

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: **Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

Дата подписания: 01.09.2025 21:56:38

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Начальник

учебно-методического управления

Т.К. Платонова

«20» мая 2025 г.

Рабочая программа дисциплины
Маркетинговая деятельность в условиях глобализации

Направление подготовки

38.04.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы магистратуры

38.04.06.02 Маркетинг и коммуникации в цифровой экономике

Для набора 2025 года

Квалификация

Магистр

КАФЕДРА Маркетинг и реклама**Распределение часов дисциплины по семестрам / курсам**

Курс	2		Итого	
Вид занятий	уп	рп		
Лабораторные	12	12	12	12
Итого ауд.	12	12	12	12
Контактная работа	12	12	12	12
Сам. работа	92	92	92	92
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 28.02.2025 г. протокол № 9.

Программу составил(и): д.э.н., профессор, Осовцев В.А.

Зав. кафедрой: д.э.н., профессор Н.В. Пржедецкая

Методический совет направления: д.э.н., профессор Н.В. Пржедецкая

Директор института магистратуры: д.э.н., профессор Е.А. Иванова

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цель изучения дисциплины: формирование у магистрантов комплекса знаний, умений и навыков, связанных маркетинговой деятельностью в условиях глобализации.
-----	--

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-1. Способен формировать и осуществлять маркетинговые программы с использованием инструментов комплекса маркетинга
ПК-3. Способен проводить научные исследования, разрабатывать на их основе стратегию продвижения проекта и осуществлять исследование эффективности реализации с использованием информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:
методики формирования и осуществления маркетинговых программ с использованием инструментов комплекса маркетинга (соотнесено с индикатором ПК-1.1) основы проведения исследования, разработки на их основе стратегии продвижения проекта и осуществления исследования эффективности реализации с использованием ИКТ (соотнесено с индикатором ПК-3.1)
Уметь:
формировать и осуществлять маркетинговые программы на основе ценовой, сбытовой и коммуникационной политики предприятия (соотнесено с индикатором ПК-1.2) проводить научные исследования, разрабатывать на их основе стратегию продвижения проекта и осуществлять исследование эффективности реализации с использованием информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (соотнесено с индикатором ПК-3.2)
Владеть:
навыками разработки и осуществления маркетинговых программ с использованием инструментов ценовой, сбытовой и коммуникационной политики в профессиональной деятельности (соотнесено с индикатором ПК-1.3) опытом проводить научные исследования, разрабатывать на их основе стратегию продвижения проекта и осуществлять исследование эффективности реализации с использованием информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (соотнесено с индикатором ПК-3.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. «Методология международного маркетинга в условиях глобализации»

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
1.1	Тема 1.1 «Категория международный маркетинг как инструментальный активный торговой деятельности фирмы на глобальном мировом рынке» Глобализация как магистральное явление современного мира: черты и формы проявления. Экономический смысл глобализации, глобализация как высшая стадия интернационализации. Сущность, виды и цели международного маркетинга	Лабораторные занятия	2	2	ПК-1 ПК-3
1.2	Тема 1.2 «Международная компания - объект и субъект международного маркетинга в глобальной экономике» Понятие «международная компания» и характеристики ее основных типов Стили поведения фирм на международном рынке	Лабораторные занятия	2	2	ПК-1 ПК-3
1.3	Тема 1.1 «Категория международный маркетинг как инструментальный активный торговой деятельности фирмы на глобальном мировом рынке» Глобализация как магистральное явление современного мира: черты и формы проявления. Экономический смысл глобализации, глобализация как высшая стадия интернационализации. Сущность, виды и цели международного маркетинга. Тема 1.2 «Международная компания - объект и субъект международного маркетинга в глобальной экономике» Понятие «международная компания» и характеристики ее основных типов Стили поведения фирм на международном рынке Тема 1.3 «Маркетинговые технологии вхождения компании на зарубежные целевые рынки» Способы вхождения на зарубежный рынок в зависимости от характеристик конкретной области товарно-рыночного положения	Самостоятельная работа	2	46	ПК-1 ПК-3

	Сравнительная характеристика альтернатив вхождения на зарубежный рынок.				
Раздел 2. «Концепция конкурентного преимущества товаров и услуг на мировом глобальном рынке»					
№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
2.1	Тема 2.1 «Досье на страну»— руководство для разработки маркетинг-плана» Шесть детерминант определения конкурентоспособности экономики стран по теории Портера Группы данных при подготовке "Досье на страну" Директивы для культурного анализа Директивы для экономического анализа Директивы для аудита рынка и конкурентного анализа Директивы для предварительного маркетинг-плана	Лабораторные занятия	2	4	ПК-1 ПК-3
2.2	Тема 2.2 «Международные маркетинговые стратегии (ММС)» Определение и виды международных маркетинговых стратегий Оценка стратегических возможностей компании относительно различных конкурентов (базовые, конфронтационные, кооперационные и инновационные стратегии) Концептуальная основа для анализа, выработки и формирования международной маркетинговой стратегии (стратегические измерения, стратегический процесс, определение задач, разработка планов, ресурсное обеспечение)	Лабораторные занятия	2	4	ПК-1 ПК-3
2.3	Тема 2.1 «Досье на страну»— руководство для разработки маркетинг-плана» Шесть детерминант определения конкурентоспособности экономики стран по теории Портера Группы данных при подготовке "Досье на страну" Директивы для культурного анализа Директивы для экономического анализа Директивы для аудита рынка и конкурентного анализа Директивы для предварительного маркетинг-плана Тема 2.2 «Международные маркетинговые стратегии (ММС)» Определение и виды международных маркетинговых стратегий Оценка стратегических возможностей компании относительно различных конкурентов (базовые, конфронтационные, кооперационные и инновационные стратегии) Концептуальная основа для анализа, выработки и формирования международной маркетинговой стратегии (стратегические измерения, стратегический процесс, определение задач, разработка планов, ресурсное обеспечение)	Самостоятельная работа	2	46	ПК-1 ПК-3
2.4	Подготовка к промежуточной аттестации	Зачет	2	4	ПК-1 ПК-3

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Учебные, научные и методические издания

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
1	Скворцова Н. А.	Маркетинговая деятельность предприятия, как современная сфера бизнеса: учебное пособие	Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2015	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2	Матвеева Л. Г., Никитаева А. Ю., Чернова О. А.	Маркетинговые информационные системы: учебное пособие	Ростов-на-Дону: Южный федеральный университет, 2015	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
3		Регион: экономика и социология: журнал	Новосибирск: СО РАН, 2018	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
4	Цой, М. Е., Щеколдин, В. Ю.	Маркетинговые исследования. Ч.1. Направления и методы маркетинговых исследований: учебное пособие в 3 частях	Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2018	ЭБС «IPR SMART»

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
5	Хайруллина, М. В., Горевая, Е. С.	Управление инновациями: организационно-экономические и маркетинговые аспекты: монография	Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2015	ЭБС «IPR SMART»
6	Красюк И. А., Крымов С. М., Иванов Г. Г., Кольган М. В.	Инновационный маркетинг: учебник	Москва: Дашков и К°, 2020	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»

5.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Russian Science Citation Index (RSCI) Доступ к RSCI: clarivate.ru

Springer www.springer.com

ИСС «КонсультантПлюс»

ИСС «Гарант» <http://www.internet.garant.ru/>

5.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС

LibreOffice

5.4. Учебно-методические материалы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

Лабораторные занятия проводятся в компьютерных классах, рабочие места в которых оборудованы необходимыми лицензионными и/или свободно распространяемыми программными средствами и выходом в Интернет, и/или в специализированных лабораториях, предусмотренных образовательной программой.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ПК-1: Способен формировать и осуществлять маркетинговые программы с использованием инструментов комплекса маркетинга			
знать методики формирования и осуществления маркетинговых программ с использованием инструментов комплекса маркетинга	работает с необходимой литературой для системного подхода к формированию и реализации маркетинговых программ в профессиональной деятельности	полнота и содержательность ответа, соответствие требованиям учебной программы и профессиональной деятельности; умение лаконично излагать материал на достаточном уровне	Вопросы к зачету (1-50), устный опрос (1-42), рефераты (1-20)
уметь формировать и осуществлять маркетинговые программы на основе ценовой, сбытовой и коммуникационной политики предприятия	реализует умение работы с базами данных, интернет-ресурсами с целью формирования и внедрения в профессиональную деятельность маркетинговых программ на базе использования коммуникационного инструментария	умение приводить примеры; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие собранного и структурированного материала требованиям дисциплины и компетенции в полном объеме	Вопросы к зачету (1-50), устный опрос (1-42), рефераты (1-20)
владеть навыками разработки и осуществления маркетинговых программ с использованием инструментов ценовой, сбытовой и коммуникационной политики в	обрабатывает и структурирует информацию с целью разработки маркетинговых программ	использование информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов в полном объеме в целях выполнения	Вопросы к зачету (1-50), устный опрос (1-42), рефераты (1-20)

профессиональной деятельности		самостоятельной работы (реферата)	
ПК-3: Способен проводить научные исследования, разрабатывать на их основе стратегию продвижения проекта и осуществлять исследование эффективности реализации с использованием информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"			
знать основы проведения исследования, разработки на их основе стратегии продвижения проекта и осуществления исследования эффективности реализации с использованием ИКТ	использует и применяет в профессиональной работе интернет-ресурсы с целью получения необходимой информации, управления, организации проведения исследований в профессиональной деятельности	владение материалом на достаточном уровне; умение лаконично отвечать на вопросы, выделять ключевую информацию для составления доклада	Вопросы к зачету (1-50), устный опрос (1-42), рефераты (1-20)
уметь проводить научные исследования, разрабатывать на их основе стратегию продвижения проекта и осуществлять исследование эффективности реализации с использованием информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	работает с профессиональными базами данных на достаточном уровне; владеет навыками работы с информационно-справочными ресурсами с целью исследования эффективности реализации с использованием ИКТ в профессиональной деятельности	обобщение выводов в соответствии с поставленной проблемой исследования, активное отстаивание собственной позиции с применением современных информационно-коммуникационных ресурсов в принятии управленческих решений в области профессиональной деятельности	Вопросы к зачету (1-50), устный опрос (1-42), рефераты (1-20)
владеть опытом проводить научные исследования, разрабатывать на их основе стратегию продвижения проекта и осуществлять исследование эффективности реализации с использованием информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	обрабатывает и структурирует базы данных по анализу технологического процесса на основе стратегии продвижения проектов в профессиональной деятельности с использованием ИКТ	использование дополнительной литературы в практических занятиях на достаточном уровне при написании реферата	Вопросы к зачету (1-50), устный опрос (1-42), рефераты (1-20)

1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале.

Зачет

50-100 баллов (зачтено);

0-49 баллов (не зачтено).

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы к зачету

1. Понятие и сущность международного маркетинга
2. Отличительные черты международного маркетинга
3. Этапы развития международного маркетинга
4. Современная концепция международного маркетинга
5. Основные приоритеты международного маркетинга
6. Понятие «международная компания» и характеристики ее основных типов
7. Стили поведения фирм на международном рынке
8. Способы вхождения на зарубежный рынок в зависимости от характеристик конкретной области товарно-рыночного положения
9. Сравнительная характеристика альтернатив вхождения на зарубежный рынок
10. Эволюция концепции маркетинг-микса в международной торговле
11. Окружающая среда маркетинг-микс в международной торговле
12. Идентификация наднациональных сегментов
13. Концепция конкурентоспособности в международном бизнесе (основные конкурентные силы, действующие на зарубежном рынке)
14. Система ценности в международном маркетинге
15. Модель «Даймонд» Майкла Портера
16. Шесть детерминант определения конкурентоспособности экономики стран по теории Портера
17. Группы данных при подготовке "Досье на страну"
18. Директивы для культурного анализа
19. Директивы для экономического анализа
20. Директивы для аудита рынка и конкурентного анализа
21. Директивы для предварительного маркетинг-плана
22. Возможные каналы распределения товаров в международном маркетинге
23. Источники вторичной информации при проведении международных маркетинговых исследований
24. Процесс планирования маркетинговой деятельности по экспорту
25. Сущность и виды ценовой политики торгового предприятия, выходящего на внешний рынок
26. Факторы, оказывающие влияние на уровень цен в различных странах
27. Определение и виды международных маркетинговых стратегий
28. Оценка стратегических возможностей компании относительно различных конкурентов (базовые, конфронтационные, кооперационные и инновационные стратегии)
29. Концептуальная основа для анализа, выработки и формирования международной маркетинговой стратегии (стратегические измерения, стратегический процесс, определение задач, разработка планов, ресурсное обеспечение)
30. Распределение стран по факторам конкурентоспособности
31. Сравнительные характеристики национальных культур
32. Культурная среда в международном маркетинге

33. Специфика и трудности проведения международных маркетинговых исследований
34. Содержание и методы проведения отдельных видов маркетинговых исследований
35. Исследование входных и выходных барьеров зарубежных рынков
36. Особенности проведения международных рекламных компаний
37. Проведение ярмарок, выставок и салонов в международном маркетинге
38. Особенности выполнения маркетинговых исследований при выходе на зарубежные рынки
39. Маркетинговая оценка перспектив развития зарубежного рынка
40. Исследование корпоративной ответственности
41. Показатели экономической эффективности экспорта
42. Показатели экономической эффективности импорта
43. Структура обоснования международного проекта
44. Товарные стратегии, используемые на международном рынке
45. Тенденции в развитии международных товарных стратегий
46. Главные функции упаковки в международном маркетинге
47. Модификация и стандартизация товаров
48. Жизненный цикл товара и рыночная новизна на мировом рынке
49. Стратегии адаптации товара и его продвижения за рубежом
50. Характеристика особенностей в современной международной торговле.

Критерии оценивания:

- 50-100 баллов (зачтено) выставляется студенту, если изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой; наличие твердых и достаточно полных знаний, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности; изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов;
- 0-49 баллов (не зачтено) выставляется студенту, если ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы.

Вопросы для устного опроса

1. Глобализация как магистральное явление современного мира: черты и формы проявления.
2. Экономический смысл глобализации, глобализация как высшая стадия интернационализации.
3. Сущность, виды и цели международного маркетинга.
4. Понятие «международная компания» и характеристики их основных типов
5. Стили поведения фирм на международном рынке
6. Способы вхождения на зарубежный рынок в зависимости от характеристик конкретной области товарно-рыночного положения
7. Сравнительная характеристика альтернатив вхождения на зарубежный рынок
8. Среда международного маркетинга. Общая характеристика
9. Социокультурное сечение среды международного маркетинга
10. Экономическая среда международного маркетинга
11. Структура комплекса маркетинга
12. Шесть детерминант определения конкурентоспособности экономики стран по теории Портера
13. Опишите группы данных при подготовке "Досье на страну"
14. Директивы для культурного анализа. Директивы для экономического анализа. Директивы для аудита рынка и конкурентного анализа

15. Определение и виды международных маркетинговых стратегий
16. Оценка стратегических возможностей компании относительно различных конкурентов (базовые, конфронтационные, кооперационные и инновационные стратегии)
17. Концептуальная основа для анализа, выработки и формирования международной маркетинговой стратегии (стратегические измерения, стратегический процесс, определение задач, разработка планов, ресурсное обеспечение)
18. Распределение стран по факторам конкурентоспособности
19. Сравнительные характеристики национальных культур
20. Культурная среда в международном маркетинге.
21. Окружающая среда маркетинг-микс международного бизнеса
22. Идентификация наднациональных сегментов
23. Концепция конкурентоспособности в международном маркетинге.
24. Система ценности в международном бизнесе.
25. Модель «Даймонд» Майкла Портера.
26. Шесть детерминант определения конкурентоспособности экономики по теории Портера
27. Выделите особенности базы данных при подготовке "Досье на страну".
28. Директивы для культурного анализа.
29. Директивы для экономического анализа.
30. Опишите сущность директив аудита рынка и конкурентного анализа.
31. Директивы для предварительного маркетингового плана.
32. Определение и виды ММС.
33. Оценка стратегических возможностей компании относительно различных конкурентов.
34. Концептуальная основа для анализа, выработки и формирования международной маркетинговой стратегии.
35. Распределение стран по факторам конкурентоспособности.
36. Сравнительные характеристики национальных культур.
37. Распределение стран по факторам конкурентоспособности.
38. Сравнительные характеристики национальных культур.
39. Специфика и трудности проведения международных маркетинговых исследований
40. Содержание и методы проведения отдельных видов маркетинговых исследований
41. Исследование входных и выходных барьеров зарубежных рынков.
42. Выделите особенности системы CRM в современных маркетингориентированных предприятиях.

Критерии оценивания:

«10 баллов» выставляется, если студент полно и лаконично ответил на вопрос с использованием лекций, дополнительной литературы и информационных баз данных, ответ подкреплён современными примерами. Ответ полностью соответствует компетенциям дисциплины.

«9–7 балла» выставляется, если нет достаточного обоснования ответа, но студент использовал доступные литературные источники, представлен обзор примеров и пояснены основные термины и/или при верном изложении ответа допущена незначительная ошибка, не влияющая на правильную последовательность рассуждений, и, возможно, приведшая к неверному ответу. Ответ частично соответствует компетенциям дисциплины.

«6–3 балла» выставляется, если на поставленный вопрос дан неполный – частичный ответ, не подкреплённый дополнительной информацией.

«2-0 баллов» выставляется, если на вопрос отсутствует ответ и/или ответ не относится к поставленному вопросу, не соответствует компетенциям дисциплины.

Максимальная сумма баллов по устному опросу 50 баллов (5 вопросов по 10 баллов)

Темы рефератов

1. Глобализация как магистральное явление современного мира: черты и формы проявления.
2. Экономический смысл глобализации, глобализация как высшая стадия интернационализации
3. Сущность, виды и цели международного маркетинга
4. Среда международного маркетинга. Общая характеристика
5. Социокультурное сечение среды международного маркетинга
6. Экономическая среда международного маркетинга
7. Разработка международной маркетинговой стратегии
8. Функции и стратегии международного маркетинга фирмы
9. Структура комплекса маркетинга
10. Кросс-культурные особенности ведения бизнеса в разрезе науки тайм-менеджмента
11. Управление временем в интернациональной компании
12. Новая модель менеджмента в международном маркетинге
13. Инновационные принципы, применяемые в международном маркетинге
14. Причины неудачливости и отставания в бизнесе как источник эффективного выстраивания международного маркетинга.
15. Сущность и виды современного международного маркетинга в условиях снижения глобализации.
16. Экономическая среда маркетинговой деятельности в условиях глобализационного кризиса.
17. Проблемы глобализации для маркетинговой деятельности предприятий с узкой специализацией
18. Разработка маркетинговой стратегии в условиях глобализации и антиглобализации
19. Новая парадигма маркетинговой деятельности в условиях глобализации и кризиса экономических систем.
20. Факторы, формирующие маркетинговую деятельность в условиях перехода на видимые глобальные рынки.

Критерии оценивания:

«25 баллов» выставляется, если студент полно и лаконично ответил на вопрос с использованием лекций, дополнительной литературы и информационных баз данных, ответ подкреплён современными примерами. Ответ полностью соответствует компетенциям дисциплины.

«24-20 баллов» выставляется, если нет достаточного обоснования ответа, но студент использовал доступные литературные источники, представлен обзор примеров и пояснены основные термины и/или при верном изложении ответа допущена незначительная ошибка, не влияющая на правильную последовательность рассуждений, и, возможно, приведшая к неверному ответу. Ответ частично соответствует компетенциям дисциплины.

«19-13 баллов» выставляется, если на поставленный вопрос дан неполный – частичный ответ, не подкреплённый дополнительной информацией.

«12-0» баллов выставляется, если на вопрос отсутствует ответ и/или ответ не относится к поставленному вопросу, не соответствует компетенциям дисциплины.

Максимальная сумма баллов по реферату 50 баллов (2 реферата по 25 баллов)

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. Количество вопросов в задании – 2. Проверка ответов и объявление результатов производится в день зачета. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лабораторные занятия.

В ходе лабораторных занятий рассматриваются основы маркетинговых исследований в деятельности современных и маркетингориентированных предприятий, современные методики, средства и направления маркетинговых исследований и их взаимосвязь с другими исследованиями, а также даются рекомендации для самостоятельной работы, развиваются навыки обобщения, анализа, восприятия информации, постановки цели и выбора путей ее достижения.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат по теме занятия. В процессе подготовки к лабораторным занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, нерассмотренные на лабораторных занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом устного опроса.

В ходе самостоятельной работы каждый студент должен уметь пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; готовиться так, чтобы это соответствовало информации учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов и их целенаправленности поиска и отбора. Также студент должен обладать навыками самостоятельно пользоваться различными базами данных, использовать современные информационно-коммуникационные технологии и глобальные информационные ресурсы, разрабатывать отчет и предоставлять в полном масштабе результаты исследования.

При реализации различных видов учебной работы используются разнообразные (в т.ч. интерактивные) методы обучения, в частности, интерактивная доска для подготовки и проведения лабораторных занятий.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.

Методические рекомендации по выполнению рефератов

Методические указания по выполнению реферата по дисциплине включают следующие этапы:

Выполнение реферата способствует расширению и лучшему усвоению вопросов курса, позволяет приобрести опыт в работе со специальной литературой, дает возможность приобрести практические навыки в изучении теоретических вопросов дисциплины.

Структура и объем реферата. Реферат должен состоять из следующих элементов:

- титульный лист;
- содержание;
- основная часть (разделенная на параграфы),
- заключение,
- список использованных источников.

Объем реферата 15-20 страниц формат А4. Возможно представление реферата в форме доклада и мультимедийной презентации.

Оформление реферата. Оформление работы должно соответствовать требованиям стандарта ГОСТ 2.105-99 «Общие требования к текстовым документам». Примером оформления текста может служить любая специальная литература, используемая в реферате.

Писать или печатать, необходимо на одной стороне листа, аккуратно и разборчиво. Все страницы должны иметь сквозную нумерацию, причем на титульном листе номер страницы не проставляется. Графики и диаграммы должны также иметь сквозную нумерацию, подрисовочная надпись для них должна располагаться ниже иллюстрации, а номер таблицы и ее наименование – над табличным материалом.

После «Заключения», в котором проводятся собственные выводы по раскрытой в реферате теме, необходимо привести список фактически использованной литературы, на которую даны сноски в реферате. Список использованных источников должен оформляться с указанием автора, наименования источника, места издания, издательства, года издания, а также страниц источника, использованного в реферате.

В конце, после «Заключения», следует поставить дату написания работы и подпись студента – автора реферата.

Зачет реферата. Выполненный реферат студент защищает в процессе собеседования с преподавателем.