации 6. прерывистые инновации 7. новатор <p>4. Постоянные модификации существующего товара</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ситуационное влияние 2. инновация 3. распространение, диффузия 4. непрерывные инновации 5. динамически непрерывные инновации 6. прерывистые инновации 7. новатор <p>5. Создание нового товара / модификация существующего, не изменяющие устоявшихся поведенческих паттернов потребителей</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ситуационное влияние 2. инновация 3. распространение, диффузия 4. непрерывные инновации 5. динамически непрерывные инновации 6. прерывистые инновации 7. новатор 	

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий	Формируемая компетенция

5.2. Критерии, шкалы оценивания текущего контроля успеваемости:

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания
Эссе	<p>Контрольно-оценочное мероприятие проводится в письменной форме в виде эссе и оценивается по балльной шкале.</p> <p>Критерии оценивания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – соответствие содержания заявленной теме и полнота её раскрытия; – знание проблемы; – оригинальность и самостоятельность; – логическое и последовательное изложение мыслей; – умение выразить свою собственную позицию с учётом знания социальных проблем современности и ориентирования в современной социально-экономической реальности; <p>По каждому критерию присваивается 1 балл.</p> <p>Количество набранных баллов приравнивается к пятибалльной системе следующим образом:</p> <p>5 баллов – отлично, 4,5-4 баллов – хорошо, 3,5-3 балла – удовлетворительно, 0-2 балл – неудовлетворительно</p>
Дискуссия	<p>Номинальная шкала предполагает, что за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за не правильный – ноль. В соответствии с номинальной шкалой, оценивается всё задание в целом, а не какая-либо из его</p>

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания
	<p>частей.</p> <p>Процентное соотношение баллов и оценок по пятибалльной системе:</p> <p>«2» отрывочные знания</p> <p>«3» в основном верно, с ошибками</p> <p>«4» верно, с небольшими недочётами</p> <p>«5» полностью верно</p>
Выступление с презентацией	<p>Дан полный, развернутый ответ по теме презентации. Обучающийся демонстрирует глубокие и прочные знания материала по теме выступления, исчерпывающе и последовательно, грамотно и логически стройно его излагает</p> <p>Дан полный, развернутый по теме презентации, доказательно раскрыты основные положения дисциплины; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Обучающийся твердо знает материал по заданным вопросам, грамотно и последовательно его излагает, но допускает несущественные неточности в определениях.</p> <p>Дан полный, но недостаточно последовательный ответ по теме презентации. Ответ логичен и изложен в терминах дисциплины Профессиональная этика и этикет. Обучающийся владеет знаниями только по основному материалу, но не знает отдельных деталей и особенностей, допускает неточности и испытывает затруднения с формулировкой определений.</p> <p>Тема раскрыта недостаточно полно и недостаточно развернуто. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Обучающийся не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Обучающийся способен конкретизировать обобщенные знания только с помощью преподавателя. Обучающийся обладает фрагментарными знаниями по теме коллоквиума, слабо владеет понятийным аппаратом, нарушает последовательность в изложении материала</p>
	Тема раскрыта неполно, представляет собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Обучающийся не осознает связь понятий, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа обучающегося не только на поставленный вопрос, но и на другие составляющие темы презентации
Тест (текущее тестирование по	Номинальная шкала предполагает, что за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за не

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания
разделам курса)	<p>правильный – ноль. В соответствии с номинальной шкалой, оценивается всё задание в целом, а не какая-либо из его частей.</p> <p>Процентное соотношение баллов и оценок по пятибалльной системе:</p> <p>«2» – строго менее 49%</p> <p>«3» – 50-74%</p> <p>«4» – 75-84%</p> <p>«5» – 85-100%</p>

5.3. Промежуточная аттестация:

Форма промежуточной аттестации	Типовые контрольные задания и иные материалы для проведения промежуточной аттестации:	Формируемая компетенция
Зачёт: Компьютерное тестирование	<p>Вариант теста состоит из 30 тестовых заданий по дисциплине и формируется случайным образом компьютерной программой (примеры тестовых заданий приведены ниже)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Связь между новой информацией и хранящимися в памяти индивида знаниями (число связей между раздражителем, опытом и целью) <ol style="list-style-type: none"> 1. актуализация 2. внешний поиск 3. внутренний поиск 4. восстановление информации (припоминание) 5. гашение (угасание) 6. генерализация (обобщение) 7. двойное кодирование 2. Сбор необходимой информации во внешней среде <ol style="list-style-type: none"> 1. актуализация 2. внешний поиск 3. внутренний поиск 4. восстановление информации (припоминание) 5. гашение (угасание) 6. генерализация (обобщение) 7. двойное кодирование 	<p><i>ПК-2:</i> <i>ИД-ПК-2.1</i> <i>ИД-ПК-2.2</i></p>

	<p>3. Небольшая картонная или пластиковая поверхность с рекламным объявлением, размещенная на тонкой эластичной ножке или пружине</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. вобблер 2. видимое потребление 3. анализ имиджа 4. ассоциативная сеть 5. благосостояние 6. власть 7. внимание <p>4. Потребление, мотивированное желанием продемонстрировать окружающим свою успешность</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. вобблер 2. видимое потребление 3. анализ имиджа 4. ассоциативная сеть 5. благосостояние 6. власть 7. внимание <p>5. Влияние, осуществляющееся за счет различных факторов, имеющих место в определенное время и в определенном месте и не зависящих от потребителей и объектов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ситуационное влияние 2. инновация 3. распространение, диффузия 4. непрерывные инновации 5. динамически непрерывные инновации 6. прерывистые инновации 7. новатор <p>6. Любая идея или продукт, воспринимаемые потенциальным потребителем как новые</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ситуационное влияние 2. инновация 3. распространение, диффузия 4. непрерывные инновации 5. динамически непрерывные инновации 6. прерывистые инновации 7. новатор 	
--	--	--

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	
Зачёт: компьютерное тестирование	Номинальная шкала предполагает, что за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за неправильный – ноль. В соответствии с номинальной шкалой, оценивается всё задание в целом, а не какая-либо из его частей. Процентное соотношение баллов и оценок по пятибалльной системе: «2» менее 49% «3» – 50-74% «4» – 75-84% «5» – 85-100%		5	85-100%
			4	75-84%
			3	50-74%
			2	менее 49%

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:		
- выступление с презентацией		зачтено/ не зачтено
- участие в дискуссии на практическом занятии		зачтено/ не зачтено
- текущее компьютерное тестирование		зачтено/ не зачтено
Промежуточная аттестация компьютерное тестирование		зачтено/ не зачтено
Итого за дисциплину: зачет		зачтено/ не зачтено

Полученный совокупный результат конвертируется в пятибалльную систему оценок в соответствии с таблицей:

100-балльная система	пятибалльная система	
	зачет с оценкой/экзамен	зачет
85 – 100 баллов	отлично зачтено (отлично)	зачтено
75 – 84 баллов	хорошо зачтено (хорошо)	
50 – 74 баллов	удовлетворительно зачтено (удовлетворительно)	
0 – 49 баллов	неудовлетворительно	не зачтено

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Реализация программы предусматривает использование в процессе обучения следующих образовательных технологий:

- проблемная лекция;
- тренингов;
- поиск и обработка информации с использованием сети Интернет;
- применение электронного обучения;
- самостоятельная работа в системе компьютерного тестирования.

7. ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА

Практическая подготовка в рамках учебной дисциплины не реализуется.

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/модуля* 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.
119071, г. Москва, Малая Калужская улица, дом 1, стр.2	
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)
Аудитория №1339 для проведения занятий лекционного, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего	Комплект учебной мебели, технические средства обучения: наборы демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран) и

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.
контроля и промежуточной аттестации	учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (лекции в виде презентаций)
Аудитория №1329 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)
Аудитория №1325: - компьютерный класс для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации; - помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно- исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ (в свободное от учебных занятия и профилактических работ время).	Комплект учебной мебели, доска меловая, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации: 19 персональных компьютеров с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации
Помещения для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся
читальный зал библиотеки:	– компьютерная техника; подключение к сети «Интернет»

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

Необходимое оборудование	Параметры	Технические требования
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	Количество экземпляров в библиотеке Университета
10.1 Основная литература, в том числе электронные издания							
1.	Романенкова О.Н. и др.	Поведение потребителей	Учебник	М.: ИНФРА-М	2020	znanium.com/catalog/product/356056	–
2.	Меликян О.М.	Поведение потребителей	Учебник	М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К"	2020	http://znanium.com/catalog/product/358513	–
3.	Драганчук Л.С.	Поведение потребителей	Учебное пособие	М.: НИЦ ИНФРА-М	2018	http://znanium.com/catalog/product/949261	–
4.	Антонова Н.В.	Психология потребительского поведения, рекламы и PR	Учебное пособие	М.: ИНФРА-М	2022	https://znanium.com/product/387616	
10.2 Дополнительная литература, в том числе электронные издания							
1.	Наумов В.Н.	Поведение потребителей	Учебное пособие	М.: НИЦ ИНФРА-М	2020	http://znanium.com/catalog/product/357779	–
2.	Политова Р.В.	Поведение потребителей в схемах. Часть 1	Учебное пособие	М.: РГУ им. А.Н. Косыгина	2017	Локальная сеть университета	5
3.	Казаков С.П.	Влияние социальных медиа на поведение потребителей в индустрии гостеприимства и в туризме	Монография	М.: РИОР, ИНФРА-М	2021	https://znanium.com/product/389742	5
10.3 Методические материалы (указания, рекомендации по освоению дисциплины авторов РГУ им. А. Н. Косыгина)							
1.	Политова Р.В.	Поведение потребителей. Часть 2	Учебное пособие	М.: РГУ им. А.Н. Косыгина. – 32с.	2018	–	5 20 на кафедре
2.	Ордынец А.А.	Методические рекомендации по организацию	Методические рекомендации	Утверждено на заседании кафедры коммерции и	2021	–	20 на кафедре

		самостоятельной работы обучающихся		сервиса, протокол № 12 от 08.06.21			
--	--	------------------------------------	--	------------------------------------	--	--	--

11. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

11.1. Ресурсы электронной библиотеки, информационно-справочные системы и профессиональные базы данных:

№ пп	Период	Номер и дата договора	Предмет договора	Партнер по договору	Ссылка на электронный ресурс	Срок действия договора
1.	2023	Приложение 1 к письму РЦНИ от 07.04.2023 г. № 574	О предоставлении доступа к электронным ресурсам Wiley	РЦНИ	База данных The Wiley Journals Databas (глубина доступа: 2019 г. - 2022 г.) https://onlinelibrary.wiley.com/	Действует по 30.06.2023 г.
2.	2023	РЦНИ Информационное письмо № 1948 от 29.12.2022	О предоставлении доступа к базам данных издательства Springer Nature	РЦНИ	База данных Springer Materials: https://materials.springer.com/	Действует по 29.12.2023 г.
3.	2023	РЦНИ Информационное письмо № 1949 от 29.12.2022	О предоставлении доступа к базам данных издательства Springer Nature	РЦНИ	База данных Springer Nature Protocols and Methods: http://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols	Действует по 29.12.2023 г.
4.	2023	РЦНИ Информационное письмо № 1955 от 30.12.2022	О предоставлении доступа к электронным ресурсам Questel SAS	РЦНИ	https://www.orbit.com/	Действует по 30.06.2023 г.
5.	2023	РЦНИ Информационное письмо № 1956 от 30.12.2022	О предоставлении доступа к базе данных компании The Cambridge Crystallographic Data Center	РЦНИ	https://www.ccdc.cam.ac.uk/	Действует по 31.12.2023 г.
6.	2023/2024	Договор № ПЛ-02-4/18-01.22 от 07.02.2023 г.	О предоставлении права использования программного обеспечения	ООО «Издательство Лань»	https://e.lanbook.com/	Действует до 17.02.2024 г.
7.	2022/2023	Договор № 494 эбс от 12.10.2022 г.	О предоставлении доступа к ЭБС Znanium.com	ООО «ЗНАНИУМ»	https://znanium.com/	Действует до 12.10.2023 г.
8.	2022/2023	Договор № 450-22 Е-44-5 от 05.10.2022 г.	О предоставлении доступа к образовательной платформе «ЮРАЙТ»	ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ»	https://urait.ru/	Действует до 14.10.2023 г.
9.	2022/2023	Лицензионный договор SCIENCE INDEX № SIO-8076/2022 от 25.05.2022 г.	О предоставлении доступа к информационно-аналитической системе SCIENCE INDEX (включенного в научный информационный ресурс eLIBRARY.RU)	ООО НЭБ	https://www.elibrary.ru/	Действует до 25.05.2023
10.	2022/2023	Договор № 52-22-ЕП-223-5 Р от	О предоставлении права использования программного	ООО «Издательство Лань»	https://e.lanbook.com/	Действует до 18.02.2023

1.

		18.02.2022 г. Дополнительное соглашение №1 к Договору № 52-22-ЕП-223-5 Р от 18.02.2022 г.	обеспечения. О предоставлении доступа к разделам базы данных			023 г.
11.	2022	РФФИ Информационное письмо № 981 от 19.07.2022	О предоставлении доступа к электронным ресурсам Questel SAS	РФФИ	https://www.orbit.com/	Действует с 14.07.2022 г. по 31.12.2022 г.
12.	2022	РФФИ Информационное письмо № 1105 от 17.08.2022	О предоставлении доступа к базе данных Begell Engineering Research Collection издательства Begell House	РФФИ	https://www.dl.begellhouse.com/collections/6764f0021c05bd10.html	Действует до 31.12.2022 г.
13.	2022	РФФИ Информационное письмо № 1082 от 11.08.2022	О предоставлении доступа к содержанию базы данных Springer eBooks Collections издательства Springer Nature	РФФИ	Платформа Springer Link: https://rd.springer.com/	Действует до 31.12.2022 г.
14.	2022	РФФИ Информационное письмо № 1045 от 02.08.2022	О предоставлении доступа к содержанию базы данных Springer eBooks Collections издательства Springer Nature	РФФИ	Платформа Springer Link: https://rd.springer.com/	Действует до 31.12.2022 г.
15.	2022	РФФИ Информационное письмо № 1065 от 08.08.2022	О предоставлении доступа к электронным научным информационным ресурсам издательства Springer Nature	РФФИ	http://www.springernature.com/gp/librarians База данных Nature journals коллекции Academic journals, Scientific American, Palgrave Macmillan (выпуски 2022 г.): https://www.nature.com/ https://link.springer.com База данных Springer Journals: https://link.springer.com/ База данных Springer Materials: https://materials.springer.com/ База данных Springer Protocols and methods: https://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols	Действует с 01.09.2022 г. по 31.10.2022 г.
16.	2022	РФФИ Информационное письмо № 957 от 08.07.2022	О предоставлении доступа к базе данных компании The Cambridge Crystallographic Data Center	РФФИ	https://www.ccdc.cam.ac.uk/	Действует с 01.07.2022 г. по 31.12.2022 г.

17.	202 1/2 022	Договор № 967-ЕП- 44-21 от 07.11.2021 г.	О предоставлении доступа к ЭБС Znanium.com	ООО «ЗНАНИУ М»	https://znanium.com/	Действ ует до 06.11.2 022 г.
18.	202 1/2 022	Договор № 800 ЕП-44- 20 от 22.09.2021 г.	О предоставлении доступа к образовательной платформе «ЮРАЙТ»	ООО «Электронн ое издательств о ЮРАЙТ»	https://urait.ru/	Действ ует до 14.10.2 022 г.
19.	202 3	Приложение 1 к письму РЦНИ от 07.04.2023 г. № 574	О предоставлении доступа к электронным ресурсам Wiley	РЦНИ	База данных The Wiley Journals Databas (глубина доступа: 2023 г.) https://onlinelibrary.wiley.com/	Ресурс бессро чный
20.	202 3	Приложение 1 к письму РЦНИ от 29.12.2022 г. № 1950	О предоставлении доступа к содержанию баз данных издательства Springer Nature	РЦНИ	База данных Nature journals (год издания – 2023 г. - тематическая коллекция Physical Sciences & Engineering Package): https://www.nature.com/ База данных Springer Journals (год издания – 2023 г.- тематические коллекции Physical Sciences & Engineering Package) : https://link.springer.com/	Ресурс бессро чный
21.	202 3	Приложение 1 к письму РЦНИ от 29.12.2022 г. № 1949	О предоставлении доступа к содержанию баз данных издательства Springer Nature	РЦНИ	База данных Springer Journals (год издания – 2023 г.- тематическая коллекция Social Sciences Package) : https://link.springer.com/ База данных Nature Journals - Palgrave Macmillan (год издания – 2023 г. тематической коллекции Social Sciences Package) https://www.nature.com/	Ресурс бессро чный
22.	202 3	Приложение 1 к письму РЦНИ от 29.12.2022 г. № 1948	О предоставлении доступа к содержанию баз данных издательства Springer Nature	РЦНИ	База данных Nature journals, Academic journals, Scientific American (год издания – 2023 г.) тематической коллекции Life Sciences Package.): https://www.nature.com/ База данных Adis (год издания – 2023 г.) тематической коллекции Life Sciences Package https://link.springer.com База данных Springer Journals (год издания – 2023 г.: - тематическая коллекция Life Sciences Package) : https://link.springer.com/	Ресурс бессро чный
23.	202 3	Приложение 1 к письму РЦНИ от 29.12.2022 г. № 1947	О предоставлении лицензионного доступа к содержанию базы данных Springer eBooks Collections издательства Springer Nature	РЦНИ	eBooks Collections (i.e.2023 eBook Collections, год издания - 2023, в т.ч. выпущенных в 2022 г. - тематическая коллекция Physical Sciences, Social Sciences, Life Sciences, Engineering Package): http://link.springer.com/	Ресурс бессро чный

24.	202 2	Приложение 1 к письму РФФИ от 08.08.2022 г. №1065)	О предоставлении доступа к электронным ресурсам Springer Nature	РФФИ	База данных Nature journals коллекции Academic journals, Scientific American, Palgrave Macmillan (выпуски 2022 г.): https://www.nature.com/ https://link.springer.com База данных Springer Journals: https://link.springer.com/	Ресурс бессро чный
25.	202 2	Приложение 1 к письму РФФИ от 30.06.2022 г. № 910	О предоставлении доступа к электронным ресурсам Springer Nature	РФФИ	База данных Springer Journals: https://link.springer.com/ База данных Adis Journals (выпуски 2022 г.): https://link.springer.com/	Ресурс бессро чный
26.	202 2	Приложение 1 к письму РФФИ от 30.06.2022 г. № 909.	О предоставлении доступа к электронным ресурсам Springer Nature	РФФИ	База данных Nature journals (выпуски 2022 г.): https://www.nature.com/ База данных Springer Journals: https://link.springer.com/	Ресурс бессро чный
27.	202 1	Приложение 1 к письму РФФИ от 17.09.2021 г. № 965	О предоставлении лицензионного доступа к содержанию базы данных Springer eBooks Collections издательства Springer Nature	РФФИ	eBooks Collections (i.e.2020 eBook Collections): http://link.springer.com/	Ресурс бессро чный
28.	201 9	Приложение № 2 к письму РФФИ № 809 от 24.06.2019 г.	О предоставлении сублицензионного доступа к содержанию баз данных издательство Springer Nature	РФФИ	База данных Springer Journals (за 2019 г.): https://link.springer.com/ База данных Nature journals (выпуски 2019 г.): https://www.nature.com/	Ресурс бессро чный
29.	201 8	Договор № 101/НЭБ/0486-п от 21.09.2018 г.	О предоставлении доступа к «Национальной электронной библиотеке» (НЭБ)	ФГБУ РГБ	http://нэб.рф/	Ресурс бессро чный
30.	201 6/2 017	Приложение № 2 к письму РФФИ № 779 от 16.09.2016 г.	О предоставлении доступа к БД издательства SpringerNature (выпуски за 2016-2017 гг)	РФФИ	https://link.springer.com/ https://www.springerprotocols.com/ https://materials.springer.com/ https://link.springer.com/search?facet-content-type= %ReferenceWork%22 http://zbmath.org/ http://npg.com/	Ресурс бессро чный с 01.01.2 017
36.	201 6/2 019	Соглашение № 2014 от 29.10.2016 г.	О предоставлении доступа к БД СМИ	ООО "ПОЛПРЕД Справочник и"	http://www.polpred.com	Ресурс бессро чный
37.	201 5/2 019	Договор № 101/НЭБ/0486 от 16.07.2015 г.	О предоставлении доступа к «Национальной электронной библиотеке»	ФГБУ РГБ	http://нэб.рф/	Ресурс бессро чный

1.

38.	201 3/2 019	Соглашение № ДС-884-2013 от	О сотрудничестве в Консорциуме	НП НЭИКОН	http://www.neicon.ru/	Ресурс бессрочный
		18.10.2013 г.				
39.	201 3/2 019	Лицензионное соглашение № 8076 от 20.02.2013 г.	О предоставлении доступа к eLIBRARY.RU	ООО «Национальная электронная библиотека» (НЭБ)	http://www.elibrary.ru/	Ресурс бессрочный

11.2. Перечень программного обеспечения

№п/п	Программное обеспечение	Реквизиты подтверждающего документа/ Свободно распространяемое
1.	Windows 10 Pro, MS Office 2019	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
2.	PrototypingSketchUp: 3D modeling for everyone	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
3.	V-Ray для 3Ds Max	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
4.	NeuroSolutions	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
5.	Wolfram Mathematica	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
6.	Microsoft Visual Studio	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
7.	CorelDRAW Graphics Suite 2018	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
8.	Mathcad	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
9.	Matlab+Simulink	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019.
10.	Adobe Creative Cloud 2018 all Apps (Photoshop, Lightroom, Illustrator, InDesign, XD, Premiere Pro, Acrobat Pro, Lightroom Classic, Bridge, Spark, Media Encoder, InCopy, Story Plus, Muse и др.)	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
11.	SolidWorks	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
12.	Rhinoceros	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
13.	Simplify 3D	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
14.	FontLab VI Academic	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
15.	Pinnacle Studio 18 Ultimate	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
16.	КОМПАС-3d-V 18	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
17.	Project Expert 7 Standart	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
18.	АЛЬТ-Финансы	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
19.	АЛЬТ-Инвест	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
20.	Программа для подготовки тестов Indigo	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
21.	Диалог NIBELUNG	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
22.	Windows 10 Pro, MS Office 2019	контракт 85-ЭА-44-20 от 28.12.2020
23.	Adobe Creative Cloud for enterprise All Apps ALL Multiple Platforms Multi European Languages Enterprise Licensing Subscription New	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
24.	Mathcad Education - University Edition Subscription	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
25.	CorelDRAW Graphics Suite 2021 Education License (Windows)	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021

1.

26.	Mathematica Standard Bundled List Price with Service	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
-----	--	--------------------------------------

ЛИСТ УЧЕТА ОБНОВЛЕНИЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ/МОДУЛЯ

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

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