Автономная некоммерческая организация
высшего образования

Уральский институт фондового рынка

Кафедра менеджмента и маркетинга

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат 02AA015500B9B277974BD4E8E7991CCA59
Владелец АНО ВО "УИФР"
Действителен с 08.04.2025 по 08.07.2026

МАРКЕТИНГ

Рабочая программа дисциплины

для обучающихся по направлению
42.03.01 Реклама и связи с общественностью (уровень бакалавриата)
всех направленностей (профилей) программ
по всем формам обучения

Екатеринбург
2025

Маркетинг: Рабочая программа дисциплины. - Екатеринбург: УИФР, 2025. - 28 с.

Рабочая программа как базовый элемент учебно-методического обеспечения по дисциплине составлена на основании ФГОС ВО и учебных планов УИФР по указанным направлениям и профилям подготовки.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры Менеджмента и маркетинга. Протокол заседания № 1 от 28 августа 2025 г.

© Уральский институт фондового рынка, 2025.
Учебное издание
Формат 60Х90/16. Гарнитура TimesNewRoman
Усл. п.л. _____ Изд. № _____ –. Тираж ____ экз.
Заказ № ___
Отпечатано в Уральском институте фондового рынка

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. Программно-методические материалы

1.1 Общая характеристика дисциплины

1.2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций

1.3 Объем дисциплины и распределение часов по темам

1.4 Тематический план изучения дисциплины

Раздел 2. Самостоятельная работа студентов

2.1 Виды самостоятельной работы студентов и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

2.2 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Раздел 3. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Раздел 4. Оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

4.1 Перечень компетенций, оценивание формирования которых предусмотрено в процессе текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине

4.2 Формы и методы проведения текущего контроля освоения дисциплины и указания по их выполнению

4.3 Оценочные средства промежуточной аттестации для оценивания уровня формирования компетенций, соотнесенного с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

4.4 Показатели и критерии оценивания текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

4.5 Процедуры оценивания знаний, умений и навыков

4.6 Особенности проведения текущей и промежуточной аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Раздел 5. Методические рекомендации преподавателям по организации обучения, а также материально-техническая база, необходимая для освоения дисциплины

5.1 Интерактивные и инновационные технологии обучения

5.2 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Лист регистрации изменений в рабочей программе

РАЗДЕЛ 1. ПРОГРАММНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

1.1 Общая характеристика дисциплины

Дисциплина **Маркетинг** включена в основную образовательную программу по указанным направлениям и профилям подготовки (в обязательную часть программы бакалавриата).

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучающихся следующих компетенций:

УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

ОПК-1. Способен создавать востребованные обществом и индустрией медиатексты и (или) медиапродукты, и (или) коммуникационные продукты в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем

ПК-1. Способен организовывать и осуществлять маркетинговые, рекламные и PR исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга, в том числе, в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Цель изучения дисциплины и ее соответствие целям образовательной программы: - подготовка специалистов для организации устойчивого функционирования и развития корпорации в конкурентной среде на основе гармонизации интересов потребителей и корпорации.

Задачи изучения дисциплины:

- дать знания об организации проведения комплексных исследований рынка;
- дать понятие товарного ассортимента и научить подходам по его формированию;
- изучить понятие и виды каналов распределения, принципы выбора каналов распределения,
- изучить систему организации системы товародвижения и продаж;
- изучить создание системы маркетинговых коммуникаций по продвижению товаров или услуг.

1.2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций

Результатами обучения по дисциплине, соотнесенными с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций, являются:

Компетенция	Индикатор достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограни-	**ИДК-УК-2.2.** Умеет анализировать альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов; разрабатывать план, определять целевые этапы и основные направления работ.	**Знать:** - Теоретические основы и методы ситуационного анализа (SWOT, PEST, 5 сил Портера) для выявления альтернативных путей достижения маркетинговых целей. - Принципы и инструменты сегментации рынка, позиционирования и разработки маркетингового комплекса (4P), которые составляют основу для формирования альтернативных стратегий. - Критерии и показатели (KPI) для оценки эффективности и сравнительного анализа различных маркетинговых решений и

чений		планов. **Уметь:** - Разрабатывать структурированный маркетинговый план, включающий постановку измеримых целей (SMART), определение ключевых мероприятий, сроков и ответственных лиц. - Определять целевые этапы (контрольные точки) и основные направления работ (например, исследовательское, рекламное, продуктовое) в рамках реализуемого маркетингового плана. **Владеть:** - Методами проектного планирования для разработки дорожной карты (roadmap) или календарного плана маркетингового проекта с разбивкой на этапы. - Навыками формирования системы контроля исполнения плана, включая отслеживание ключевых показателей (KPI) и корректировку мероприятий по итогам контрольных точек.
	ИДК-УК-2.3. Владеет методиками разработки цели и задач проекта; методами продолжительности и стоимости проекта, а также потребности в ресурсах.	**Знать:** - Методологии постановки целей и задач маркетингового проекта (например, SMART, OKR) и принципы их декомпозиции на тактические этапы. - Основные методы и инструменты оценки продолжительности, сроков и трудоемкости маркетинговых проектов (метод критического пути, диаграммы Ганта, оценка по стадиям жизненного цикла проекта). - Принципы и методики расчета стоимости (бюджетирования) маркетингового проекта и определения потребности в ресурсах (человеческих, финансовых, материальных, информационных). **Уметь:** - Формулировать конкретные, измеримые и достижимые цели и задачи для маркетингового проекта (например, запуск нового продукта, проведение рекламной кампании), увязанные со стратегией компании. - Определять и оценивать продолжительность этапов маркетингового проекта, строить его календарный план и выявлять критические точки, влияющие на сроки. - Рассчитывать бюджет маркетингового проекта, обосновывать потребность в ресурсах (например, специалисты, рекламные площадки, программное обеспечение) и оптимально их распределять. **Владеть:** - Навыком применения методик целеполагания (SMART) для формализации целей маркетингового проекта и его ключевых результатов. - Навыками использования программных

		средств (например, MS Project, GanttPRO, Trello) для планирования сроков, отслеживания продолжительности работ и управления ресурсами в рамках маркетингового проекта. - Методами составления и контроля бюджета маркетингового проекта, а также навыками адаптации плана при изменении доступных ресурсов или стоимости работ.
ОПК-1. Способен создавать востребованные обществом и индустрией медиатексты и (или) медиапродукты, и (или) коммуникационные продукты в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем	**ИДК-ОПК-1.1.** Выявляет отличительные особенности медиатекстов, и (или) медиапродуктов, и (или) коммуникационных продуктов разных медиасегментов и платформ	**Знать:** - Специфику, преимущества и ограничения ключевых медиасегментов и платформ (социальные сети, ТВ, цифровые медиа, наружная реклама, блоги) с точки зрения воздействия на потребителя. - Особенности создания и восприятия коммуникационных продуктов (рекламные ролики, посты в соцсетях, статьи, пресс-релизы) для разных каналов и их роль в интегрированных маркетинговых коммуникациях (IMC). **Уметь:** - Анализировать рыночную ситуацию, генерировать и сравнивать альтернативные маркетинговые стратегии (например, "снижение цены", "увеличение рекламного бюджета", "модификация продукта") для достижения поставленных целей. - Адаптировать содержание и форму маркетингового сообщения (коммуникационного продукта) под специфику выбранной медиаплатформы и сегмента для повышения вовлеченности целевой аудитории. **Владеть:** - Навыками создания прототипов или макетов маркетинговых сообщений (например, поста для соцсетей, сценария видеоролика) с учетом лучших практик и особенностей конкретных медиаканалов.
	ИДК-ОПК-1.2. Осуществляет подготовку текстов рекламы и связей с общественностью и (или) иных коммуникационных продуктов различных жанров и форматов в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем	**Знать:** - Специфику жанров и форматов текстов для рекламы и связей с общественностью (пресс-релиз, коммерческое предложение, пост для соцсетей, сценарий видео, SMM-контент) и предъявляемые к ним требования. - Нормы и стилистические особенности русского и иностранного языков, применяемые в профессиональных маркетинговых коммуникациях, включая правила орфографии, пунктуации, грамматики и принципы адаптации контента. - Основы визуальных и иных знаковых систем (семантика изображений, цветовая палитра, инфографика, мемы, аудиоряд) и их роль в усилении воздействия коммуникационного продукта. **Уметь:**

		- Создавать эффективные тексты для различных маркетинговых целей и каналов (digital, печать, ТВ), строго соблюдая языковые нормы и правила целевого языка (русского или иностранного). - Адаптировать содержание, стиль и тон коммуникационного продукта под конкретный жанр, формат и целевую аудиторию, учитывая психологические аспекты восприятия. - Комбинировать текстовые сообщения с элементами иных знаковых систем (визуал, звук, верстка) для создания целостного и impactful маркетингового сообщения. **Владеть:** - Навыками копирайтинга и редактирования для создания убедительных и грамотных текстов в рамках заданных жанров рекламы и PR. - Навыками работы с инструментами создания и оценки контента (например, сервисы проверки орфографии, SEO-анализаторы, платформы для создания графики) для обеспечения соответствия языковым и формальным требованиям. - Методами интеграции текстового контента с визуальными и аудиальными компонентами для производства комплексных коммуникационных продуктов (например, поста для Instagram, рекламного ролика, презентации).
ПК-1. Способен организовывать и осуществлять маркетинговые, рекламные и PR исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга, в том числе, в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	**ИДК-ПК-1.1.** Участвует в планировании, подготовке и проведении маркетинговых, рекламных и PR исследований рынка, конкурентов, целевой аудитории и продукта с использованием инструментов комплекса маркетинга, в том числе, в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	**Знать:** - Теоретические основы и критерии анализа медиатекстов (целевая аудитория, цель сообщения, стилистика, верстка) и медиапродуктов (формат, бизнес-модель, каналы дистрибуции) в контексте маркетинговых коммуникаций. **Уметь:** - Анализировать медиапродукты (например, рекламную интеграцию на YouTube vs. баннерную кампанию на сайте) и определять их эффективность для достижения конкретных маркетинговых целей. **Владеть:** - Методикой аудита медиапотребления целевой аудитории и выбора релевантных медиаплатформ для размещения коммуникационных продуктов.
	ИДК-ПК-1.2. Разрабатывает план и методы проведения маркетинговых, рекламных и PR исследований на основании целей, проблем, возможностей и ожиданий клиента, с применением цифровых инструментов, интернет-технологий для сбора и ана-	**Знать:** - Теоретические основы и критерии анализа медиатекстов (целевая аудитория, цель сообщения, стилистика, верстка) и медиапродуктов (формат, бизнес-модель, каналы дистрибуции) в контексте маркетинговых коммуникаций. **Уметь:** - Проводить сравнительный анализ медиатекстов (например, пост в Instagram vs. статья на новостном портале) и выявлять

	лиза данных и методов интернет-аналитики.	их отличительные особенности, обусловленные платформой и сегментом. **Владеть:** - Навыками контент-анализа и декомпозиции медиатекстов для идентификации их ключевых характеристик и скрытых маркетинговых сообщений. - Навыками применения методов сравнительного анализа (например, cost-benefit analysis, матрица "затраты-результаты") для выбора оптимального маркетингового решения из числа альтернативных.

Текущий контроль по дисциплине обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины. Он осуществляется в процессе проведения занятий. Текущий контроль реализуется в форме контрольной работы, деловых игр, коллоквиумов, семинарских занятий.

Промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине обеспечивает оценивание результатов обучения по дисциплине. Промежуточная аттестация реализуется в форме **экзамена.**

Результаты освоения дисциплины достигаются за счет использования в процессе обучения активных и интерактивных методов и технологий формирования заданных компетенций у студентов.

Взаимосвязь индикаторов достижения компетенций с оценочными средствами для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

Индикаторы достижения компетенций	**Оценочные средства для текущего контроля**	**Оценочные средства для промежуточной аттестации по уровням результатов освоения дисциплины: знать (З), уметь (У), владеть навыками (Н)**
ИДК-УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений **ИДК-ОПК-1.** Способен создавать востребованные обществом и индустрией медиа-тексты и (или) медиапродукты, и (или) коммуникационные продукты в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем **ПК-1.** Способен органи-	Темы 1 – 8 устный опрос, контрольные работы, текущее тестирование, подготовка мультимедиа сообщений / докладов / рефератов / материалов-презентаций и т.п., решение ситуационных задач, участие в тематических дискуссиях (круглых столах, пресс-конференциях, дебатах и т.п.), коллоквиум, деловая / ролевая / имитационная игра, кейс – задание	*Знать:* экзамен / зачет, в том числе, в форме тестирования, собеседования, письменного опроса, выполнения индивидуальных заданий *Уметь:* экзамен / зачет, в том числе, в форме решения разноуровневых задач, выполнения индивидуальных заданий, выполнения расчетно-графических работ, анализа профессиональных кейсов *Владеть навыками:* экзамен / зачет, в том числе, в форме решения разноуровневых расчетно-графических задач, анализа профессиональных кейсов, выполнения заданий по проектированию и моделированию различных компонентов профессиональной деятельности

Индикаторы достижения компетенций	Оценочные средства для текущего контроля	Оценочные средства для промежуточной аттестации по уровням результатов освоения дисциплины: знать (З), уметь (У), владеть навыками (Н)
зовывать и осуществлять маркетинговые, рекламные и PR исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга, в том числе, в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»		

1.3 Объем дисциплины и распределение часов по темам

Объем дисциплины и виды учебной работы

Виды занятий	Форма обучения: очная	Форма обучения: заочная
Общая трудоемкость	180	180
Контактная работа (включая текущий контроль успеваемости):	54	18
- занятия лекционного типа	18	12
- занятия семинарского типа	36	6
- промежуточная аттестация	1	1
Самостоятельная работа (СР)	125	162
Курсовая работа	-	-
Форма промежуточной аттестации	Экзамен	Экзамен

Распределение часов дисциплины по темам и видам работ

Очная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего часов	в том числе		
		Лекции	Семинары	СР
Тема 1. Основные понятия маркетинга	16	2	5	9
Тема 2. Стратегические и конъюнктурные приоритеты маркетинга	28	2	5	21
Тема 3. Критерии и методы сегментирования рынка	24	2	5	17
Тема 4. Товар и его коммерческие характеристики	24	2	5	17
Тема 5. Виды цен и особенности их применения	24	2	5	17
Тема 6. Маркетинговые коммуникации	24	2	5	17
Тема 7. Организация оптовой и розничной торговли	24	3	3	18
Тема 8. Подходы к организационному построению службы маркетинга	15	3	3	9
ИТОГО:	***179***	***18***	***36***	***125***

Распределение часов дисциплины по темам и видам работ

Заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего часов	в том числе		
		Лекции	Семинары	СР
Тема 1. Основные понятия маркетинга	16	1	-	15
Тема 2. Стратегические и конъюнктурные приоритеты маркетинга	28	2	1	25
Тема 3. Критерии и методы сегментирования рынка	24	2	1	21
Тема 4. Товар и его коммерческие характеристики	24	2	1	21
Тема 5. Виды цен и особенности их применения	24	1	1	22
Тема 6. Маркетинговые коммуникации	24	2	1	21
Тема 7. Организация оптовой и розничной торговли	24	1	1	22
Тема 8. Подходы к организационному построению службы маркетинга	15	1	-	14
ИТОГО:	***179***	***12***	***6***	***161***

1.4 Тематический план изучения дисциплины

Тема 1. Основные понятия маркетинга.

Основные понятия маркетинга, его цели, принципы и функции. Сущность, содержание и инструментарий маркетинга. Современные концепции маркетинга. Методологические основы и методы маркетинговой деятельности. Виды и объекты маркетинга. Комплекс маркетинга. Процесс управления маркетингом.

Взаимосвязь маркетинга с бизнес-планированием создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов).

Тема 2. Стратегические и конъюнктурные приоритеты маркетинга.

Стратегия маркетинга и критерии ее выбора. Стратегия и система маркетинга: их особенности. Маркетинговая среда организации. Комплексное исследование товарного рынка. Методика проведения маркетингового исследования. Подготовка аналитического отчета о состоянии рынка. Система маркетинговой информации и методы ее сбора. Информационное обеспечение маркетинга на базе мировых информационных ресурсов. Стратегический анализ в маркетинге.

Этапы маркетинговых исследований. Критерии, форма и требования по подготовке аналитического отчета о конкурентоспособности фирмы. Элементы системы маркетинговой информации и методы ее сбора.

Тема 3. Критерии и методы сегментирования рынка.

Сегментация рынка. Специфика сегментирования рынка.

Методы сегментирования рынка с целью обеспечения конкурентоспособности организации.

Требования к выбору целевых сегментов. Позиционирование товара на рынке. Марка и марочная политика.

Тема 4. Товар и его коммерческие характеристики.

Товар в маркетинговой деятельности. Разработка продукции. Оценка конкурентоспособности товара. Жизненный цикл товара и характеристика его стадий. Управление ассортиментом. Формирование товарной политики и рыночной стратегии. Товарные стратегии фирм.

Тема 5. Виды цен и особенности их применения.

Методы расчета цен. Ценовые стратегии. Разработка ценовой политики. Особенности ценообразования в маркетинге. Бизнес-планирование ценообразования в новых организациях (направлениях, видах деятельности)

Тема 6. Маркетинговые коммуникации.

Маркетинг и маркетинговые коммуникации. Формирование спроса и стимулирование сбыта. Продвижение продукции. Виды и средства рекламы. Паблик рилейшинс и товарная пропаганда. Методы персональных продаж. Классификация методов и средств стимулирования реализации продукции. Формы краткосрочного стимулирования. Виды скидок и условия их применения. Выбор методов и средств для стимулирования реализации продукции с целью обеспечения конкурентоспособности организации.

Тема 7. Организация оптовой и розничной торговли.

Маркетинговые службы в организациях торговли. Торговые посредники и их классификация, каналы распределения: уровни и типы организации. Дилеры и дистрибьюторы. Виды рекламы в оптовой и розничной торговле

Товародвижение. Логистика. Специфика бизнес-планирования оптовой и розничной торговли в новых организациях (направлениях, видах деятельности).

Тема 8. Подходы к организационному построению службы маркетинга.

Организация деятельности маркетинговой службы. Основные подходы к созданию службы маркетинга в новых организациях (направлениях, видах деятельности).

Планирование в системе маркетинга. Бюджет маркетинга. Маркетинговый контроль. Контроль и контроллинг в системе маркетинга. Маркетинг в системе контроллинга. Специфика маркетинговой деятельности на внутренних и внешних рынках. Особенности и инструменты международного маркетинга. Маркетинговые стратегии обеспечения конкурентоспособности.

РАЗДЕЛ 2. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

2.1 Виды самостоятельной работы студентов и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

Виды самостоятельной работы: конспектирование первоисточников и другой учебной и научной литературы; проработка учебного материала (по конспектам лекций, учебной и научной литературе); работа в электронной библиотечной системе; работа с тестами и вопросами для самопроверки; подготовка к зачету или экзамену.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся: методические указания по самостоятельной работе студентов по данной дисциплине (в библиотеке вуза); учебная и методическая литература в библиотеке и электронной библиотеке вуза; отведенное для самостоятельной работы время занятий в компьютерных классах вуза, включая работу со специализированным программным обеспечением, информационными справочными системами.

Формы самостоятельной работы студентов по темам:

Разделы и темы дисциплины	Виды самостоятельной работы
Тема 1. Основные понятия маркетинга	*Репродуктивные занятия*, направленные на закрепление изученного материала: составление конспектов лекций, выполнение типовых заданий. *Продуктивная деятельность*, направленная на осмысление и интерпретацию материала, формулировку личной точки зрения, формирование критического мышления: подготовка докладов, написание эссе, разработка схем и таблиц по пройденной теме. *Исследовательская деятельность*, связанная с самостоятельным поиском и анализом информации, формулировкой выводов, обоснованием гипотез: подготовка проектов, участие в участие в тематических дискуссиях (круглых столах, пресс-конференциях, дебатах и т.п.), создание аналитических обзоров по теме. *Практическая деятельность*, направленная на применение знаний в условиях, приближенных к профессиональной деятельности: выполнения заданий по проектированию и моделированию различных компонентов профессиональной деятельности, анализ профессиональных кейсов, решение ситуационных задач, подготовка творческих проектов.
Тема 2. Стратегические и конъюнктурные приоритеты маркетинга	*Репродуктивные занятия*, направленные на закрепление изученного материала: составление конспектов лекций, выполнение типовых заданий. *Продуктивная деятельность*, направленная на осмысление и интерпретацию материала, формулировку личной точки зрения, формирование критического мышления: подготовка докладов, написание эссе, разработка схем и таблиц по пройденной теме. *Исследовательская деятельность*, связанная с самостоятельным поиском и анализом информации, формулировкой выводов, обоснованием гипотез: подготовка проектов, участие в участие в тематических дискуссиях (круглых столах, пресс-конференциях, дебатах и т.п.), создание аналитических обзоров по теме. *Практическая деятельность*, направленная на применение знаний в условиях, приближенных к профессиональной деятельности: выполнения заданий по проектированию и моделированию различных компонентов профессиональной деятельности, ана-

	лиз профессиональных кейсов, решение ситуационных задач, подготовка творческих проектов.
Тема 3. Критерии и методы сегментирования рынка	*Репродуктивные занятия*, направленные на закрепление изученного материала: составление конспектов лекций, выполнение типовых заданий. *Продуктивная деятельность*, направленная на осмысление и интерпретацию материала, формулировку личной точки зрения, формирование критического мышления: подготовка докладов, написание эссе, разработка схем и таблиц по пройденной теме. *Исследовательская деятельность*, связанная с самостоятельным поиском и анализом информации, формулировкой выводов, обоснованием гипотез: подготовка проектов, участие в участие в тематических дискуссиях (круглых столах, пресс-конференциях, дебатах и т.п.), создание аналитических обзоров по теме. *Практическая деятельность*, направленная на применение знаний в условиях, приближенных к профессиональной деятельности: выполнения заданий по проектированию и моделированию различных компонентов профессиональной деятельности, анализ профессиональных кейсов, решение ситуационных задач, подготовка творческих проектов.
Тема 4. Товар и его коммерческие характеристики	*Репродуктивные занятия*, направленные на закрепление изученного материала: составление конспектов лекций, выполнение типовых заданий. *Продуктивная деятельность*, направленная на осмысление и интерпретацию материала, формулировку личной точки зрения, формирование критического мышления: подготовка докладов, написание эссе, разработка схем и таблиц по пройденной теме. *Исследовательская деятельность*, связанная с самостоятельным поиском и анализом информации, формулировкой выводов, обоснованием гипотез: подготовка проектов, участие в участие в тематических дискуссиях (круглых столах, пресс-конференциях, дебатах и т.п.), создание аналитических обзоров по теме. *Практическая деятельность*, направленная на применение знаний в условиях, приближенных к профессиональной деятельности: выполнения заданий по проектированию и моделированию различных компонентов профессиональной деятельности, анализ профессиональных кейсов, решение ситуационных задач, подготовка творческих проектов.
Тема 5. Виды цен и особенности их применения	*Репродуктивные занятия*, направленные на закрепление изученного материала: составление конспектов лекций, выполнение типовых заданий. *Продуктивная деятельность*, направленная на осмысление и интерпретацию материала, формулировку личной точки зрения, формирование критического мышления: подготовка докладов, написание эссе, разработка схем и таблиц по пройденной теме. *Исследовательская деятельность*, связанная с самостоятельным поиском и анализом информации, формулировкой выводов, обоснованием гипотез: подготовка проектов, участие в участие в тематических дискуссиях (круглых столах, пресс-конференциях, дебатах и т.п.), создание аналитических обзоров по теме. *Практическая деятельность*, направленная на применение знаний в условиях, приближенных к профессиональной деятельности: выполнения заданий по проектированию и моделированию различных компонентов профессиональной деятельности, анализ профессиональных кейсов, решение ситуационных задач, подготовка творческих проектов.
Тема 6. Маркетинговые коммуникации	*Репродуктивные занятия*, направленные на закрепление изученного материала: составление конспектов лекций, выполнение типовых заданий.

	Продуктивная деятельность, направленная на осмысление и интерпретацию материала, формулировку личной точки зрения, формирование критического мышления: подготовка докладов, написание эссе, разработка схем и таблиц по пройденной теме. *Исследовательская деятельность*, связанная с самостоятельным поиском и анализом информации, формулировкой выводов, обоснованием гипотез: подготовка проектов, участие в участие в тематических дискуссиях (круглых столах, пресс-конференциях, дебатах и т.п.), создание аналитических обзоров по теме. *Практическая деятельность*, направленная на применение знаний в условиях, приближенных к профессиональной деятельности: выполнения заданий по проектированию и моделированию различных компонентов профессиональной деятельности, анализ профессиональных кейсов, решение ситуационных задач, подготовка творческих проектов.
Тема 7. Организация оптовой и розничной торговли	*Репродуктивные занятия*, направленные на закрепление изученного материала: составление конспектов лекций, выполнение типовых заданий. *Продуктивная деятельность*, направленная на осмысление и интерпретацию материала, формулировку личной точки зрения, формирование критического мышления: подготовка докладов, написание эссе, разработка схем и таблиц по пройденной теме. *Исследовательская деятельность*, связанная с самостоятельным поиском и анализом информации, формулировкой выводов, обоснованием гипотез: подготовка проектов, участие в участие в тематических дискуссиях (круглых столах, пресс-конференциях, дебатах и т.п.), создание аналитических обзоров по теме. *Практическая деятельность*, направленная на применение знаний в условиях, приближенных к профессиональной деятельности: выполнения заданий по проектированию и моделированию различных компонентов профессиональной деятельности, анализ профессиональных кейсов, решение ситуационных задач, подготовка творческих проектов.
Тема 8. Подходы к организационному построению службы маркетинга	*Репродуктивные занятия*, направленные на закрепление изученного материала: составление конспектов лекций, выполнение типовых заданий. *Продуктивная деятельность*, направленная на осмысление и интерпретацию материала, формулировку личной точки зрения, формирование критического мышления: подготовка докладов, написание эссе, разработка схем и таблиц по пройденной теме. *Исследовательская деятельность*, связанная с самостоятельным поиском и анализом информации, формулировкой выводов, обоснованием гипотез: подготовка проектов, участие в участие в тематических дискуссиях (круглых столах, пресс-конференциях, дебатах и т.п.), создание аналитических обзоров по теме. *Практическая деятельность*, направленная на применение знаний в условиях, приближенных к профессиональной деятельности: выполнения заданий по проектированию и моделированию различных компонентов профессиональной деятельности, анализ профессиональных кейсов, решение ситуационных задач, подготовка творческих проектов.

2.2 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Самостоятельная работа студентов развивает самостоятельность мышления, способствует формированию научных интересов, приобретению навыков самостоятельной работы с литературой, приобщает к научно-исследовательской деятельности, помогает освоить практику написания научных трудов, технику научной работы, работы со специализированным программным обеспечением, приемы оформления текста рукописи и т. д.

Занятия семинарского типа в значительной степени ориентируются на применение полученных во время лекции знаний, на отработку и систематизацию предметных и общеучебных способов деятельности (умений), способов оптимального поиска и переработки информации. Самостоятельные работы студентов с использованием опорных методических материалов (методические рекомендации, методические указания, тетради на печатной основе, инструкции, алгоритмические предписания в содержании информационных технологий и др.) задают ориентировочную основу учебной деятельности, позволяют оперативно корректировать их работу, оказывать индивидуальную помощь и поддержку, совершенствовать ее качество. Все это в конечном итоге позволяет на основе оперативной обратной связи повысить управляемость учебным процессом.

Подготовку к каждому занятию семинарского типа каждый студент должен начать с ознакомления с планом занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений студенту необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме занятия и по возможности подготовить по нему презентацию. Если программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы занятия, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

Структура занятия семинарского типа

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы занятие может состоять из четырех-пяти частей:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины.
2. Доклад и/ или выступление с презентациями по проблеме занятия.
3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия.
4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.
5. Подведение итогов занятия.

Первая часть – обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний студентов. Примерная продолжительность — до 15 минут.

Вторая часть — выступление студентов с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов занятия. Обязательный элемент доклада – представление и анализ статистических данных, обоснование социальных последствий любого экономического факта, явления или процесса.

Примерная продолжительность — 20 - 25 минут.

После докладов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам.

Примерная продолжительность – до 15 - 20 минут.

Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение, а замет идет обсуждение результатов. Если практическое задание должно

было быть выполнено дома, то на занятии семинарского типа преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно).

Примерная продолжительность – 15 - 20 минут.

Занятие семинарского типа заканчивается подведением итогов. Студентам должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования.

Примерная продолжительность — 5 минут.

Практические советы по подготовке презентации, доклада

– готовьте отдельно: печатный текст + слайды + раздаточный материал

– слайды – визуальная подача информации, которая должна содержать минимум текста, максимум изображений, несущих смысловую нагрузку, выглядеть наглядно и просто;

– текстовое содержание презентации – устная речь или чтение, которая должна включать аргументы, факты, доказательства и эмоции;

– рекомендуемое число слайдов 17 - 22;

– обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего; план сообщения; краткие выводы из всего сказанного; список использованных источников;

– раздаточный материал – должен обеспечивать ту же глубину и охват, что и живое выступление: люди больше доверяют тому, что они могут унести с собой, чем исчезающим изображениям, слова и слайды забываются, а раздаточный материал остается постоянным осязаемым напоминанием; раздаточный материал важно раздавать в конце презентации; раздаточный материалы должны отличаться от слайдов, должны быть более информативными.

Доклад, согласно толковому словарю русского языка Д.Н. Ушакова: «… сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию».

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям вуза и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом-презентацией включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключение, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчики должны знать и уметь:

– сообщать новую информацию; использовать технические средства;

– хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия; дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы;

– четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут);

– иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления

Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике. Вступление должно содержать: название, сообщение основной идеи, современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов, живую интересную форму изложения, акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудиовизуальных и визуальных материалов.

Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

Виды самостоятельной работы студентов, обеспечивающие реализацию цели и решение задач данной дисциплины:

- подготовка к семинарским занятиям;
- изучение тем в рамках самостоятельной работы;
- выполнение контрольных и творческих заданий;
- подготовка и сдача зачета (и/или экзамена).

Самостоятельная работа студентов должна способствовать более глубокому усвоению изучаемой дисциплины, формировать навыки исследовательской работы и ориентировать студентов на приобретение навыков применения теоретических знаний на практике.

Структура самостоятельной работы включает три основных этапа: подготовительный или ориентировочный, исполнительный и контрольно-диагностический. В рамках указанных этапов последовательно выполняются следующие учебные действия: анализ учебного задания и сроков его выполнения, поиск способов и средств его выполнения; планирование хода выполнения задания и прогнозирование возможных затруднений, проверка, оценка и самооценка полученных результатов. Структуру самостоятельной работы студенты не только должны знать, но и применять эти знания в своей деятельности.

Процесс изучения учебного предмета можно рассматривать как последовательное погружение студента в содержание изучаемого материала под "весом" собственных знаний. Однако в нем выделяются три этапа, качественно различных по своим задачам и видам выполняемых действий.

1-вый этап Рассмотрение выделенных компонентов текста учебной литературы. Задача: понять все, что бросается в глаза и легко запоминается, и разделить текст на интересное, главное и второстепенное.

На этом этапе не требуется прилагать усилия для заучивания чего-либо. Обозревается весь учебный предмет, но пропускаются не только подробности, а даже большая часть текста. Процесс изучения начинается ознакомлением со структурой учебного материала. Она анализируется на протяжении этапа все подробнее и подробнее вплоть до первого продумывания категориального аппарата.

Перелистывать материал нужно внимательно, не пропуская страниц. Полезно задерживаться на интересном, но не останавливаться надолго, не прилагать ощутимых усилий для запоминания, увиденного и прочитанного, но пытаться сопоставить его с тем, что уже знакомо, и понять его смысл. Если не получилось, то, не задерживаясь, нужно идти дальше. После того как выписаны термины и определения, следует пролистать учебник еще раз и прочесть вслух, четко произнося слова, все термины и их определения. Это поможет научиться правильно произносить новые слова.

2-й этап. Беглое чтение всего учебного материала. Задача: понять все что можно понять, не углубляясь в тщательный разбор, основное внимание уделяя теоретической части материала.

На этом этапе выполняется, беглое сквозное чтение всей теоретической части учебного материала, чтобы выявить и понять основные категории, взаимосвязи между ними. Для выполнения поставленной задачи студентам рекомендуется:

Бегло два раза прочесть всю теоретическую часть. При этом читать только основной текст, при чтении нигде не задерживаться, непонятные места пропускать, не прилагать усилия для запоминания прочитанного, стараться следить только за основным смыслом, содержанием текста. Быстро прочтя все от начала до конца, студент не успеет забыть то, что было вначале, и представит себе общую картину.

После этого студент вдумчиво должен прочесть, еще один раз, отмечая на полях непонятные места трех степеней сложности.

К первой степени сложности относят материал, который можно понять при самостоятельном разборе, так как имеется достаточно информации в той же главе. Вторую степень сложности представляет материал, который тоже можно понять самостоятельно, но для этого нужно обращаться и к другим главам учебника. К третьей степени сложности относится материал, заставляющий студента обратиться к другому источнику или к преподавателю, поскольку информации, найденной в учебнике, ему оказалось мало.

3-тий этап. Медленное чтение и разбор неясных вопросов. Задача: разобраться в сложном, материале, обратить внимание на взаимосвязи между понятиями. При этом выполняются следующие действия:

Медленное чтение всего учебника и разбор непонятных вопросов первой степени сложности. При необходимости пользоваться карандашом и бумагой. Читать все, ничего не пропуская.

Медленное чтение всего учебника и разбор непонятных вопросов второй степени сложности.

Для нахождения ответов на непонятные вопросы третьей степени сложности обратиться к дополнительной литературе или к преподавателю.

Самостоятельная работа на лекции

Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную деятельность студента. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим студентом.

Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Лучше если они будут собственными, чтобы не приходилось просить их у однокурсников и тем самым не отвлекать их во время лекции.

Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

РАЗДЕЛ 3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература

Бороздина, С. М. Маркетинг: учебно-методическое пособие / С. М. Бороздина. — Москва: МИСИ-МГСУ, ЭБС АСВ, 2024. — 54 с. — ISBN 978-5-7264-3404-9. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/147202.html (дата обращения: 03.10.2025). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

Дополнительная литература

Захарова, И. В. Маркетинг: учебное пособие / И. В. Захарова. — 2-е изд. — Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2024. — 166 с. — ISBN 978-5-4497-3479-2. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/142501.html (дата обращения: 03.10.2025). — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: https://doi.org/10.23682/142501

Периодические издания

1. Альманах «Лаборатория рекламы, маркетинга и PR». Режим доступа: http://www.advlab.ru/
2. Журнал «Практический маркетинг». Режим доступа: http://www.bci-marketing.ru/
3. Журнал «Редактор». Режим доступа: https://www.editor.ru/podcast/
4. Журнал «Реклама. Теория и практика». Режим доступа: https://grebennikon.ru/journal-8.html
5. Журнал «Реклама. Теория и практика». Каталог статей и материалов. Режим доступа: http://www.grebennikoff.ru/product/8/
6. Журнал «Сообщение» – ежемесячное периодическое издание «об интеллектуальном бизнесе и гуманитарных технологиях». Режим доступа: http://www.soob.ru
7. Журнал «CMS Magazine». Режим доступа: https://cmsmagazine.ru/journal/internet_marketing/
8. Журнал «Ingate». Режим доступа: https://blog.ingate.ru/
9. Журнал «PressFeed». Режим доступа: https://news.pressfeed.ru/
10. Интернет-журнал «DNative. Блог про SMM, подкасты, соцсети и маркетинг». Режим доступа: https://dnative.ru/
11. Профессиональный журнал о PR, маркетинге и рекламе. Режим доступа: http://www.pr-dialog.com
12. Рекламные идеи. Российский журнал о творческом брендинге. Режим доступа: http://www.advi.ru
13. Электронный научный журнал «Медиаскоп». Режим доступа: http://www.mediascope.ru/

Основной перечень специализированных ресурсов сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины

1. «Социальная реклама.РУ» - Информационно-аналитическое агентство. Новости. Ликбез. Аналитика. События. Медиа-библиотека. Режим доступа: https://www.socreklama.ru/
2. Авторский проект Вячеслава Теричева «Пиар.Ру» содержит материалы о практических аспектах деятельности субъектов PR-рынка. Режим доступа: http://www.piar.ru.
3. Все о рекламе, маркетинге и PR. Режим доступа: http://advertology.ru

4. Информационно-аналитический портал «Состав.Ру», посвященный российскому рынку рекламы, маркетинга и связей с общественностью. Режим доступа: http://www.sostav.ru.

5. Информационный портал «Пиар-лайф» посвящен всем сторонам деятельности по связям с общественностью. Основные разделы сайта: «Новости», «PR-сообщество», «PRбиблиотека», «Полит-клуб», «Адресная книга» и «Форум». Режим доступа: http://pr-life.ru.

6. Международный кодекс рекламной деятельности. Режим доступа: http://www.advesti.ru/law/kodeks

7. Официальный сайт Российской ассоциации по связям с общественностью (РАСО) содержит новости о ее деятельности, базу данных на участников, информацию о региональных подразделениях и т.п. Режим доступа: http://www.raso.ru.

8. Специализированный интернет-портал «Создание бренда» посвящен многочисленным аспектам этого процесса: рекламе, бизнесу, PR, маркетингу и собственно брендингу. Режим доступа: http://www.createbrand.ru.

9. Электронное информационное издание «PR-Info. Public Relations. Связи с общественностью в российском контексте». Интернет – издание содержит новости, материалы и обзоры по широкой проблематике связей с общественностью. Режим доступа: http://pr-info.ru.

Лицензионные ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины

Электронно-библиотечная система: по паролю. URL: http://www.iprbookshop.ru/ Предусмотрен режим для слабовидящих.

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в т.ч. отечественного производства, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы (информационные технологии), используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

– Microsoft Windows (лицензионное).

– Офисный пакет программ MicrosoftOffice, включающий текстовый редактор MicrosoftWord, электронную таблицу MicrosoftExcel, программу для подготовки презентаций MicrosoftPowerPoint, браузер InternetExplorer (лицензионное).

– Программный продукт 1С: Предприятие (лицензионное, отечественное производство)

– Информационная справочная система и база данных «Консультант+» http://www.consultant.ru/ (доступ по паролю) (лицензионное, отечественное производство)

– Студенческий информационно-справочный портал "Гарант-Образование" https://edu.garant.ru/ (свободно распространяемое, отечественное производство);

– Научная электронная библиотека – база данных eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/defaultx.asp (доступ свободный, отечественное производство);

– Scopus – единая база данных рецензируемой научной литературы. www.scopus.com (доступ свободный);

– Открытые базы данных Минфина России https://www.minfin.ru/ru/opendata/ (свободно распространяемое).

Особенности учебно-методического обеспечения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Студенты с ограниченными возможностями здоровья, в отличие от остальных студентов, имеют свои специфические особенности восприятия, переработки материала. Подбор и разработка учебных материалов для таких студентов производится с учетом того, чтобы предоставлять этот материал в различных формах так, чтобы инвалиды с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения - аудиально. Предусмотрено в случае необходимости создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей, альтернативную версию медиаконтентов, предусмотрена возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотрена доступность управления контентом с клавиатуры.

РАЗДЕЛ 4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

4.1 Перечень компетенций, оценивание формирования которых предусмотрено в процессе текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине

УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

ОПК-1. Способен создавать востребованные обществом и индустрией медиатексты и (или) медиапродукты, и (или) коммуникационные продукты в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем

ПК-1. Способен организовывать и осуществлять маркетинговые, рекламные и PR исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга, в том числе, в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

4.2 Формы и методы проведения текущего контроля освоения дисциплины и указания по их выполнению

Указания по выполнению контрольной работы

Контрольная работа по дисциплине выполняется в форме реферата по выбранной теме. Реферат должен соответствовать принятым в институте «Требованиям к оформлению письменных работ», в том числе требованиям к оригинальности таких работ.

Реферат – это вид учебно-исследовательской работы, выполненной на актуальную тему социологии в рамках профильной проблематики, отражающей основные направления исследования по данной дисциплине. В процессе работы над содержанием реферата должно быть осуществлено следующее – выбраны и проанализированы основные методологические подходы, теории и концепции по теме.

Рекомендуемый алгоритм подготовки реферата:

1. Определить научные подходы, теории, концепции, в рамках которых наиболее логично рассмотреть сущность темы и ее основных категорий;
2. Осуществить выбор литературы (зарубежной и отечественной), основываясь на которой можно раскрыть тему по заранее определенной логике ее представления;
3. Подготовить структуру (план реферата), разворачивание которой отражало бы как основные позиции в рамках различных управленческих дискурсов, так и анализ современных практик по выбранной теме реферата;
4. Разработать структуру реферата, которая включает основные составные части: введение, основная часть, заключение, список использованной литературы и источников, ссылки при цитировании обязательны;
5. Подготовить введение, которое включает краткое обоснование актуальности темы реферата, которое отражает то или иное направление научных исследований в рамках темы;
6. Подготовить основную часть, которая включает:

– описание значимых для темы научных теорий, взглядов, подходов, в рамках которых необходимо рассматривать тему; анализ базовых категорий;

– специфику становления, формирования, развития тех или иных управленческих процессов с точки зрения темы;

– анализ современного состояния, включая проблемы функционирования тех или иных аспектов управленческих практик;

– анализ основных этапов и закономерностей исторического развития общества должен быть проведен через призму патриотизма и гражданской ответственности

7. Подготовить заключение, которое включает резюмирование результатов работы в рамках темы реферата: краткое заключение об актуальности темы и изложение основных результатов, которые получены в процессе ее изучения;

8. Обучающийся может получить консультации у преподавателя в связи с согласованием структуры реферата или методологических аспектов раскрытия выбранной темы.

Критерии оценивания реферата

– Степень раскрытия сущности вопроса: а) соответствие плана теме реферата; б) соответствие содержания теме и плану реферата; в) полнота и глубина знаний по теме; г) обоснованность способов и методов работы с материалом; е) умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному вопросу (проблеме).

– Обоснованность выбора источников: а) оценка использованной литературы: привлечены ли известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные, сводки, справки и т.д.).

– Соблюдение требований к оформлению: а) насколько верно оформлены ссылки на используемую литературу, список литературы; б) оценка грамотности и культуры изложения (в т.ч. орфографической, пунктуационной, стилистической культуры), владение терминологией; в) соблюдение требований к объёму реферата.

Оценка «отлично» ставится, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

Оценка «хорошо» – основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

Оценка «удовлетворительно» – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

Оценка «неудовлетворительно» – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Работа на семинарских занятиях.

Семинарское занятие - это организационная форма обучения, регламентированная по времени и составу, целью которой является закрепление полученных на лекции, усвоенных в ходе самостоятельной работы знаний и умений. Основной задачей семинарских занятий является выработка у студентов умения выполнять различные практические работы (работать с учебником, первоисточниками, реферировать литературу, составлять тезисы). Подготовка к занятиям по первоисточникам, выступление с сообщениями расширяют знания студентов по курсу.

В процессе подготовки к семинарскому занятию, и в ходе его проведения, студент отвечает на вопросы преподавателя по основным положениям темы, выполняет самостоятельную работу по поиску соответствующей информации по проблемам, активно участвует в обсужде-

нии и решении отдельных ключевых проблем, выступает с аргументами по их логическому решению, используя новые способы их доказательства.

Текущий контроль на семинарском занятии предполагает оценку результатов самостоятельной работы, умения работать с первоисточником, составлять конспект; степень овладения навыками самостоятельного выступления с устным сообщением, ведения дискуссии и умения слушать партнера.

Формы текущего контроля успеваемости на семинарском занятии:

1. Выступление на семинаре, освещение одного из вопросов, заданных на предыдущем занятии и подготовленных на основании указанной преподавателем литературы.

2. Выполнение дополнительных заданий преподавателя (решение задач повышенной сложности, предлагаемых по усмотрению преподавателя).

4.3 Оценочные средства промежуточной аттестации для оценивания уровня формирования компетенций, соотнесенного с планируемыми результатами обучения по дисциплине

Оценочные средства промежуточной аттестации для оценивания уровня формирования компетенций, соотнесенного с планируемыми результатами обучения по дисциплине, в том числе в форме тестирования приведены в фондах оценочных средств по дисциплине

4.4 Показатели и критерии оценивания текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Текущий контроль по дисциплине обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины. Эта оценка должна учитывать результаты выполнения контрольной работы.

Критерии оценивания результатов освоения дисциплины в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации.

Система критериев оценивания, принятая в УИФР, опирается на три уровня освоения компонентов компетенций: пороговый, повышенный, продвинутый.

Компоненты компетенций	Признаки уровня освоения компонентов компетенций		
	пороговый	повышенный	продвинутый
Знания	Студент демонстрирует знание-знакомство, знание-копию: узнает объекты, явления и понятия, находит в них различия, проявляет знание источников получения информации, может осуществлять самостоятельно репродуктивные действия над знаниями путем самостоятельного воспроизведения и применения информации.	Студент демонстрирует аналитические знания: уверенно воспроизводит и понимает полученные знания, относит их к той или иной классификационной группе, самостоятельно систематизирует их, устанавливает взаимосвязи между ними, продуктивно применяет в знакомых ситуациях.	Студент может самостоятельно извлекать новые знания из окружающего мира, творчески их использовать для принятия решений в новых и нестандартных ситуациях.
Умения	Студент умеет корректно выполнять предписанные действия по инструкции,	Студент умеет самостоятельно выполнять действия (приемы, опе-	Студент умеет самостоятельно выполнять дей-

	алгоритму в известной ситуации, самостоятельно выполняет действия по решению типовых задач, требующих выбора из числа известных методов, в предсказуемо изменяющейся ситуации	рации) по решению нестандартных задач, требующих выбора на основе комбинации известных методов, в непредсказуемо изменяющейся ситуации	ствия, связанные с решением исследовательских задач, демонстрирует творческое использование умений (технологий)
Навыки	Студент демонстрирует готовность к решению ограниченного количества нетипичных задач при условии оказания ему методической помощи (например, постановка уточняющих вопросов), а также не готов решать практические задачи повышенной сложности и принимать профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении.	Студент демонстрирует готовность к самостоятельному решению ограниченного количества нетипичных задач, но испытывает трудности при решении практических задач повышенной сложности, позволяющих принимать профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении.	Студент готов решать практические задачи повышенной сложности, нетиповые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении.

При проведении текущей и промежуточной аттестации по дисциплине в рамках традиционной шкалы оценивания применяются следующие критерии:

Цифровое выражение	Словесное выражение	Описание
5	Отлично (зачтено)	всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умение свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, усвоивший основную литературу и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой
4	Хорошо (зачтено)	полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе практические задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе, способен к самостоятельному пополнению и обновлению знаний и умений в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности
3	Удовлетворительно (зачтено)	знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, выполняет практические задания, предусмотренные программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, но допускает погрешности в ответе и при выполнении заданий, обладая при этом необходимыми

		знаниями для их устранения под руководством преподавателя
2	Неудовлетворительно (не зачтено)	пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допущение студентом принципиальных ошибок в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка "неудовлетворительно" ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

4.5 Процедуры оценивания знаний, умений и навыков

Процедуры оценивания знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, представлены в методических материалах вуза «Положение об организации, формах и методах оценки качества освоения основной образовательной программы».

4.6 Особенности проведения текущей и промежуточной аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации указанных обучающихся создаются фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и 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. Такие оценочные средства создаются по мере необходимости с учетом различных нозологий. При проведении текущей и промежуточной аттестации для указанных лиц предусмотрено включение в учебный процесс различных посредников, включая тьюторов и уполномоченных по делам инвалидов.

Форма проведения текущей аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости таким студентам обеспечиваются соответствующие условия проведения занятий и аттестации, в том числе предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

РАЗДЕЛ 5. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИПРЕПОДАВАТЕЛЯМ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ, А ТАКЖЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1 Интерактивные и инновационные технологии обучения

При проведении учебных занятий преподаватели обеспечивают развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей).

Выбор методов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки педагогов, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья и т.д. В образовательном процессе рекомендуется использование социально-активных и рефлексивных методов обучения, технологий социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

5.2 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещение для самостоятельной работы, оснащенное компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в ЭИОС организации.

Помещения должны быть укомплектованы специализированной мебелью (учебные столы и стулья) и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (учебная доска, компьютер, видеопроектор). Компьютерный класс с установленным программным обеспечением.

Состав помещений, оборудования и технических средств обучения, необходимых для реализации дисциплины

№	Наименование помещения	Оборудование и технические средства обучения помещения
1	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Учебные столы и стулья; Учебная доска; Компьютер демонстрационный с монитором; Проектор демонстрационный (мультимедийный); Экран проекционный; Звукоусиливающее оборудование.
2	Компьютерный класс	Компьютерные столы и стулья; Компьютер демонстрационный с монитором; Компьютеры с мониторами; Звукоусиливающее оборудование,

		Наушники индивидуальные.
3	Помещение для самостоятельной работы	Учебные столы и стулья; Компьютеры с монитором с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду института; Проектор демонстрационный; Экран проекционный; Звукоусиливающее оборудование.

Особенности материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса с участием лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов различной нозологии, предусматриваются и реализуются по мере необходимости. Критерии и порядок создания таких условий указаны в Положении об организации образовательного процесса по образовательным программам для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в Уральском институте фондового рынка.

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ В РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

Номер протокола и дата заседания кафедры	Изменения
№ 1 от 25.08.2025	Утверждение рабочей программы в связи с введением ОПОП по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью