

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 20.06.2025 09:42:19  
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 Экономики и менеджмента

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Основы менеджмента и маркетинга

|                                                                 |                                                         |
|-----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| Уровень образования                                             | Бакалавриат                                             |
| Направление подготовки                                          | 29.03.04 Технология художественной обработки материалов |
| Профиль                                                         | Ювелирное искусство и декоративный металл               |
| Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения | 4 года 6 мес.                                           |
| Форма обучения                                                  | Очно-заочная                                            |

Рабочая программа учебной дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга» основной профессиональной образовательной программы высшего образования, рассмотрена и одобрена на заседании кафедры, протокол № 8 от 21.04.2025 г.

Разработчик рабочей программы учебной дисциплины:

Доцент Е.Г. Страчкова  
Доцент В.А. Пурыскина

Заведующий кафедрой: С.Г. Радько

## **1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ**

Учебная дисциплина «Основы менеджмента и маркетинга» изучается в шестом семестре.

Курсовая работа – не предусмотрена.

1.1. Форма промежуточной аттестации:

Зачет с оценкой

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина «Основы менеджмента и маркетинга» относится к обязательной части программы.

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

- Математика.
- Основы проектной деятельности;
- Художественное проектирование ювелирных и декоративных изделий;
- Экономическая культура и финансовая грамотность.

Результаты обучения по учебной дисциплине используются при изучении следующих дисциплин:

- Выполнение проекта ювелирных изделий в материале;
- Проектирование авторских коллекций ювелирных изделий;
- Проектирование авторских коллекций декоративных изделий;
- Организация ювелирного бизнеса;
- Производственная практика. Преддипломная практика;
- Выполнение и защита выпускной квалификационной работы.

## **2. ЦЕЛИ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Целями изучения дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга» являются:

- изучение основ и специфики менеджмента и овладение основными знаниями и умениями в этой области, необходимые в профессиональной деятельности технолога;
- изучение принципов и методов маркетинга для проведения маркетинговых исследований товарных рынков и использования полученных результатов для повышения эффективности деятельности предприятия;
- формирование навыков маркетингового подхода к решению задач профессиональной направленности и практического их использования в дальнейшей профессиональной деятельности, выстраивания взаимосвязей менеджмента и маркетинга с другими функциональными подразделениями компании с акцентом на решение общекорпоративных задач роста и управления;
- 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОПК-9<br>Способен участвовать в маркетинговых исследованиях товарных рынков | ИД-ОПК-9.1<br>Осуществление сбора и анализа информации для исследования товарных рынков                                    | - выявляет факторы, влияющие на исследования товарных рынков, используя основы теории менеджмента и маркетинга;<br>- анализирует и оценивает факторы, влияющие на исследования товарных рынков, используя основы теории менеджмента и маркетинга                                                                                                                                       |
|                                                                             | ИД-ОПК-9.2<br>Анализ результатов маркетинговых исследования товарных рынков для повышения эффективности работы предприятия | - применяет знания менеджмента и маркетинга в условиях непосредственного взаимодействия с потребителями, партнерами, конкурентами и государством;<br>- использует методы и инструменты маркетинга для проведения маркетинговых исследований товарных рынков.<br>- использует результаты маркетинговых исследования товарных рынков для повышения эффективности менеджмента предприятия |

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

|                                  |   |      |    |      |
|----------------------------------|---|------|----|------|
| по очной форме обучения –        |   | з.е. |    | час. |
| по очно-заочной форме обучения – | 3 | з.е. | 96 | час. |
| по заочной форме обучения –      |   | з.е. |    | час. |

3.1. Структура учебной дисциплины для обучающихся по видам занятий (очно-заочная 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/курсовый проект          | самостоятельная работа обучающегося, час | промежуточная аттестация, час |
| 6 семестр                     | Зачет с оценкой                | 96         | 14                                | 14                        |                           |                              |                                          | 68                                       |                               |
| Всего:                        |                                | 96         | 14                                | 14                        |                           |                              |                                          | 68                                       |                               |

3.2. Структура учебной дисциплины для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (очно-заочная форма обучения)

| Планируемые<br>(контролируемые)<br>результаты<br>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>индивидуальные<br>занятия, час | Практическая<br>подготовка, час |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Шестой семестр                                                                                         |                     |                              |                                                           |                                 |                                |                                                                                                                                                               |
| ОПК-9:<br>ИД-ОПК-9.1<br>ИД-ОПК-9.2                                                                                                                      | Раздел I. Основы менеджмента в организации                                                             | 7                   | 7                            |                                                           |                                 | 34                             | Формы текущего контроля<br>по разделу I: устный опрос, дискуссия,<br>индивидуальное задание                                                                   |
|                                                                                                                                                         | Тема 1.1 Понятие и сущность менеджмента.                                                               | 1                   |                              |                                                           |                                 |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Практическое занятие № 1.1<br>Факторы внешней и внутренней среды организации                           |                     | 1                            |                                                           |                                 | 9                              |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Тема 1.2 Сущность управленческой деятельности. Уровни<br>управления. Объект и субъект управления       | 2                   |                              |                                                           |                                 |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Практическое занятие № 1.2<br>Уровни управления. Объект и субъект управления                           |                     | 2                            |                                                           |                                 | 8                              |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Тема 1.3 Структура управления организацией.<br>Типы организационных структур.                          | 2                   |                              |                                                           |                                 |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Практическое занятие № 1.3<br>Анализ и сравнение основных типов организационных<br>структур.           |                     | 2                            |                                                           |                                 | 9                              |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Тема 1.4 Функции и принципы управления. Методы<br>управления                                           | 2                   |                              |                                                           |                                 |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Практическое занятие № 1.4<br>Получение информации для принятия решений по<br>менеджменту и маркетингу |                     | 2                            |                                                           |                                 | 8                              |                                                                                                                                                               |
| ОПК-9:<br>ИД-ОПК-9.1<br>ИД-ОПК-9.2                                                                                                                      | Раздел II. Специфика и особенности маркетинга на<br>товарных рынках                                    | 7                   | 7                            |                                                           |                                 | 34                             | Формы текущего контроля<br>по разделу II: устный опрос;<br>письменный экспресс-опрос; дискуссия                                                               |
|                                                                                                                                                         | Тема 2.1<br>Понятие и сущность маркетинга                                                              | 1                   |                              |                                                           |                                 |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Практическое занятие № 2.1                                                                             |                     | 1                            |                                                           |                                 | 8                              |                                                                                                                                                               |

| Планируемые<br>(контролируемые)<br>результаты<br>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>индивидуальные<br>занятия, час | Практическая<br>подготовка, час |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Особенности стратегического плана организации                                                                   |                     |                              |                                                           |                                 |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Тема 2.2<br>Влияние факторов на поиск привлекательных возможностей                                              | 2                   |                              |                                                           |                                 |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Практическое занятие № 2.2<br>Маркетинговые исследования: сущность, особенности,<br>методы и примеры проведения |                     | 2                            |                                                           |                                 | 9                              |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Тема 2.3<br>Бихевиористические (поведенческие) параметры<br>потребительского рынка                              | 2                   |                              |                                                           |                                 |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Практическое занятие № 2.3<br>Факторы, влияющие на покупку                                                      |                     | 2                            |                                                           |                                 | 8                              |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Тема 2.4<br>Процесс управления маркетингом.                                                                     | 2                   |                              |                                                           |                                 |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Практическое занятие № 2.4<br>Практическое применение концепций маркетинга.                                     |                     | 2                            |                                                           |                                 | 9                              |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | Зачет с оценкой                                                                                                 |                     |                              |                                                           |                                 |                                |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | ИТОГО за шестой семестр                                                                                         | 14                  | 14                           |                                                           |                                 | 68                             |                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                         | ИТОГО за весь период                                                                                            | 14                  | 14                           |                                                           |                                 | 68                             |                                                                                                                                                               |

### 3.3. Краткое содержание учебной дисциплины

| № пп             | Наименование раздела и темы дисциплины                                               | Содержание раздела (темы)                                                                                                                                                             |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Раздел I</b>  | <b>Основы менеджмента в организации</b>                                              |                                                                                                                                                                                       |
| Тема 1.1         | Понятие и сущность менеджмента                                                       | Понятие и методологические основы менеджмента. Фазы в жизни организации. Характеристики и элементы организации. Факторы внешней и внутренней среды организации                        |
| Тема 1.2         | Сущность управленческой деятельности. Уровни управления. Объект и субъект управления | Сущность управленческой деятельности. Уровни управления. Объект и субъект управления                                                                                                  |
| Тема 1.3         | Структура управления организацией. Типы организационных структур.                    | Структура управления организацией. Типы организационных структур. Анализ и сравнение основных типов организационных структур                                                          |
| Тема 1.4         | Функции и принципы управления. Методы управления                                     | Функции и принципы управления. Методы управления. Получение информации для принятия решений по менеджменту и маркетингу                                                               |
| <b>Раздел II</b> | <b>Раздел II. Специфика и особенности маркетинга на товарных рынках</b>              |                                                                                                                                                                                       |
| Тема 2.1         | Понятие и сущность маркетинга                                                        | Понятие и сущность маркетинга. Функции маркетинга. Особенности стратегического плана организации                                                                                      |
| Тема 2.2         | Влияние факторов на поиск привлекательных возможностей                               | Влияние факторов на поиск привлекательных возможностей. Маркетинговые исследования: сущность, особенности, методы и примеры проведения                                                |
| Тема 2.3         | Бихевиористические (поведенческие) параметры потребительского рынка                  | Бихевиористические (поведенческие) параметры потребительского рынка. Факторы, влияющие на покупку                                                                                     |
| Тема 2.4         | Процесс управления маркетингом.                                                      | Процесс управления маркетингом. Комплекс маркетинга. Концепции маркетинга 4P,5P,7P. Практическое применение концепций маркетинга для повышения эффективности деятельности организации |

### 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 практическим занятиям и к аттестациям;
- изучение учебников, учебных пособий, научных публикаций;

- аннотирование учебных и научных изданий;
- конспектирование учебных и научных изданий;
- изучение теоретического и практического материала по рекомендованным источникам;
- выполнение индивидуального задания.

Самостоятельная работа обучающихся с участием преподавателя в форме иной контактной работы не предусмотрена.

Темы полностью или частично отнесенные на самостоятельное изучение с последующим контролем, не предусмотрены.

### 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.

В электронную образовательную среду перенесены отдельные виды учебной деятельности:

| Использование<br>ЭО и ДОТ | использование ЭО и ДОТ | объем,<br>час | включение в учебный<br>процесс                     |
|---------------------------|------------------------|---------------|----------------------------------------------------|
| смешанное<br>обучение     | Лекции                 | 14            | в соответствии с<br>расписанием учебных<br>занятий |
|                           | практические занятия   |               |                                                    |

#### 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 компетенций | 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) |
|                                     |                                                                                                     |                                                                                 |                                    | ОПК-9:<br>ИД-ОПК-9.1<br>ИД-ОПК-9.2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                       |
| Высокий                             | 85 – 100                                                                                            | отлично/отлично                                                                 |                                    | Обучающийся:<br>– исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет связывать теорию менеджмента и маркетинга с практикой, правильно обосновывает принятые решения;<br>– показывает творческие способности в понимании, изложении и практическом использовании различных методов и инструментов менеджмента и маркетинга;<br>– дополняет теоретическую информацию сведениями исследовательского и практического характера. |                                       |
| Повышенный                          | 65 – 84                                                                                             | хорошо/хорошо                                                                   |                                    | Обучающийся:<br>– довольно полно излагает учебный материал, умеет связывать теорию менеджмента                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                       |



|         |         |                                             |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |   |
|---------|---------|---------------------------------------------|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
|         |         |                                             |  | и маркетинга с практикой, обосновывает принятые решения;<br>– показывает понимание и способность к использованию различных методов и инструментов менеджмента и маркетинга; способен дополнять теоретическую информацию сведениями исследовательского и практического характера.                                |   |
| Базовый | 41 – 64 | Удовлетворительно / удовлетворительно       |  | Обучающийся:<br>– с затруднениями проводит анализ конкретной управленческой ситуации;<br>– в целом демонстрирует знания основной части учебной литературы по дисциплине; ответ отражает знания на базовом уровне материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профилю обучения. | – |
| низкий  | 0 – 40  | неудовлетворительно/<br>неудовлетворительно |  | Обучающийся:<br>– испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами;<br>– испытывает проблемы в проведении анализа конкретной           |   |

|  |  |  |  |                                                                                                                                                                  |  |
|--|--|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  |  |  |  | управленческой ситуации. 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 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.   | Дискуссия по теме 1.1: «Понятие и сущность менеджмента». | <p>Вопросы для дискуссии:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие и методологические основы менеджмента.</li> <li>2. Фазы в жизни организации.</li> <li>3. Характеристики и элементы организации.</li> <li>4. Факторы внешней среды организации</li> <li>5. Факторы внутренней среды организации</li> <li>6. Системный подход к принятию решений</li> </ol> <p>Задание 1:<br/>По информации о предприятии сформулировать факторы внешней и внутренней среды организации</p> <p>Задание 2:<br/>Особенности применения системного подхода при принятии управленческих решений.</p> | ОПК-9:<br>ИД-ОПК-9.1<br>ИД-ОПК-9.2 |
| 2.   | Дискуссия по теме 1.2: «Сущность управленческой          | <p>Вопросы для дискуссии:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сущность управленческой деятельности.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | ОПК-9:<br>ИД-ОПК-9.1               |

| № пп | Формы текущего контроля                                                                                  | Примеры типовых заданий                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Формируемая компетенция            |
|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
|      | деятельности. Уровни управления. Объект и субъект управления »                                           | 2. Уровни управления.<br>3. Объект управления<br>4. Субъект управления<br><br>Задание.<br>Проанализировать объект и субъекты управления в организации исходя из специфики отрасли (рынка).                                                                                                                                                                                                                                                   | ИД-ОПК-9.2                         |
| 3.   | Дискуссия и устный опрос по теме 1.3: «Структура управления организацией. Типы организационных структур» | Вопросы для дискуссии и устного опроса:<br>1. Структура управления организацией.<br>2. Типы организационных структур.<br>3. Анализ и сравнение основных типов организационных структур<br><br>Задание 1.<br>Проанализировать типы организационных структур и сформулировать их преимущества и недостатки.<br><br><b>Среднеарифметический результат оценок по темам 1-3 выставляется в качестве результата текущего контроля успеваемости</b> | ОПК-9:<br>ИД-ОПК-9.1<br>ИД-ОПК-9.2 |
| 4    | Дискуссия по теме 1.4: «Функции и принципы управления. Методы управления»                                | Вопросы для дискуссии:<br>1. Функции и принципы управления.<br>2. Методы управления.<br>3. Получение информации для принятия решений по менеджменту и маркетингу<br><br>Задание:<br>Провести систематизацию маркетинговой информации в организации и сделать выводы                                                                                                                                                                          | ОПК-9:<br>ИД-ОПК-9.1<br>ИД-ОПК-9.2 |
| 5.   | Дискуссия по теме 2.1: «Понятие и сущность маркетинга»                                                   | Вопросы для дискуссии:<br>1. Понятие и сущность маркетинга.<br>2. Функции маркетинга.<br>3. Особенности стратегического плана организации                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | ОПК-9:<br>ИД-ОПК-9.1<br>ИД-ОПК-9.2 |

| № пп | Формы текущего контроля                                                                                 | Примеры типовых заданий                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Формируемая компетенция                     |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
|      |                                                                                                         | <p>Задание 1.<br/>Систематизировать и проанализировать маркетинговую информацию для любой организации (любой отрасли или рынка) по следующим группам:<br/>- система внешней информации;<br/>- система внутренней информации;<br/>- система маркетинговых исследований.</p> <p>Задание 2.<br/>Сформулировать особенности формирования стратегического плана организации исходя из специфики отрасли (рынка)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                             |
| 6.   | <p>Дискуссия по теме 2.2:<br/>«Влияние факторов на поиск привлекательных возможностей»</p>              | <p>Вопросы для дискуссии:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Влияние факторов на поиск привлекательных возможностей.</li> <li>2. Маркетинговые исследования: сущность и особенности проведения</li> <li>3. Методы и инструменты маркетинговых исследований</li> <li>4. Источники информации для маркетинговых исследований</li> <li>5. Отраслевые особенности проведения маркетинговых исследований в отрасли (на рынке)</li> </ol> <p>Индивидуальное задание 1 (ИЗ1) по теме: «Особенности проведения маркетинговых исследований в отрасли (на рынке).....(Название отрасли, рынка).....».</p> <p>Основные требования к выполнению ИЗ:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. По своему усмотрению выбираете для анализа отрасль (предприятие отрасли). В случае проблемы с выбором - консультируетесь с преподавателем</li> <li>2. Объем ИЗ - 4-5 стр А4. Оформление как в курсовой работе.</li> <li>3. Обязателен титульный лист и в конце - ссылки на источники. Содержание, введение и заключения не нужны.</li> </ol> | <p>ОПК-9:<br/>ИД-ОПК-9.1<br/>ИД-ОПК-9.2</p> |
| 7.   | <p>Дискуссия по теме 2.3:<br/>«Бихевиористические (поведенческие) параметры потребительского рынка»</p> | <p>Вопросы для дискуссии:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Бихевиористические (поведенческие) параметры потребительского рынка.</li> <li>2. Факторы, влияющие на покупку</li> </ol> <p>Задание.<br/>Сформулировать факторы, влияющие на покупку, исходя из специфики товара,</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p>ОПК-9:<br/>ИД-ОПК-9.1<br/>ИД-ОПК-9.2</p> |

| № пп | Формы текущего контроля                                    | Примеры типовых заданий                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Формируемая компетенция            |
|------|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
|      |                                                            | покупателя, территории и других факторов.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                    |
| 8.   | Дискуссия по теме 2.4:<br>«Процесс управления маркетингом» | <p>Вопросы для дискуссии:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Процесс управления маркетингом.</li> <li>2. Понятие и элементы комплекса маркетинга.</li> <li>3. Концепция маркетинга 4Р.</li> <li>4. Концепция маркетинга 5Р.</li> <li>5. Концепция маркетинга 7Р.</li> <li>6. Товарная политика организации</li> <li>7. Ценовая политика организации</li> <li>8. Политика продвижения товаров</li> <li>9. Политика стимулирования сбыта</li> </ol> <p>9. Практическое применение концепций маркетинга для повышения эффективности деятельности конкретной организации</p> <p>Индивидуальное задание 2 (ИЗ2) по теме: «Специфика и особенности концепции маркетинга в отрасли .....(Название отрасли).....»</p> <p>Основные требования к выполнению ИЗ:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. По своему усмотрению выбираете для анализа отрасль (предприятие или рынок). В случае проблемы с выбором - консультируетесь с преподавателем</li> <li>2. Объем ИЗ – 3-4 стр А4. Оформление как в курсовой работе.</li> <li>3. Обязателен титульный лист и в конце - ссылки на источники. Содержание, введение и заключения не нужны.</li> </ol> <p>Примечание: Основные элементы концепции маркетинга: Товар, Цена, Распределение, Продвижение</p> | ОПК-9:<br>ИД-ОПК-9.1<br>ИД-ОПК-9.2 |

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

| Наименование оценочного | Критерии оценивания | Шкалы оценивания |
|-------------------------|---------------------|------------------|
|-------------------------|---------------------|------------------|

| средства<br>(контрольно-<br>оценочного<br>мероприятия)        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 100-балльная<br>система | Пятибалльная<br>система |                       |
|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|-----------------------|
| Устный опрос                                                  | Обучающийся в процессе выступления или решения проблемной ситуации продемонстрировал глубокие знания темы, сущности проблемы, были даны логически последовательные, содержательные, полные, правильные и конкретные ответы на все вопросы                                                           |                         | 5                       |                       |
|                                                               | Обучающийся в процессе выступления или решения проблемной ситуации правильно рассуждает и принимает обоснованные верные решения, однако, имеются незначительные неточности или представлен недостаточно полный набор аргументов                                                                     |                         | 4                       |                       |
|                                                               | Обучающийся ориентируется в материале, но в рассуждениях не демонстрирует стройную логику ответа, на базовом уровне владеет профессиональной терминологией, частично раскрывает суть проблемы и предлагает общие подходы к ее решению.                                                              |                         | 3                       |                       |
|                                                               | Обучающийся слабо ориентируется в материале, в рассуждениях нет логики, не владеет профессиональной терминологией на базовом уровне либо не раскрывает суть проблемы.                                                                                                                               |                         | 2                       |                       |
| Письменный<br>экспресс-<br>опрос/компьютерное<br>тестирование | Работа выполнена полностью. Нет ошибок в логических рассуждениях. Возможно наличие одной неточности или описки, не являющиеся следствием незнания или непонимания учебного материала. Обучающийся показал полный объем знаний, умений в освоении пройденных тем и применение их на практике.        |                         | 5                       | 85%-<br>100%          |
|                                                               | Работа выполнена полностью, но обоснований шагов решения недостаточно. Допущена одна ошибка или два-три недочета.                                                                                                                                                                                   |                         | 4                       | 70%-<br>84%           |
|                                                               | Допущены более одной ошибки или более двух-трех недочетов.                                                                                                                                                                                                                                          |                         | 3                       | 50%-<br>69%           |
|                                                               | Работа не выполнена либо допущены грубые ошибки.                                                                                                                                                                                                                                                    |                         | 2                       | 50% и<br>менее<br>50% |
| Дискуссия                                                     | Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Обучающийся демонстрирует глубокие и |                         | 5                       |                       |

| Наименование<br>оценочного<br>средства<br>(контрольно-<br>оценочного<br>мероприятия) | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Шкалы оценивания        |                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|
|                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 100-балльная<br>система | Пятибалльная<br>система |
|                                                                                      | прочные знания материала по заданным вопросам, исчерпывающе и последовательно, грамотно и логически стройно его излагает                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                         |                         |
|                                                                                      | Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, 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.                                                                  |                         | 4                       |
|                                                                                      | Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос (вопросы), но при этом показано умение выделить существенные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Обучающийся владеет знаниями только по основному материалу, но не знает отдельных деталей и особенностей, допускает неточности и испытывает затруднения с формулировкой определений.                                                                                                          |                         | 3                       |
|                                                                                      | Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Обучающийся не способен самостоятельно выделить существенные признаки и причинно-следственные связи. Обучающийся способен конкретизировать обобщенные знания только с помощью преподавателя. Обучающийся обладает фрагментарными знаниями по теме, слабо владеет понятийным аппаратом, нарушает последовательность в изложении материала. |                         | 2                       |
| Индивидуальное задание                                                               | Работа выполнена полностью. Нет ошибок в логических рассуждениях. Возможно наличие одной неточности или описки, не являющиеся следствием незнания или непонимания учебного материала. Обучающийся показал полный объем знаний, умений в освоении пройденных тем и применение их на практике.                                                                                                                                                                                                                           |                         | 5                       |
|                                                                                      | Работа выполнена полностью, но обоснований шагов решения недостаточно. Допущена одна ошибка или два-три недочета.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                         | 4                       |

| Наименование<br>оценочного<br>средства<br>(контрольно-<br>оценочного<br>мероприятия) | Критерии оценивания                                        | Шкалы оценивания        |                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|
|                                                                                      |                                                            | 100-балльная<br>система | Пятибалльная<br>система |
|                                                                                      | Допущены более одной ошибки или более двух-трех недочетов. |                         | 3                       |
|                                                                                      | Работа не выполнена либо допущены грубые ошибки.           |                         | 2                       |

### 5.3. Промежуточная аттестация:

| Форма<br>промежуточной<br>аттестации                        | Типовые контрольные задания и иные материалы<br>для проведения промежуточной аттестации:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Формируемая<br>компетенция         |
|-------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| Зачет с оценкой:<br>в письменно-устной<br>форме по вопросам | <p>Для студентов успевающих на «отлично» более, чем на 50% практических занятий и не имеющих неудовлетворительных оценок на остальных, получивших по результатам текущего контроля успеваемости оценки «отлично» указанная оценка может быть выставлена за экзамен, для остальных он проводится в письменно-устной форме по вопросам.</p> <p>Вопросы для подготовки к зачету:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Менеджмент. Значения термина «Менеджмент».</li> <li>2. Кольцо управления. Аспекты менеджмента.</li> <li>3. Сущность менеджмента. Основные задачи в управлении предприятием.</li> <li>4. Современная система взглядов на менеджмент.</li> <li>5. Понятие организации. Основные требования для создания организации.</li> <li>6. Понятие организации. Фазы в жизни организации.</li> <li>7. Общие характеристики организации.</li> <li>8. Внутренняя и внешняя среда организации.</li> <li>9. Понятие организации. Цели организации. Структура организации.</li> <li>10. Понятие организации. Основные элементы организации.</li> <li>11. Внутренняя среда организации.</li> <li>12. Внешняя среда организации.</li> </ol> | ОПК-9:<br>ИД-ОПК-9.1<br>ИД-ОПК-9.2 |



|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |  |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  | <p>13. Понятие управления. Сущность управленческой деятельности.</p> <p>14. Уровни управления.</p> <p>15. Объект и субъект управления.</p> <p>16. Структура управления организацией. Сущность и элементы.</p> <p>17. Структура и формы организации.</p> <p>18. Линейная организационная структура управления. Преимущества и недостатки.</p> <p>19. Функциональная организационная структура управления. Преимущества и недостатки.</p> <p>20. Линейно-функциональная (штабная) организационная структура управления. Преимущества и недостатки.</p> <p>21. Матричная организационная структура управления. Преимущества и недостатки.</p> <p>22. Понятие функции управления. Сущность и взаимосвязь основных функций управления.</p> <p>23. Понятие функции управления. Функция планирования.</p> <p>24. Понятие функции управления. Функция организации.</p> <p>25. Понятие функции управления. Функция мотивации.</p> <p>26. Понятие функции управления. Функция контроля.</p> <p>27. Понятие «принцип управления». Основные принципы управления.</p> <p>28. Понятие метода управления. Основные характеристики методов управления.</p> <p>29. Понятие метода управления. Классификация методов управления.</p> <p>30. Понятие метода управления. Организационно-административные методы управления.</p> <p>31. Понятие метода управления. Экономические методы управления.</p> <p>32. Понятие метода управления. Социально-психологические методы управления.</p> <p>33. Понятие и сущность маркетинга</p> <p>34. Сущность маркетинговой деятельности организации</p> <p>35. Жизненный цикл товара</p> <p>36. Цели ценообразования</p> <p>37. Стратегический план маркетинга</p> <p>38. Психологические переменные, влияющие на покупку</p> |  |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

|                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
|                                                                                                                    | <p>39 Сегментация рынка. Требования к выделенным сегментам рынка</p> <p>40 Процедура поиска фирмой привлекательных возможностей на целевых рынках</p> <p>41 Покупательское поведение с точки зрения бихевиористики</p> <p>42 Сущность и этапы маркетингового исследования</p> <p>43 Влияние целей и ресурсов фирмы на поиск привлекательных возможностей</p> <p>44 Цели стимулирования</p> <p>45 Социальные факторы, влияющие на покупку.</p> <p>46 Охарактеризуйте возможные политики ценообразования, используемые на различных стадиях жизненного цикла товара.</p> <p>47 Охарактеризуйте основные составляющие ценовой политики в маркетинге.</p> <p>48 Классификация товаров промышленного назначения.</p> <p>49 Классификация потребительских товаров в маркетинге.</p> <p>50 Понятие о процессе решения проблемы покупки</p> <p>51 Охарактеризуйте основные преимущества и недостатки различных методов опроса</p> <p>52 Охарактеризуйте факторы, влияющие на программу стимулирования</p> <p>53 Понятие демографических параметров потребительского рынка</p> <p>54 Охарактеризуйте преимущества и недостатки основных средств распространения информации</p> <p>55 Понятие о позиционировании товара</p> <p>56 Охарактеризуйте основные цели и виды рекламы</p> <p>57 Понятие ситуации покупки</p> <p>58 Планирование товара на разных стадиях жизненного цикла</p> <p>59 Мотивация покупок</p> |                                    |
| Зачет с оценкой:<br>компьютерное<br>тестирование и<br>собеседование в онлайн<br>по вопросам (при<br>необходимости) | <p><i>Вариант 1:</i></p> <p><b>1.Какое из представленных ниже определений не относится к понятию «менеджмент»:</b></p> <p>1. умение добиваться поставленных целей, используя труд, интеллект, мотивы поведения других людей;</p> <p>2. управление социально-экономическими процессами на уровне организации –</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | ОПК-9:<br>ИД-ОПК-9.1<br>ИД-ОПК-9.2 |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |  |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  | <p>управление хозяйственной деятельностью и личностью, персоналом.</p> <p>3. вероятность (угроза) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления своей деятельности.</p> <p>4. вид трудовой деятельности.</p> <p><b>2. Какие из перечисленных ниже понятий характеризуют иерархию уровней управления предприятием:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Топ-менеджмент, высший уровень, средний уровень, низший уровень;</li> <li>2. Высший уровень, средний уровень, низший уровень;</li> <li>3. Топ-менеджмент, средний уровень, низший уровень;</li> <li>4. Высший уровень, средний уровень, низший уровень, подготовительный уровень</li> </ol> <p><b>3.Какое из перечисленных ниже понятий не относится к разновидностям организационных структур управления предприятием:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Матричная;</li> <li>2. Функциональная;</li> <li>3. Линейно-матричная;</li> <li>4. Линейная.</li> </ol> <p><b>4.Какое из перечисленных ниже понятий не относится к функциям управления:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Планирование;</li> <li>2. Контроль;</li> <li>3. Рационализация;</li> <li>4. Мотивация.</li> </ol> <p><b>5.Охарактеризуйте понятие «сегментация рынка»:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.классификация групп потенциальных потребителей на основе различий в их нуждах, вкусах и/или поведении;</li> <li>2. умение добиваться поставленных целей, используя труд, интеллект, мотивы поведения других людей;</li> </ol> |  |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |  |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  | <p>3. управление социально-экономическими процессами на уровне организации – управление хозяйственной деятельностью и личностью, персоналом.</p> <p>4. действия по разработке предложения компании, направленные на то, чтобы занять обособленное благоприятное положение в сознании целевой группы потребителей.</p> <p><i>Вариант 2:</i></p> <p><b>1. Какое из перечисленных ниже понятий не относится к функциям управления:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Планирование;</li> <li>2. Контроль;</li> <li>3. Рационализация;</li> <li>4. Мотивация.</li> </ol> <p><b>2. Перечислите основные фазы в жизни организации:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. рождение, детство и юность, старение организации;</li> <li>2. рождение, детство и юность, старение, возрождение организации;</li> <li>3. детство и юность, старение, возрождение организации;</li> <li>4. рождение, старение, возрождение организации;</li> </ol> <p><b>3. Назовите главные характеристики (черты) организации:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ресурсы, разделение труда, зависимость от внешней и внутренней среды;</li> <li>2. Совместный труд, кооперация;</li> <li>3. Целеполагание, эффективность;</li> <li>4. Специализация, активность.</li> </ol> <p><b>4. Перечислите основные элементы организации:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ресурсы, разделение труда, зависимость от внешней и внутренней среды;</li> <li>2. Ресурсы, цели, подразделения;</li> <li>3. Структура, цели, технология;</li> <li>4. Ресурсы, структура, цели, необходимость управления</li> </ol> |  |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  | <p><b>5. Охарактеризуйте понятие «позиционирование рынка»:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. классификация групп потенциальных потребителей на основе различий в их нуждах, вкусах и/или поведении;</li> <li>2. умение добиваться поставленных целей, используя труд, интеллект, мотивы поведения других людей;</li> <li>3. управление социально-экономическими процессами на уровне организации – управление хозяйственной деятельностью и личностью, персоналом.</li> <li>4. действия по разработке предложения компании, направленные на то, чтобы занять обособленное благоприятное положение в сознании целевой группы потребителей.</li> </ol> <p><i>Вариант 3:</i></p> <p><b>1. Какие из перечисленных ниже факторов относятся к внешней среде организации:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. поставщики, потребители, конкуренты, посредники;</li> <li>2. производство, сбыт, кадры, поставки;</li> <li>3. природные, экономические, демографические, культурные факторы;</li> <li>4. конкуренты, посредники, природные, экономические, демографические факторы.</li> </ol> <p><b>2. Дайте определение понятия «организация»:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели или целей.</li> <li>2. это совокупность производства, финансов, сбыта, кадров и поставок;</li> <li>3. это сочетание квалификационных навыков, оборудования, инфраструктуры, инструментов и соответствующих заданий, необходимых для осуществления преобразований в материалах, информации и людях;</li> <li>4. это совокупность приемов и способов воздействия на управляемый объект для достижения поставленных организацией целей.</li> </ol> <p><b>3. Какое из перечисленных ниже понятий не относится к принципам управления:</b></p> |  |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Иерархичности и обратной связи;</li> <li>2. Экономичности;</li> <li>3. Правильного подбора и расстановки кадров;</li> <li>4. Рационализации.</li> </ol> <p><b>4. Дайте определение понятия «метод управления»:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели или целей.</li> <li>2. это совокупность производства, финансов, сбыта, кадров и поставок;</li> <li>3. это сочетание квалификационных навыков, оборудования, инфра-структуры, инструментов и соответствующих заданий для производства;</li> <li>4. это совокупность приемов и способов воздействия на управляемый объект для достижения поставленных организацией целей.</li> </ol> <p><b>5. Назовите факторы внешней макро среды:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. экономика</li> <li>2. демография</li> <li>3. посредники</li> <li>4. конкуренты</li> </ol> <p>И другие</p> |  |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

5.4. Критерии, шкалы оценивания промежуточной аттестации учебной дисциплины:

| Форма промежуточной аттестации                                                                                         | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                                           | Шкалы оценивания     |                      |          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|----------|
|                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 100-балльная система | Пятибалльная система |          |
| Зачет с оценкой в письменно-устной форме по вопросам/ компьютерное тестирование (собеседование в онлайн в дополнение к | Обучающийся: <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует знания отличающиеся глубиной и содержательностью, дает полный исчерпывающий ответ, как на основные вопросы, так и на дополнительные;</li> <li>– свободно владеет научными понятиями, ведет диалог и вступает в</li> </ul> |                      | 5                    | 85%-100% |

| Форма промежуточной аттестации   | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Шкалы оценивания     |                      |         |
|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|---------|
| Наименование оценочного средства |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 100-балльная система | Пятибалльная система |         |
| компьютерному тестированию)      | <p>научную дискуссию;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– способен к интеграции знаний по определенной теме, структурированию ответа, к анализу положений существующих теорий, научных школ, направлений по вопросу;</li> <li>– логично и доказательно раскрывает проблему, предложенную в вопросе;</li> <li>– свободно выполняет практические задания повышенной сложности, демонстрирует системную работу с основной и дополнительной литературой.</li> </ul> <p>Ответ не содержит фактических ошибок и характеризуется глубиной, полнотой, уверенностью суждений, иллюстрируется примерами, в том числе из собственной практики.</p>                                       |                      |                      |         |
|                                  | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– показывает достаточное знание учебного материала, но допускает несущественные фактические ошибки, которые способен исправить самостоятельно, благодаря наводящему вопросу;</li> <li>– недостаточно логично построено изложение вопроса;</li> <li>– успешно отвечает на дополнительные вопросы средней сложности,</li> <li>– демонстрирует, в целом, системный подход к решению практических задач, к самостоятельному пополнению и обновлению знаний в ходе учебной работы.</li> </ul> <p>В ответе раскрыто, в основном, содержание вопросов, имеются несущественные неточности при ответе на дополнительные вопросы.</p> |                      | 4                    | 70%-84% |
|                                  | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– показывает знания базового материала, которые отличаются поверхностностью, допускает фактические грубые ошибки;</li> <li>– не может в полном объеме обосновать закономерности и принципы, объяснить факты, представления о межпредметных связях слабые;</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                      | 3                    | 50%-69% |

| Форма промежуточной аттестации   | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Шкалы оценивания     |                      |                    |
|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|--------------------|
| Наименование оценочного средства |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 100-балльная система | Пятибалльная система |                    |
|                                  | <p>– знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допускает погрешности и ошибки при теоретических ответах и в ходе практической работы.</p> <p>Содержание вопроса раскрыто на базовом уровне, имеются неточности при ответе на основные и дополнительные вопросы, ответ носит репродуктивный характер.</p> |                      |                      |                    |
|                                  | <p>Обучающийся, обнаруживает существенные пробелы в знаниях основного учебного материала, допускает принципиальные ошибки в выполнении заданий. На часть дополнительных вопросов по содержанию зачета затрудняется дать ответ или не дает верных ответов.</p>                                                             |                      | 2                    | 50% и менее<br>50% |



### 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:                                       |                      |                      |
| - устный опрос;                                         |                      | 2 – 5                |
| - письменный экспресс-опрос / компьютерное тестирование |                      | 2 – 5                |
| - дискуссия                                             |                      | 2 – 5                |
| - индивидуальное задание                                |                      | 2 – 5                |
| Промежуточная аттестация (зачет с оценкой)              |                      | Отлично<br>хорошо    |
| <b>Итого за семестр</b> (дисциплину)                    |                      | удовлетворительно    |
| Зачет с оценкой                                         |                      | неудовлетворительно  |

## 6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Реализация программы предусматривает использование в процессе обучения следующих образовательных технологий:

- проблемная лекция;
- проведение интерактивных лекций;
- групповых дискуссий;
- анализ ситуаций;
- поиск и обработка информации с использованием сети Интернет;
- дистанционные образовательные технологии;
- использование на лекционных занятиях видеоматериалов и наглядных пособий;
- обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа)

## 7. ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА

Практическая подготовка в рамках учебной дисциплины Методы принятия управленческих решений реализуется при проведении практических занятий, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью:

- решение заданий на практических занятиях по дисциплине;
- выполнение индивидуального задания к теме № 2.2 «Особенности проведения маркетинговых исследований в отрасли (на рынке).....(Название отрасли, рынка).....».
- выполнение индивидуального задания к теме № 2.4 «Специфика и особенности концепции маркетинга в отрасли .....(Название отрасли).....».

## 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

Характеристика материально-технического обеспечения дисциплины составляется в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

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. |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 119071, г. Москва, ул. Малая Калужская, дом 1, строение 1                                                                                                            |                                                                                                                                                                            |
| аудитории для проведения занятий лекционного типа                                                                                                                    | комплект учебной мебели, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории:<br>– ноутбук;<br>– проектор,                      |
| аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации                            | комплект учебной мебели, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории:<br>– ноутбук,<br>– проектор                       |
| Помещения для самостоятельной работы обучающихся                                                                                                                     | Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся                                                                                                              |
| читальный зал библиотеки:                                                                                                                                            | – компьютерная техника;                                                                                                                                                    |

| 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. |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                      | подключение к сети «Интернет»                                                                                                                                              |

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины 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

| № 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                                                                                                          | Овчаренко Н.А.                                        | Основы экономики, менеджмента и маркетинга       | Учебник                             | М.: Дашков и К              | 2021        | <a href="https://znanium.com/catalog/document?id=371142">https://znanium.com/catalog/document?id=371142</a> | -                                                |
| 2                                                                                                          | Резник Г.А.                                           | Маркетинг                                        | Учебное пособие                     | М.: НИЦ ИНФРА-М             | 2021        | <a href="https://znanium.com/catalog/document?id=376863">https://znanium.com/catalog/document?id=376863</a> | -                                                |
| 3                                                                                                          | Третьяк В.П.                                          | Маркетинг                                        | Учебник                             | Магистр                     | 2022        | <a href="https://znanium.com/catalog/document?id=400257">https://znanium.com/catalog/document?id=400257</a> |                                                  |
| 10.2 Дополнительная литература, в том числе электронные издания                                            |                                                       |                                                  |                                     |                             |             |                                                                                                             |                                                  |
| 1                                                                                                          | Маслова Е.Л.                                          | Основы менеджмента. Практикум                    | Учебное пособие                     | М.: Дашков и К              | 2023        | <a href="https://znanium.com/catalog/document?id=429144">https://znanium.com/catalog/document?id=429144</a> | -                                                |
| 2                                                                                                          | Казакова Н. А.                                        | Маркетинговый анализ                             | Учебное пособие                     | М.: НИЦ ИНФРА-М             | 2020        | <a href="https://znanium.com/catalog/document?id=356229">https://znanium.com/catalog/document?id=356229</a> | -                                                |
| 3                                                                                                          | Соловьев Б. А.,                                       | Маркетинг                                        | Учебник                             | М.: НИЦ ИНФРА-М             | 2021        | <a href="https://znanium.com/catalog/document?id=395783">https://znanium.com/catalog/document?id=395783</a> | 44                                               |
| 10.3 Методические материалы (указания, рекомендации по освоению дисциплины авторов РГУ им. А. Н. Косыгина) |                                                       |                                                  |                                     |                             |             |                                                                                                             |                                                  |
| 1                                                                                                          | Страчкова Е.Г.                                        | Менеджмент                                       | Учебное пособие                     | М. : РГУ им. А. Н. Косыгина | 2011        | локальная сеть университета                                                                                 | 5                                                |
| 2                                                                                                          | Страчкова Е.Г.                                        | Принятия управленческих решений: учебное пособие | Учебное пособие                     | М. : РГУ им. А. Н. Косыгина | 2019        | локальная сеть университета                                                                                 | 5                                                |
| 3                                                                                                          | Страчкова Е.Г.                                        | Анализ отрасли, конкурентов и рынков сбыта       | Учебное пособие                     | М. : РГУ им. А. Н. Косыгина | 2021        | локальная сеть университета                                                                                 | 5                                                |
| 4                                                                                                          | Страчкова Е.Г.                                        | Основы маркетинговой деятельности организации    | Учебное пособие                     | М. : РГУ им. А. Н. Косыгина | 2022        | локальная сеть университета                                                                                 | 5                                                |
| 5                                                                                                          | Пурьскина В.А.,<br>Страчкова Е.Г.,<br>Сельнинова Т.С. | Основы менеджмента и маркетинга                  | Учебное пособие                     | М. : РГУ им. А. Н. Косыгина | 2024        | локальная сеть университета                                                                                 | 5                                                |

## 11. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

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

| № пп                                                            | Электронные учебные издания, электронные образовательные ресурсы                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.                                                              | «Znanium.com» научно-издательского центра «Инфра-М»<br><a href="http://znanium.com/">http://znanium.com/</a>                        |
| 2.                                                              | Электронные издания «РГУ им. А.Н. Косыгина» на платформе ЭБС «Znanium.com»<br><a href="http://znanium.com/">http://znanium.com/</a> |
| Профессиональные базы данных, информационные справочные системы |                                                                                                                                     |
| 1.                                                              | Информационно-правовой портал Гарант.ру <a href="https://www.garant.ru/">https://www.garant.ru/</a>                                 |
| 2.                                                              | Информационно-правовой портал Консультант-плюс <a href="https://www.consultant.ru/">https://www.consultant.ru/</a>                  |
| 3.                                                              | Официальный сайт ЦБ РФ <a href="https://cbr.ru/">https://cbr.ru/</a>                                                                |
| 4.                                                              | Официальный сайт Росстата РФ <a href="https://rosstat.gov.ru/">https://rosstat.gov.ru/</a>                                          |
| 5.                                                              | Официальный сайт Росбизнесконсалтинг <a href="https://www.rbc.ru/">https://www.rbc.ru/</a>                                          |

11.2. Перечень программного обеспечения

| №п/п | Наименование лицензионного программного обеспечения                                                                                                                                              | Реквизиты подтверждающего документа   |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| 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 |
| 26. | Mathematica Standard Bundled List Price with Service                                                                               | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |
| 27. | Network Server Standard Bundled List Price with Service                                                                            | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |
| 28. | Office Pro Plus 2021 Russian OLV NL Acad AP LTSC                                                                                   | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |
| 29. | Microsoft Windows 11 Pro                                                                                                           | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |

**ЛИСТ УЧЕТА ОБНОВЛЕНИЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ  
ДИСЦИПЛИНЫ**

В рабочую программу учебной дисциплины 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> |
|-------------|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
|             |                                   |                                                              |                                                         |
|             |                                   |                                                              |                                                         |
|             |                                   |                                                              |                                                         |
|             |                                   |                                                              |                                                         |
|             |                                   |                                                              |                                                         |