

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 26.08.2021 14:35:22

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

# Маркетинг

Закреплена за кафедрой **Маркетинг и реклама**

Учебный план 43.03.01\_1.plx

Форма обучения **очная**

## Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр р на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
	Неделя			
Неделя	17,3			
Вид занятий	уп	рпд	уп	рпд
Лекции	18	18	18	18
Практические	36	36	36	36
В том числе инт.	26	26	26	26
Итого ауд.	54	54	54	54
Контактная	54	54	54	54
Сам. работа	54	54	54	54
Итого	108	108	108	108

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цели освоения дисциплины: формирование у студента представления о теоретических и практических основах маркетинговой деятельности в сервисе в реалиях современного рынка.
1.2	Задачи: изучение сферы сервиса и услуг как продукта маркетинговой деятельности сервисных предприятий; изучение форм и методов продвижения в сфере услуг современного мирового и отечественного рынка; использование полученных знаний для оценки результативности маркетинговой деятельности, выявления резервов повышения эффективности маркетинговой деятельности в сервисе.

## 2. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**ОК-2: способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах**

### Знать:

на начальном уровне знать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

### Уметь:

на начальном уровне уметь использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности

### Владеть:

на начальном уровне владеть способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

**ПК-6: готовностью к применению современных сервисных технологий в процессе предоставления услуг, соответствующих требованиям потребителей**

### Знать:

на начальном уровне знать основы современных сервисных технологий в процессе предоставления услуг

### Уметь:

на начальном уровне уметь применять современные сервисные технологии в процессе предоставления услуг, соответствующих требованиям потребителей

### Владеть:

на начальном уровне владеть готовностью к применению современных сервисных технологий в процессе предоставления услуг, соответствующих требованиям потребителей

<b>ПК-7: готовностью к разработке процесса предоставления услуг, в том числе в соответствии с требованиями потребителя, на основе новейших информационных и коммуникационных технологий</b>
<b>Знать:</b>
на начальном уровне знать основы процесса предоставления услуг, в том числе в соответствии с требованиями потребителя, на основе новейших информационных технологий
<b>Уметь:</b>
на начальном уровне уметь разрабатывать процесс предоставления услуг, в том числе в соответствии с требованиями потребителя, на основе новейших информационных технологий
<b>Владеть:</b>
на начальном уровне владеть готовностью к разработке процесса предоставления услуг, в том числе в соответствии с требованиями потребителя, на основе новейших информационных технологий
<b>ПК-8: способностью к диверсификации сервисной деятельности в соответствии с этнокультурными, историческими и религиозными традициями</b>
<b>Знать:</b>
на начальном уровне знать основы диверсификации сервисной деятельности в соответствии с этнокультурными, историческими и религиозными традициями
<b>Уметь:</b>
на начальном уровне уметь осуществлять диверсификацию сервисной деятельности в соответствии с этнокультурными, историческими и религиозными традициями
<b>Владеть:</b>
на начальном уровне владеть способностью к диверсификации сервисной деятельности в соответствии с этнокультурными, историческими и религиозными традициями
<b>ПК-9: способностью выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе сервисной деятельности</b>
<b>Знать:</b>
на начальном уровне знать и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе сервисной деятельности
<b>Уметь:</b>
на начальном уровне уметь выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе сервисной деятельности
<b>Владеть:</b>
на начальном уровне владеть способностью выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе сервисной деятельности
<b>ПК-11: готовностью к работе в контактной зоне с потребителем, консультированию, согласованию вида, формы и объема процесса сервиса</b>
<b>Знать:</b>
на начальном уровне знать основы работы в контактной зоне с потребителем
<b>Уметь:</b>
на начальном уровне уметь работать в контактной зоне с потребителем, согласовывать формы и объем процесса реализации сервисной услуги
<b>Владеть:</b>
на начальном уровне владеть готовностью к работе в контактной зоне с потребителем, консультированию, согласованию вида, формы и объема процесса сервиса