

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Финк Анастасия Федоровна
Должность: Проректор по учебной работе
Дата подписания: 01.07.2026 10:41:24
Уникальный программный ключ:
2431bd5130e74d20a9fc74baab365dd497e3afa3

ЧОУ ВО «Гольяттинская академия управления»
кафедра связей с общественностью



Б1.О.18

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Учебная дисциплина	Основы маркетинга
По направлению подготовки	38.03.02 «Менеджмент»
Профиль (программа бакалавриата)	«Бизнес-аналитика в управленческой деятельности»
Форма обучения	Заочная

Программа дисциплины рассмотрена (актуализирована) и
утверждена на заседании кафедры связей с общественностью

Протокол заседания № 11 от «05» июня 2026 г.

Заведующий кафедрой Шнякина Юлия Равильевна

Вид учебной работы		Всего по учебному плану	Количество часов													
			Курсы, сессии													
			1 курс			2 курс			3 курс			4 курс			5 курс	
			Уст.	Зим.	Лет.	Уст.	Зим.	Лет.	Уст.	Зим.	Лет.	Уст.	Зим.	Лет.	Уст.	Зим.
Контактная работа (всего)		12				2	10									
в том числе:																
лекции		4				2	2									
практические занятия		8					8									
контроль самостоятельной работы (КСР)																
Самостоятельная работа		60				60										
Виды промежуточной аттестации		Зачет				Зачет										
ОБЩАЯ трудоемкость дисциплины	Часы:	72				2	70									
	Зач. ед.:	2														

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины – освоение современных знаний по теории рынка, его конъюнктуры, маркетинговых исследований и приобретение необходимых практических навыков в области прикладного маркетинга.

Задачи дисциплины:

- познакомиться с сущностью, принципами, целями и функциями маркетинга, его основными рабочими понятиями и элементами;
- освоить методы изучения рынка и формирования спроса на продукцию.

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В УЧЕБНОМ ПЛАНЕ

Учебная дисциплина «Основы маркетинга» относится к дисциплинам обязательной части Блока 1. Дисциплины (модули). Изучение данной дисциплины базируются на материале, изученном в рамках дисциплины «Общая управленческая подготовка». Дисциплина, при изучении которой будут использоваться знания, умения и навыки, приобретённые в результате изучения данной дисциплины, - «Маркетинговая аналитика» «Стратегический менеджмент». Также прохождение обучающимися данной дисциплины поможет им в дальнейшей профессиональной деятельности.

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Результаты освоения образовательной программы (компетенции обучающихся) устанавливаются в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом по направлению подготовки и профессиональными стандартами, соответствующими профессиональной деятельности выпускников, а также на основе анализа требований работодателей, предъявляемых к выпускникам. Планируемые результаты обучения по дисциплине (знания, умения, навыки) обеспечивают достижение результатов освоения образовательной программы.

Шифр и название компетенции	Индикаторы компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ОПК – 2 Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для	ОПК-2.1. Осуществляет сбор, обработку и анализ данных, необходимых для	Знать: -методы сбора информации, способы и вид ее представления Уметь: -использовать современный инструментарий для проведения маркетингового анализа

решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем;	решения поставленных управленческих задач.	Владеть: - навыками сбора информации и проведения маркетингового анализа
	ОПК-2.3. Применяет современный инструментарий и ИИАС с целью сбора, обработки, интерпретации данных и решения управленческих задач в ключевых сферах деятельности организации	Знать: - современный инструментарий с целью сбора, обработки данных и решения управленческих задач; Уметь: -использовать методы обработки, интерпретации данных для решения управленческих задач; Владеть: - навыками сбора, обработки, интерпретации данных и решения управленческих задач
ОПК – 4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций;;	ОПК-4.1. Проводит анализ рыночной среды. с использованием результатов маркетинговых исследований	Знать: - основные направления проведения маркетинговых исследований и методы сбора информации; - особенности проведения маркетинговых кампаний в различных регионах и организациях; Уметь: - анализировать конкуренцию и выбирать способы повышения конкурентоспособности компании; -выбирать эффективные способы и инструменты маркетинговых исследований; Владеть: - навыками анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса для подготовки обоснованных решений

5. СТРУКТУРА И ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

2 курс

Раздел, модуль	Подраздел, тема	Виды учебной работы					Промежуто чная аттестация в часах	Форма текущего контроля	Формируемые компетенции
		Контактная работа (в часах)			Самостоятельная работа				
		лекции	практичес кие занятия	КСР	в часах	формы организации самостоятельной работы			
	Тема 1. Введение в маркетинг	2	2		10	Повторение пройденного материала, изучение дополнительного теоретического материала		Устный опрос	ОПК-4.1
	Тема 2. История, функции и виды маркетинговых исследований	-	1		10	Повторение пройденного материала, изучение дополнительного теоретического материала, подготовка к тестированию		Устный опрос, тестирование	ОПК-4.1 ОПК-2.1
	Тема 3. Сегментирование рынка и выбор целевых сегментов	-	1		10	Повторение пройденного материала, изучение дополнительного теоретического материала		Проверка выполненных заданий	ОПК-2.3
	Тема 4. Организация маркетинговых кампаний	-	1		10	Повторение пройденного материала, изучение дополнительного теоретического материала		Проверка выполненных заданий	ОПК-2.3
	Тема 5. Основные инструменты маркетинга	1	1		10	Повторение пройденного материала, изучение дополнительного теоретического материала		Устный опрос	ОПК-4.1
	Тема 6. Аналитика в маркетинге	-	1		5	Повторение пройденного материала, изучение дополнительного		Проверка выполненных заданий	ОПК-4.1

						теоретического материала			
	Тема 7. Современные технологии маркетинга	1	1		5	Повторение пройденного материала, изучение дополнительного теоретического материала, подготовка докладов		Устный опрос Выступление с докладом	ОПК-4.1
Форма промежуточной аттестации Зачет						Подготовка к промежуточной аттестации			
Итого		4	8		60	-			
		72							

6. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Основные понятия маркетинга

Тема 1. Введение в маркетинг

Маркетинг. Компетенции маркетинга. Концепции маркетинговой деятельности. Основные проблемы и тенденции маркетинга. Маркетинговое планирование. Ценностно-ориентированное управление. Стратегическое планирование. Стратегическое планирование в подразделениях. Маркетинговый план организации.

Тема 2. История, функции и виды маркетинговых исследований

История развития маркетинга. Маркетинговые исследования. Функции реализуемые маркетинговыми исследованиями. Виды и типология маркетинговых исследований. Анализ потребительских рынков. Анализ деловых рынков. Маркетинговые исследования и прогнозирование спроса. Система маркетинговых исследований. Процесс маркетингового исследования. Оценка эффективности маркетинга. Прогнозирование спроса.

Тема 3. Сегментирование рынка и выбор целевых сегментов

Уровни сегментирования рынка. Сегментирование потребительских рынков. Сегментирование потребительских рынков по поведенческому признаку. Сегментирование деловых рынков. Выбор целевых сегментов рынка.

Тема 4. Организация маркетинговых кампаний

Виды маркетинговых кампаний. Планирование и организация деятельности маркетинговых кампаний. Этапы проведения маркетинговых кампаний. Участники маркетинговой деятельности.

Раздел 2. Организация маркетинговых кампаний

Тема 5. Основные инструменты маркетинга

Виды инструментов маркетинга. Товарная политика. Ценовая политика. Сбытовая политика. Политика продвижения. Задачи маркетинга и его цели. Принципы маркетинга. Инструменты маркетинга. Маркетинг как концепция рыночного управления.

Тема 6. Аналитика в маркетинге

Важность маркетинговой аналитики. Ключевые принципы аналитики в маркетинге. С чего начать маркетинговый анализ. Распространённые ошибки при проведении маркетингового анализа. Понятие аналитического текста. Виды аналитических текстов. Основные характеристики.

Тема 7. Современные технологии маркетинга

Виды современных маркетинговых технологий. Общее понимание разницы между Push технологией и методики завлечения. 9 приемов использования технологии завлечения клиентов. 6 приемов использования технологии подталкивания

Сравнение маркетинговых технологий. 5 действенных тактик контент — маркетинга

7. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩИХСЯ

В рамках данной учебной дисциплины обучающиеся выполняют самостоятельную внеаудиторную работу в виде повторения пройденного материала по всем темам, отвечают на вопросы устного опроса по темам 1, 2, 5 и 7, изучают дополнительный теоретический материал по темам 1-7, готовят доклады к семинару-дискусии по теме 7, готовятся к проверочному тесту по теме 2 и промежуточной аттестации.

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При изучении данной дисциплины используются следующие образовательные технологии:

Тема занятия	Вид образовательной технологии	Форма проведения занятия
Тема 1. Введение в маркетинг	<i>Традиционная технология</i>	Лекция
		<i>Практическое занятие</i>
Тема 2. История, функции и виды маркетинговых исследований	<i>Традиционная технология</i>	<i>Практическое занятие</i>
		<i>Тест</i>
Тема 3. Сегментирование рынка и выбор целевых сегментов	<i>Традиционная технология</i>	<i>Практическое занятие</i>
Тема 4. Организация маркетинговых кампаний	<i>Традиционная технология</i>	<i>Практическое занятие</i>
Тема 5. Основные инструменты маркетинга	<i>Традиционная технология</i>	<i>Лекция</i>
		<i>Практическое занятие</i>
Тема 6. Аналитика в маркетинге	<i>Традиционная технология</i>	<i>Практическое занятие</i>
Тема 7. Современные технологии маркетинга	<i>Интерактивная технология</i>	Лекции
		<i>Семинар-дискуссия</i>

9. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

9.1. Формы контроля по дисциплине

Текущий контроль. В процессе изучения учебной дисциплины обучающиеся выполняют практические задания, готовятся устному опросу, к семинару-дискусии, к проверочному тесту. Результаты выполнения заданий являются основанием для выставления оценок текущего контроля по данной учебной дисциплине. Выполнение всех

заданий является обязательным для всех обучающихся. Обучающиеся, не выполнившие в полном объеме все задания, не допускаются к сдаче зачет по данной учебной дисциплине.

Промежуточная аттестация. Для контроля усвоения обучающимися данной дисциплины учебным планом предусмотрен зачет, который проводится в форме устного ответа на теоретический вопрос.

9.2. Оценочные материалы (оценочные средства) для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине представлены в фондах оценочных средств.

Промежуточная аттестация.

Список вопросов для подготовки к зачету

1. Сущность и содержание маркетинга. Основные рабочие понятия маркетинга.
2. Эволюция концепций маркетинга.
3. Цели и функции маркетинга.
4. Принципы маркетинга.
5. Классификация видов маркетинга.
6. Характеристика микро- и макросреды предприятия.
7. Наблюдение и эксперимент, их виды и характеристика.
8. Необходимость и сущность сегментирования рынка. Требования к сегменту.
9. Сегментирование рынка по потребителям (товары народного потребления и товары производственного назначения).
10. Товарная политика: сущность, цели, задачи, этапы, направления.
11. Товар и товарная единица. Классификация товаров.
12. Многоуровневые модели товара и их роль в маркетинговой деятельности фирмы.
13. Жизненный цикл товара, его фазы, их характеристика, стратегии фирмы.
14. Товарный ассортимент и товарная номенклатура, их характеристика. Управление товарным ассортиментом.
15. Новые товары в маркетинговой деятельности предприятия. Уровни новизны товара.
16. Упаковка товара: определение, виды, функции и проблемы. Маркировка товара.
17. Сервис: определение, принципы предоставления, виды и роль в конкурентоспособности товара.
18. Фирменный стиль, его составляющие и роль в конкурентоспособности товара и формы.
19. Конкурентоспособность товара, ее составляющие и пути достижения.
20. Процесс принятия покупателем решения о покупке.
21. Поведение покупателя, его мотивы и факторы, оказывающие влияние на него.

22. Ценовая политика предприятия, ее цели, задачи, значение в маркетинговой деятельности. Ценовой механизм.
23. Сущность, функции цены и ее роль в маркетинговой деятельности предприятия.
24. Система цен.
25. Установление базовой цены и приспособление цены к текущей ситуации на рынке.
26. Сущность сбытовой политики, ее цели и задачи.
27. Сбытовой механизм.
28. Каналы распределения, определение, их необходимость и функции.
29. Розничная торговля, ее сущность и функции. Виды магазинов.
30. Товародвижение: понятие, элементы и их характеристика.
31. Коммуникативная политика в маркетинге: понятие, цели, участники, элементы.
32. Продвижение товара как элемент коммуникативной политики предприятия.
33. Каналы продвижения.
34. Стимулирование сбыта, его сущность, роль и виды.
35. Реклама: сущность, функции и роль в маркетинговой деятельности предприятия.
36. Мотивы рекламных обращений и их характеристика.
37. Основные виды аналитических текстов.
38. План формирования аналитики.
39. Особенности маркетинговой аналитики.
40. Опрос как структурированный метод исследования.
41. Анкета, ее структура. Виды вопросов и требования к ним.
42. Эффективность маркетинговой кампании.
43. Анализ маркетинговой кампании.
44. Аналитический отчет в маркетинге.
45. Опрос: понятие, виды, достоинства и недостатки.
46. Опрос как свободный метод исследования.
47. Сущность, необходимость, функции и этапы управления маркетингом.
48. Стратегическое планирование маркетинговой деятельности предприятия.
49. Эффективность маркетинговой кампании.
50. Анализ маркетинговой кампании.
51. План маркетинга, его необходимость и характеристика основных элементов.
52. Маркетинговое исследование: понятие, цели, задачи.
53. Сущность маркетинговой информации и виды её сборов.
54. Понятие сегментации рынка.
55. Маркетинговая среда: понятие, роль, задачи.
56. Современные технологии в маркетинге.

Порядок проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине для инвалидов и лиц с ОВЗ предусмотрен Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

10. РЕСУРСНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

Для проведения занятий лекционного типа по данной дисциплине используются аудитории с медиа-оборудованием (проектор, экран, ноутбук) и учебной мебелью.

Для проведения занятий семинарского типа (практических занятий) по данной дисциплине используются аудитории с медиа-оборудованием (проектор, экран, ноутбук) и учебной мебелью и/или компьютерные классы, оснащенные компьютерами с доступом в Интернет и необходимым программным обеспечением.

Для самостоятельной работы обучающихся используется помещение для самостоятельной работы обучающихся, оснащенное компьютерами с необходимым программным обеспечением и доступом в Интернет и электронную информационно-образовательную среду вуза.

Для проведения контроля самостоятельной работы по данной дисциплине используются аудитории с медиа-оборудованием (проектор, экран, ноутбук) и учебной мебелью и/или компьютерные классы, оснащенные компьютерами с доступом в Интернет и необходимым программным обеспечением, а также доступом в электронно-образовательную среду организации.

Для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по данной дисциплине используются аудитории с медиа-оборудованием (проектор, экран, ноутбук) и учебной мебелью и/или компьютерные классы, оснащенные компьютерами с доступом в Интернет и необходимым программным обеспечением, а также доступом в электронно-образовательную среду организации.

10.1 Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства.

№ п/п	Наименование	Тип ресурса
1	Microsoft Windows	Лицензионное соглашение Microsoft - Open Value Subscription для решений Education Solutions №V8265046 Сублицензионный договор АО «СофтЛайн Трейд» № /131 от 10.07.2020. Срок действия договора - бессрочный
2	Microsoft Office	
3	Microsoft Office Visio	
4	СПС КонсультантПлюс - справочно-правовая система отечественного производства	ЛД ООО "Консультант" дог. № 251 от 01.01.2024 с с ДС № 5, 6. Срок действия договора - бессрочный

5	Антивирус Касперского 10 для Windows Workstations (Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition. 250-499 Node 2 year Educational Renewal License)	Сублицензионный договор АО «СофтЛайн Трейд» №Tr000947217 от 04.12.2025 срок действия 10.02.2026 - 11.02.2028. Тип лицензии - проприетарная
---	--	--

10.2. Перечень свободно распространяемого программного обеспечения

1. СПС КонсультантПлюс - справочно-правовая система отечественного производства в свободном доступе в интернет;
2. 7-Zip – архиватор;
3. Google Chrome - бесплатный веб-браузер;
4. Сервисы Google – облачные сервисы.

В соответствии с Положением о создании специальных условий для инвалидов и лиц с ОВЗ информационно-технологическая база образовательного процесса предусматривает использование материально-технических средств с учетом различных нозологий инвалидов и лиц с ОВЗ.

11. ЛИТЕРАТУРА

11.1. Основная литература

№ п/п	Библиографическое описание	Тип	Количество в библиотеке
1.	Егоров, Ю. Н. Основы маркетинга : учебник / Ю. Н. Егоров. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Инфра-М, 2024. - 291 с. - ISBN 978-5-16-101915-3 (online). - ЭБС Знаниум. - URL: https://znanium.ru/catalog/document?id=436755	учебник	ЭБС
2.	Резник, Г. А. Маркетинг : учеб. пособие / Г. А. Резник. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Инфра-М, 2023. - 198 с. - ISBN 978-5-16-109399-3 (online). - ЭБС Знаниум. - URL: https://znanium.ru/catalog/document?id=417786	учебное пособие	ЭБС
3.	Маркетинг : учеб. пособие / под ред. И. М. Синяевой. - Москва : Вузовский учебник, 2026. - 383 с. - ISBN 978-5-16-100398-5 (online). - ЭБС Знаниум. - URL: https://znanium.ru/catalog/document?id=476472	учебное пособие	ЭБС

11.2. Дополнительная литература

1. Казакова, Н. А. Маркетинговый анализ : учеб. пособие / Н. А. Казакова. - Москва : Инфра-М, 2023. - 240 с. - ISBN 978-5-16-101119-5 (online). - ЭБС Знаниум. - URL: <https://znanium.ru/catalog/document?id=417704>
2. Маркетинг : создание и донесение потребительской ценности : учебник / под общ. ред. И. И. Скоробогатых, Р. Р. Сидорчука, С. Н. Андреева. - Москва : Инфра-М, 2025. - 588 с. - ISBN

978-5-16-107289-9 (online). - ЭБС Знаниум. - URL:
<https://znanium.ru/catalog/document?id=463713>

3. Наумов, В. Н. Маркетинг : учебник / В. Н. Наумов. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Инфра-М, 2024. - 409 с. - ISBN 978-5-16-109308-5 (online). - ЭБС Знаниум - URL:
<https://znanium.ru/catalog/document?id=446999>
4. Рыжикова, Т. Н. Аналитический маркетинг: что должен знать маркетинговый аналитик : учеб. пособие / Т. Н. Рыжикова. - Москва : Инфра-М, 2026. - 288 с. - ISBN 978-5-16-100661-0 (online). - ЭБС Знаниум. - URL: <https://znanium.ru/catalog/document?id=471422>
5. Современный маркетинг: традиции и тенденции : монография / Р. М. Ахметшин [и др.] ; под ред. Н. В. Каленской. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2025. - 193 с. - ISBN 978-5-394-06226-1. - ЭБС Знаниум. - URL: <https://znanium.ru/catalog/document?id=461394>

Периодические издания:

1. Менеджмент в России и за рубежом: журнал. - УБД ИВИС. - URL:
<https://eivis.ru/browse/publication/18786>.
2. Вестник Московского университета. Серия 10. Журналистика : научный журнал. – URL:
<https://eivis.ru/browse/publication/9346>

11.3. Современные профессиональные базы данных, информационные справочные системы, электронные библиотечные системы:

1. Znanium: электронно-библиотечная система. – URL: <http://znanium.ru>.
2. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека. – URL: <https://elibrary.ru/>.
3. Цифровая библиотека IPRsmart. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/>.
4. Консультант плюс: справочно-правовая система. – URL: T:\consultantplus\cons.exe.
5. УБД ИВИС. – URL : <https://eivis.ru/basic/details>.
6. Электронная библиотека ТАУ. – URL: <http://83.234.207.58/MarcWeb2/Default.asp>.

12.МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение обучающимся дисциплины предполагает посещение лекций и практических занятий, участие в семинаре-дискуссии, тест. При подготовке к лекции и для выполнения самостоятельной работы обучающемуся необходимо прочитать материал предыдущей лекции, стремясь к пониманию всех понятий и утверждений. По дисциплине проводятся следующие виды лекций: лекция-презентация – лекция информационного характера, предполагающая объяснения преподавателя с иллюстративным изложением материала.

При работе над докладами к семинару-дискуссии обучающемуся следует

самостоятельно проводить анализ поставленного вопроса с использованием аналитического инструментария, изучать дополнительную литературу. Выступление с докладом и устные ответы на вопросы являются элементами текущего контроля и оцениваются преподавателем. Полученные отметки учитываются при выставлении зачета.

Освоение дисциплины предполагает выполнение практических заданий (практики) во время контактной работы с преподавателем либо в часы самостоятельной работы. Все практические задания дисциплины базируются на использовании результатов реальных статистических отчетов, предоставляемых преподавателями во время занятий и размещенных в локальной сети Академии и электронной информационно-образовательной среде. Выполненные практические работы сдаются на проверку преподавателю одним из следующих способов: сохранение в электронной информационно-образовательной среде, отправка преподавателю на почтовый ящик. При отправке преподавателю выполненной работы по почте обучающемуся следует обеспечить личную идентификацию. Как правило, в теме или тексте письма указывается курс, ФИО обучающегося, дисциплина, тема, по которой выполнена работы. Отдельные практические работы могут быть проверены преподавателем непосредственно в аудитории. Результаты проверки выполненных работ доводятся до сведения обучающегося во время аудиторных занятий, в часы КСР, размещаются в электронной информационно-образовательной среде.

Для закрепления приобретенных знаний, умений и навыков, для развития способностей к самообучению в дисциплине предусмотрена самостоятельная работа. Самостоятельная работа может выполняться обучающимся дома или в аудиториях Академии, специально отведенных для самостоятельной работы и оснащенных необходимым техническим и программным обеспечением, доступом к ЭИОС и ЭБС. Для успешного выполнения самостоятельной работы обучающемуся рекомендуется заранее ознакомиться с перечнем заданий и графиком ее выполнения. Подготовка к лекциям и практическим занятиям с последующим участием в устном опросе предполагает: систематическое чтение конспектов лекций, учебников и источников дополнительной литературы; работу со справочниками и нормативными документами; аналитическую обработку, составление таблиц и схем для систематизации изученного материала; ответы на контрольные вопросы и составление плана и/или тезисов ответов. Подготовка к тестированию предполагает: чтение конспекта лекций, учебников и источников дополнительной литературы для поиска ответов на примерные вопросы теста; составление плана и/или тезисов ответов.

Для выполнения практических заданий самостоятельной работы по данной дисциплине в домашних условиях (за пределами Академии) обучающемуся необходим персональный компьютер (планшет) и программный пакет Microsoft Office не ниже 10

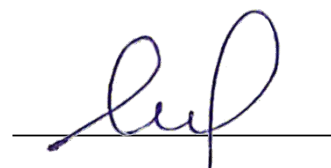
версии. Самостоятельная работа сопровождается методическими указаниями, размещенными в локальной сети Академии и электронной информационно-образовательной среде. Методические указания содержат формулировку задания, примерную технологию выполнения, формат сдачи выполненной работы. Преподаватель во время аудиторных занятий заранее обсуждает с обучающимися задание самостоятельной работы и порядок ее сдачи. Консультации по выполнению самостоятельных работ, обсуждение отметок и допущенных ошибок, защита отдельных видов самостоятельных работ осуществляется во время КСР на кафедре управления и связей с общественностью или в аудитории по расписанию. Консультации преподавателя по выполнению самостоятельной работы могут осуществляться посредством асинхронного (почта, ЭИОС) и синхронного (zoom, сети) коммуникационного взаимодействия по предварительной договоренности с преподавателем. Выполняемые самостоятельные работы являются элементами текущего контроля и оцениваются преподавателем. Полученные отметки учитываются при выставлении зачета.

Формой промежуточной аттестации выступает зачет. Зачет выставляется по результатам устного ответа на теоретический вопрос. Критерии выставления зачета озвучиваются преподавателем на первых занятиях по дисциплине.

13. ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

Составил:

Ишкильдина С.А., к.т.н., доцент



(подпись)

Заведующий кафедрой:

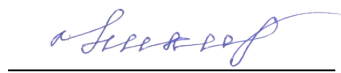
Шнякина Ю.Р., к.э.н., доцент



(подпись)

Заведующий выпускающей кафедры:

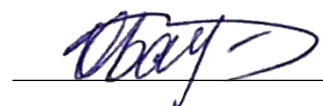
Никитина Н.В., д.э.н., доцент



(подпись)

Директор БИК

Балакина О.В.



(подпись)

Начальника ООУП

Фирсова С.В.



(подпись)