

Документ подписан простой электронной подписью.  
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 08.08.2025 13:53:21

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Самарский государственный экономический университет»**

**Институт**    Институт менеджмента  
**Кафедра**    Маркетинга, логистики и рекламы

**УТВЕРЖДЕНО**  
Ученым советом Университета  
(протокол № 10 от 22 мая 2025 г.)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

<b>Наименование дисциплины</b>	Б1.В.02 Консультационный проект
<b>Основная профессиональная образовательная программа</b>	43.03.01 Сервис программа Цифровой маркетинг

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

## Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

## 1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Консультационный проект входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Основы цифрового маркетинга

Последующие дисциплины по связям компетенций: Маркетинговые исследования, Управление рисками, Моделирование и прогнозирование маркетинговой деятельности, Ситуационный анализ и маркетинговые решения, Анализ данных и сквозная аналитика, Поисковый маркетинг и маркетинг в социальных сетях, Планирование и разработка рекламных кампаний, Событийный маркетинг, Ивент технологии, Социально-этический маркетинг, Международный маркетинг, Омниканальный маркетинг и воронка продаж, Связи с общественностью и управление репутацией, Маркетинг продукта и цены

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Консультационный проект в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-1 - Способен проводить маркетинговый анализ, направленный на выявление возможностей эффективного развития проекта торгово-промышленной выставки

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-1	ПК-1.1: Знать: особенности проведения маркетингового анализа, направленного на выявление возможностей эффективного развития проекта торгово-промышленной выставки	ПК-1.2: Уметь: проводить маркетинговый анализ, направленный на выявление возможностей эффективного развития проекта торгово-промышленной выставки	ПК-1.3: Владеть (иметь навыки): навыками проведения маркетингового анализа, направленного на выявление возможностей эффективного развития проекта торгово-промышленной выставки

ПК-7 - Способен к проведению работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-7	ПК-7.1: Знать: способы проведения работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	ПК-7.2: Уметь: проводить работы по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	ПК-7.3: Владеть (иметь навыки): навыками проведения работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

ПК-8 - Способен корректировать стратегии продвижения

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
ПК-8	ПК-8.1: Знать:	ПК-8.2: Уметь:	ПК-8.3: Владеть (иметь навыки):
	способы корректировки стратегии продвижения	корректировать стратегии продвижения	навыками корректировки стратегий продвижения

ПК-2 - Способен привлекать участников торгово-промышленных выставок и продвигать выставочные проекты

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
ПК-2	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности привлечения участников торгово-промышленных выставок и выставочных проектов	привлекать участников торгово-промышленных выставок и продвигать выставочные проекты	навыками привлечения участников торгово-промышленных выставок и продвижения выставочных проектов

ПК-3 - Способен подготавливать маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
ПК-3	ПК-3.1: Знать:	ПК-3.2: Уметь:	ПК-3.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности подготовки маркетинговых материалов о торгово-промышленных выставках	подготавливать маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках	навыками подготовки маркетинговых материалов о торгово-промышленных выставках

ПК-6 - Способен осуществлять подбор каналов продвижения и формировать систему показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
ПК-6	ПК-6.1: Знать:	ПК-6.2: Уметь:	ПК-6.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности подбора каналов продвижения и формирования системы показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	осуществлять подбор каналов продвижения и формировать систему показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	навыками подбора каналов продвижения и формирования системы показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

ПК-4 - Способен проводить исследования поведения конкурентов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
ПК-4	ПК-4.1: Знать:	ПК-4.2: Уметь:	ПК-4.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности проведения исследования поведения конкурентов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	проводить исследования поведения конкурентов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	навыками проведения исследования поведения конкурентов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

ПК-5 - Способен проводить исследование поведения пользователей в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
ПК-5	ПК-5.1: Знать:	ПК-5.2: Уметь:	ПК-5.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности проведения исследования поведения пользователей в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	проводить исследование поведения пользователей в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	навыками проведения исследования поведения пользователей в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

ПК-9 - Способен организовывать процесс анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управлению взаимоотношениями с потребителями продукции

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
ПК-9	ПК-9.1: Знать:	ПК-9.2: Уметь:	ПК-9.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности организации процесса анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управлению взаимоотношениями с потребителями продукции	организовывать процесс анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управлению взаимоотношениями с потребителями продукции	навыками организации процесса анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управлению взаимоотношениями с потребителями продукции

ПК-10 - Способен разрабатывать организационные схемы, стандарты и процедуры, а также выполнять руководство процессами постпродажного обслуживания и сервиса

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
ПК-10	ПК-10.1: Знать:	ПК-10.2: Уметь:	ПК-10.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности разработки организационных схем, стандартов и процедур, а также специфику	разрабатывать организационные схемы, стандарты и процедуры, а также выполнять	навыками разработки организационных схем, стандартов и процедур, а также подходами к

	руководства процессами постпродажного обслуживания и сервиса	руководство процессами постпродажного обслуживания и сервиса	руководству процессами постпродажного обслуживания и сервиса
--	--	--	--

### 3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

#### Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.			
	Сем 5	Сем 6	Сем 7	Сем 8
Контактная работа, в том числе:	36.15/1	36.15/1	36.15/1	36.15/1
Занятия лекционного типа	18/0.5	18/0.5	18/0.5	18/0.5
Занятия семинарского типа	18/0.5	18/0.5	18/0.5	18/0.5
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0	0.15/0	0.15/0	0.15/0
Самостоятельная работа:	53.85/1. 5	53.85/1. 5	53.85/1. 5	53.85/1. 5
Промежуточная аттестация	18/0.5	18/0.5	18/0.5	18/0.5
Вид промежуточной аттестации: Зачет	Зач	Зач	Зач	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108	108	108	108
Зачетные единицы	3	3	3	3

#### заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.			
	Сем 5	Сем 6	Сем 7	Сем 8
Контактная работа, в том числе:	4.15/0.1 2	4.15/0.1 2	4.15/0.1 2	4.15/0.1 2
Занятия лекционного типа	2/0.06	2/0.06	2/0.06	2/0.06
Занятия семинарского типа	2/0.06	2/0.06	2/0.06	2/0.06
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0	0.15/0	0.15/0	0.15/0
Самостоятельная работа:	85.85/2. 38	85.85/2. 38	85.85/2. 38	85.85/2. 38
Промежуточная аттестация	18/0.5	18/0.5	18/0.5	18/0.5
Вид промежуточной аттестации: Зачет	Зач	Зач	Зач	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108	108	108	108
Зачетные единицы	3	3	3	3

### 4. Содержание дисциплины

#### 4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Консультационный проект представлен в таблице.

#### Разделы, темы дисциплины и виды занятий

##### Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа			Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР		
			Практич. занятия	ИКР	ГКР	

1.	Бренд-маркетинг Графический дизайн	36	36			110	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3, ПК-8.1, ПК-8.2, ПК-8.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3, ПК-5.1, ПК-5.2, ПК-5.3, ПК-9.1, ПК-9.2, ПК-9.3, ПК-10.1, ПК-10.2, ПК-10.3	
2.	Дизайн-мышление и маркетинг инноваций	36	36			105,4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3, ПК-8.1, ПК-8.2, ПК-8.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3, ПК-5.1, ПК-5.2, ПК-5.3, ПК-9.1, ПК-9.2, ПК-9.3, ПК-10.1, ПК-10.2, ПК-10.3	
	Контроль	72						
	<b>Итого</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>0.6</b>		<b>215.4</b>		

**заочная форма**

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа			Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР		
			Практич. занятия			
1.	Бренд-маркетинг Графический дизайн	4	4		170	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3, ПК-8.1, ПК-8.2, ПК-8.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3, ПК-5.1, ПК-5.2, ПК-5.3, ПК-9.1, ПК-9.2, ПК-

							9.3, ПК-10.1, ПК-10.2, ПК-10.3	
2.	Дизайн-мышление и маркетинг инноваций	4	4			173,4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3, ПК-8.1, ПК-8.2, ПК-8.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3, ПК-5.1, ПК-5.2, ПК-5.3, ПК-9.1, ПК-9.2, ПК-9.3, ПК-10.1, ПК-10.2, ПК-10.3	
	Контроль	72						
	<b>Итого</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>0.6</b>		<b>343.4</b>		

## 4.2 Содержание разделов и тем

### 4.2.1 Контактная работа

#### Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Бренд-маркетинг Графический дизайн	лекция	Понятие и содержание бренда
		лекция	Содержание бренда на различных уровнях
		лекция	Внешние атрибуты бренда
		лекция	Позиционирование бренда и ребрендинг
		лекция	Основы дизайна
		лекция	Визуальные коммуникации
		лекция	Фирменный стиль
		лекция	Роль бренда компании в процессе продвижения выставочной деятельности
2.	Дизайн-мышление и маркетинг инноваций	лекция	Мышление как основа экономической деятельности
		лекция	Творческие подходы и приемы в практической деятельности
		лекция	Понятие и виды инноваций
		лекция	Процесс создания новых продуктов
		лекция	Роль и значение маркетинга в сфере инвестиций и накоплении капитала
		лекция	Роль и значения маркетинговой деятельности в социальной сфере
		лекция	Инструменты маркетинга на предприятиях, выпускающих уникальные товары
		лекция	Эффективность маркетинга на рынке посреднических услуг
		лекция	Творческие подходы и приемы в практической деятельности
лекция	Понятие и виды инноваций		

\*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

#### Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Бренд-маркетинг Графический дизайн	практическое занятие	Понятие и содержание бренда
		практическое занятие	Содержание бренда на различных уровнях
		практическое занятие	Внешние атрибуты бренда
		практическое занятие	Позиционирование бренда и ребрендинг
		практическое занятие	Основы дизайна
		практическое занятие	Визуальные коммуникации
		практическое занятие	Фирменный стиль
		практическое занятие	Роль бренда компании в процессе продвижения выставочной деятельности
		практическое занятие	Мышление как основа экономической деятельности
2.	Дизайн-мышление и маркетинг инноваций	практическое занятие	Творческие подходы и приемы в практической деятельности
		практическое занятие	Понятие и виды инноваций
		практическое занятие	Процесс создания новых продуктов
		практическое занятие	Роль и значение маркетинга в сфере инвестиций и накоплении капитала
		практическое занятие	Роль и значения маркетинговой деятельности в социальной сфере
		практическое занятие	Инструменты маркетинга на предприятиях, выпускающих уникальные товары
		практическое занятие	Эффективность маркетинга на рынке посреднических услуг
		практическое занятие	Творческие подходы и приемы в практической деятельности
		практическое занятие	Понятие и виды инноваций

\*\* семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

#### Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает 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, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

#### 4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Бренд-маркетинг Графический дизайн	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

2.	Дизайн-мышление и маркетинг инноваций	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
----	---------------------------------------	--

\*\*\* самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

## 5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

### 5.1 Литература:

#### Основная литература

1. Лебедева, Л. В. Организационное консультирование : учебник для вузов / Л. В. Лебедева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 154 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16583-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/563036>

Хотяшева, О. М. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для вузов / О. М. Хотяшева, М. А. Слесарев. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 326 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00347-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535910>

#### Дополнительная литература

1. Забродин, В. Ю. Управленческий консалтинг. Социологический подход : учебник для вузов / В. Ю. Забродин. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 130 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10127-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562972>

Консультирование и коучинг персонала в организации : учебник и практикум для вузов / Н. В. Антонова [и др.] ; под редакцией Н. В. Антоновой, Н. Л. Ивановой. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 370 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8176-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560363>

#### Литература для самостоятельного изучения

1.

### 5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Astra Linux Special Edition «Смоленск», «Орел»; РедОС ; ОС "Альт Рабочая станция" 10; ОС "Альт Образование" 10
2. МойОфис Стандартный 2, МойОфис Образование, Р7-Офис Профессиональный, МойОфис Стандартный 3, МойОфис Профессиональный 3

### 5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)

2. Государственная система правовой информации «Официальный интернет-портал правовой информации» (<http://pravo.gov.ru/>)

3. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)

4. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

### 5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. справочно-правовая система «Консультант Плюс»

2. справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

### 5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

## 5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

## 6. Фонд оценочных средств по дисциплине Консультационный проект:

### 6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	+
	Тестирование	+
	Практические задачи	+
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

**6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе**

**Профессиональные компетенции (ПК):**

ПК-1 - Способен проводить маркетинговый анализ, направленный на выявление возможностей эффективного развития проекта торгово-промышленной выставки

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
		ПК-1.1: Знать:	ПК-1.2: Уметь:
	особенности проведения маркетингового анализа, направленного на выявление возможностей эффективного развития проекта торгово-промышленной выставки	проводить маркетинговый анализ, направленный на выявление возможностей эффективного развития проекта торгово-промышленной выставки	навыками проведения маркетингового анализа, направленного на выявление возможностей эффективного развития проекта торгово-промышленной выставки
Пороговый	особенности проведения маркетингового анализа	проводить маркетинговый анализ	навыками проведения маркетингового анализа
Стандартный (в дополнение к пороговому)	возможности эффективного развития проектной деятельности	выявлять возможности эффективного развития проектной деятельности	способами выявления возможностей эффективного развития проектной деятельности
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	особенности эффективного развития проекта торгово-промышленной выставки	анализировать особенности эффективного развития проекта торгово-промышленной выставки	методами оценки эффективного развития проекта торгово-промышленной выставки

ПК-7 - Способен к проведению работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
		ПК-7.1: Знать:	ПК-7.2: Уметь:
	способы проведения работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	проводить работы по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	навыками проведения работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
Пороговый	способы продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	планировать продвижение в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	навыками продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
Стандартный (в дополнение к пороговому)	стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	разрабатывать стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	способами продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	способы проведения работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	совершенствовать способы проведения работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	методами оценки проведения работ по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
---	---	--	---

**ПК-8 - Способен корректировать стратегии продвижения**

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
	ПК-8.1: Знать:	ПК-8.2: Уметь:	ПК-8.3: Владеть (иметь навыки):
	способы корректировки стратегии продвижения	корректировать стратегии продвижения	навыками корректировки стратегий продвижения
Пороговый	методы продвижения	использовать методы продвижения	методами продвижения
Стандартный (в дополнение к пороговому)	стратегии продвижения	разрабатывать стратегии продвижения	стратегиями продвижения
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	способы корректировки стратегии продвижения	использовать способы корректировки стратегии продвижения	способами корректировки стратегии продвижения

**ПК-2 - Способен привлекать участников торгово-промышленных выставок и продвигать выставочные проекты**

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности привлечения участников торгово-промышленных выставок и выставочных проектов	привлекать участников торгово-промышленных выставок и продвигать выставочные проекты	навыками привлечения участников торгово-промышленных выставок и продвижения выставочных проектов
Пороговый	особенности привлечения участников торгово-промышленных выставок	привлекать участников торгово-промышленных выставок	привлечения участников торгово-промышленных выставок
Стандартный (в дополнение к пороговому)	способы привлечения участников торгово-промышленных выставок	продвигать выставочные проекты	способами привлечения участников торгово-промышленных выставок
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	особенности и способы привлечения участников торгово-промышленных выставок и выставочных проектов	привлекать участников торгово-промышленных выставок и продвигать выставочные проекты	технологиями и способами привлечения участников торгово-промышленных выставок и выставочных проектов

**ПК-3 - Способен подготавливать маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках**

Планируемые результаты	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>
------------------------	--

обучения по программе			
	ПК-3.1: Знать:	ПК-3.2: Уметь:	ПК-3.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности подготовки маркетинговых материалов о торгово-промышленных выставках	подготавливать маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках	навыками подготовки маркетинговых материалов о торгово-промышленных выставках
Пороговый	особенности маркетинговых материалов	подготавливать маркетинговые материалы	навыками подготовки маркетинговых материалов о выставках
Стандартный (в дополнение к пороговому)	особенности подготовки маркетинговых материалов о выставках	подготавливать маркетинговые материалы о выставках	навыками и способами подготовки маркетинговых материалов
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	особенности подготовки маркетинговых материалов о торгово-промышленных выставках	подготавливать маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках	навыками и технологиями подготовки маркетинговых материалов о торгово-промышленных выставках

ПК-6 - Способен осуществлять подбор каналов продвижения и формировать систему показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
	ПК-6.1: Знать:	ПК-6.2: Уметь:	ПК-6.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности подбора каналов продвижения и формирования системы показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	осуществлять подбор каналов продвижения и формировать систему показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	навыками подбора каналов продвижения и формирования системы показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
Пороговый	особенности подбора каналов продвижения	осуществлять подбор каналов продвижения	навыками подбора каналов продвижения
Стандартный (в дополнение к пороговому)	особенности формирования системы показателей эффективности продвижения	формировать систему показателей эффективности продвижения	навыками формирования системы показателей эффективности продвижения
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	особенности подбора каналов продвижения и формирования системы показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	осуществлять подбор каналов продвижения и формировать систему показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	навыками подбора каналов продвижения и формирования системы показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

ПК-4 - Способен проводить исследования поведения конкурентов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
		ПК-4.1: Знать:	ПК-4.2: Уметь:
	особенности проведения исследования поведения конкурентов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	проводить исследования поведения конкурентов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	навыками проведения исследования поведения конкурентов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
Пороговый	особенности проведения исследования поведения конкурентов	проводить исследования поведения конкурентов	навыками проведения исследования поведения конкурентов
Стандартный (в дополнение к пороговому)	особенности поведения конкурентов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	изучать поведения конкурентов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	способами изучения поведения конкурентов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	особенности проведения исследования поведения конкурентов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	проводить исследования поведения конкурентов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	навыками проведения исследования поведения конкурентов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

ПК-5 - Способен проводить исследование поведения пользователей в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
		ПК-5.1: Знать:	ПК-5.2: Уметь:
	особенности проведения исследования поведения пользователей в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	проводить исследование поведения пользователей в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	навыками проведения исследования поведения пользователей в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
Пороговый	особенности проведения исследования поведения потребителей	проводить исследование поведения пользователей	навыками проведения исследования поведения пользователей
Стандартный (в дополнение к пороговому)	особенности поведения пользователей в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	анализировать поведение пользователей в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	навыками изучения поведения пользователей в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	особенности проведения исследования поведения пользователей в информационно-	проводить исследование поведения пользователей в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	навыками проведения исследования поведения пользователей в информационно-

	телекоммуникационной сети "Интернет"		телекоммуникационной сети "Интернет"
--	--------------------------------------	--	--------------------------------------

ПК-9 - Способен организовывать процесс анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управлению взаимоотношениями с потребителями продукции

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
	ПК-9.1: Знать:	ПК-9.2: Уметь:	ПК-9.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности организации процесса анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управлению взаимоотношениями с потребителями продукции	организовывать процесс анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управлению взаимоотношениями с потребителями продукции	навыками организации процесса анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управлению взаимоотношениями с потребителями продукции
Пороговый	особенности организации процесса постпродажного обслуживания и сервиса	организовывать процесс постпродажного обслуживания и сервиса	навыками организации процесса постпродажного обслуживания и сервиса
Стандартный (в дополнение к пороговому)	особенности управления взаимоотношениями с потребителями продукции	организовывать процесс по управлению взаимоотношениями с потребителями продукции	навыками организации процесса по управлению взаимоотношениями с потребителями продукции
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	особенности организации процесса анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управлению взаимоотношениями с потребителями продукции	организовывать процесс анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управлению взаимоотношениями с потребителями продукции	навыками организации процесса анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управлению взаимоотношениями с потребителями продукции

ПК-10 - Способен разрабатывать организационные схемы, стандарты и процедуры, а также выполнять руководство процессами постпродажного обслуживания и сервиса

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
	ПК-10.1: Знать:	ПК-10.2: Уметь:	ПК-10.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности разработки организационных схем, стандартов и процедур, а также специфику руководства процессами постпродажного обслуживания и сервиса	разрабатывать организационные схемы, стандарты и процедуры, а также выполнять руководство процессами постпродажного обслуживания и сервиса	навыками разработки организационных схем, стандартов и процедур, а также подходами к руководству процессами постпродажного обслуживания и сервиса
Пороговый	особенности разработки организационных схем	разрабатывать организационные схемы	навыками разработки организационных схем

	постпродажного обслуживания и сервиса	постпродажного обслуживания и сервиса	постпродажного обслуживания и сервиса
Стандартный (в дополнение к пороговому)	особенности разработки стандартов и процедур постпродажного обслуживания и сервиса	разрабатывать стандарты и процедуры постпродажного обслуживания и сервиса	навыками разработки стандартов и процедур постпродажного обслуживания и сервиса
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	специфику руководства процессами постпродажного обслуживания и сервиса	выполнять руководство процессами постпродажного обслуживания и сервиса	подходами к руководству процессами постпродажного обслуживания и сервиса

### 6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Бренд-маркетинг Графический дизайн	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3, ПК-8.1, ПК-8.2, ПК-8.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3, ПК-5.1, ПК-5.2, ПК-5.3, ПК-9.1, ПК-9.2, ПК-9.3, ПК-10.1, ПК-10.2, ПК-10.3	Презентация, эссе, устный/письменный опрос, тестирование	зачет
2.	Дизайн-мышление и маркетинг инноваций	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3, ПК-8.1, ПК-8.2, ПК-8.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3, ПК-5.1, ПК-5.2, ПК-5.3, ПК-9.1, ПК-9.2, ПК-9.3, ПК-10.1, ПК-10.2, ПК-10.3	Презентация, эссе, устный/письменный опрос, тестирование	зачет

### 6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

#### Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Бренд-маркетинг Графический дизайн	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рассмотреть на примерах использование торговых марок производителями.</li> <li>2. Рассмотреть на примерах использование торговых марок продавцами.</li> <li>3. Рассмотреть на примерах использование общих торговых марок.</li> <li>4. Рассмотреть процесс принятия решения производителями и продавцами об использовании торговой марки.</li> <li>5. Восприятие потребителем цветовых сочетаний</li> <li>6. Восприятие формы</li> </ol>

	<p>7. Влияние шрифтов на восприятие бренда</p> <p>8. Опишите социокультурные факторы развития графического дизайна.</p> <p>9. Охарактеризуйте коммуникативную функцию дизайна рекламы.</p> <p>10. В чем состоит задача графического или визуального дизайна?</p>
Дизайн-мышление и маркетинг инноваций	<p>1. Мышление как основа экономической деятельности</p> <p>2. Креативность, креативное мышление, мышление как</p> <p>3. комбинаторная игра</p> <p>4. Творческое воображение и техника творчества</p> <p>5. Диагностика одаренности и креативности</p> <p>6. Каким образом объекты дизайн манипулирует массовым сознанием?</p> <p>7. Цели, функции и задачи маркетинга в сфере инвестиций</p> <p>8. Роль маркетинга в финансовой сфере экономики</p> <p>9. Инструменты маркетинга в процессе продвижения инвестиционных проектов</p> <p>10. Маркетинговые инструменты в строительном бизнесе</p> <p>11. Роль и значение маркетинга при застройке районов города и продажи недвижимого имущества</p> <p>12. Маркетинг в страховой деятельности</p> <p>13. Проблемы и перспективы развития маркетинга в страховании</p> <p>14. Роль маркетинга на предприятиях, выпускающих уникальные товары</p> <p>15. Маркетинг в оборонной промышленности</p> <p>16. Маркетинговая деятельность на рынке B2B</p> <p>17. Роль маркетинга на рынке посреднических услуг</p> <p>Проблемы развития маркетинга на рынке посреднических услуг</p>

#### Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы
Бренд-маркетинг Графический дизайн	<p>1. Понятие товара. Торговая марка.</p> <p>2. Товарная марка производителя. Товарная марка продавца. Общие товарные марки.</p> <p>3. Товарный знак. Регистрация товарного знака. Причины отказа в регистрации.</p> <p>4. Патентное право. Его преимущества и недостатки.</p> <p>5. Влияние торговых марок на сбыт и на потребителя.</p> <p>6. Бренд и товарный знак как конкурентное преимущество.</p> <p>7. Концепция создания бренда.</p> <p>8. Индивидуальность бренда. Уникальное торговое предложение.</p> <p>9. Восприятие бренда потребителем.</p> <p>10. Ценность бренда. Отличия бренда. Преимущества бренда.</p> <p>11. Ценности потребителя. Внешнее окружение.</p> <p>Поведение. Идентичность. Способности. Выбор марки.</p> <p>1 Специфика дизайна. Виды дизайна. Характеристика каждого вида.</p> <p>2. Понятие «стиль». Раскрыть содержание, критерии, дать определение.</p> <p>3. Зарождение зодчества</p> <p>4. Характерные особенности архитектуры Древнего Египта.</p> <p>Предметно-пространственная среда (мебель, ткани, посуда, стекло).</p> <p>5. Зодчество Древней Греции. Мебель Древней Греции, предметы утвари.</p> <p>6. Характерные особенности архитектуры Древнего Рима.</p> <p>Предметно-пространственная среда Древнего Рима.</p> <p>7. Характерные особенности архитектуры Византии. Предметно-пространственная среда (мебель, ткани, произведения прикладного искусства).</p>

	<p>8. Характерные особенности архитектуры Романского стиля. Предметы интерьера Романского стиля.</p> <p>9. Готический стиль (общее понятие). Архитектура. Предметно-пространственная среда (мебель, ткани, посуда, стекло).</p> <p>10. Интернациональная готика, раннеанглийская, украшенная.</p> <p>11. Ренессанс-архитектура (характерные особенности), предметно-пространственная среда.</p> <p>12. Характерные особенности архитектуры Барокко.</p> <p>13. Характерные особенности архитектуры Рококо.</p> <p>14. Характерные особенности архитектуры Классицизма.</p> <p>15. Характерные особенности архитектуры стиля Ампир.</p> <p>16. Основные европейские стили</p>
<p>Дизайн-мышление и маркетинг инноваций</p>	<p>1. Разработка сценария коммуникативных взаимодействий при реализации решения.</p> <p>2. Универсальные приемы разрешения противоречий.</p> <p>3. Пример применения приема идеальной модели.</p> <p>4. Пример применения приема промежуточного поля.</p> <p>5. Пример применения приема инверсии.</p> <p>6. Пример применения приема расширения пространства проблемы.</p> <p>7. Пример применения приема изменения внутренней структуры.</p> <p>8. Пример применения приема переноса.</p> <p>9. Пример применения приема самоорганизации.</p> <p>10. Пример применения приема динамизации.</p> <p>11. Пример действия принципа объединяющей цели.</p> <p>12. Пример действия принципа гармонии.</p> <p>Пример действия принципа самоочищающегося движения.</p> <p>1. Понятие и концепции маркетинга. Современные теории маркетинга</p> <p>2. Маркетинг в промышленности</p> <p>3. Покупательское поведение, факторы влияния и ситуации закупок на рынке B2B</p> <p>4. Отличия промышленного рынка от потребительского. Сегментирование на промышленном рынке.</p> <p>5. Специфика маркетинга на B2B-рынках</p> <p>6. Сущность и основные понятия маркетинга на транспорте</p> <p>7. Маркетинговая среда транспортной компании</p> <p>8. Ценовая (тарифная) политика на транспорте</p> <p>9. Маркетинговая деятельность оптовых предприятий в современных условиях</p> <p>10. Особенности маркетинга розничного торгового предприятия</p> <p>11. Принципы, функции и элементы маркетинга розничного торгового предприятия</p> <p>12. Маркетинг-микс предприятия розничной торговли</p> <p>13. Особенности маркетинга в страховом бизнесе</p> <p>14. Цели, функции, задачи маркетинга в банковской сфере</p> <p>15. Роль маркетинга в инвестиционных проектах</p> <p>16. Маркетинга в строительстве</p>

**Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами)**

Марка, созданная посредником, дилером или магазином и принадлежащая им:

- марка производителя
- частная марка
- совместная марка
- общие марки

Марка, которая используется двумя различными компаниями:

- марка производителя
- частная марка
- совместная марка
- общие марки

Марка, которая не принадлежит владельцу товара и он пользуется ей, отчисляя определенную плату владельцу марки:

- лицензионная марка
- частная марка
- совместная марка
- общие марки

Марки, содержащие название самой продукции, а не производителей или дилеров:

- лицензионная марка
- частная марка
- совместная марка
- общие марки

Договор, который позволяет приобрести на определенный срок право использования торговой марки:

- лицензионный договор
- франчайзинговый договор
- договор на продажу отдельной продукции
- договор на поставку определенной продукции

Договор, предусматривающий получение некоторой полезной бизнес -модели, которая должна сразу работать без лишних экспериментов:

- лицензионный договор
- франчайзинговый договор
- договор на продажу отдельной продукции
- договор на поставку определенной продукции

Отличительные свойства и образы продукта позволяют ему не просто отличаться от конкурентов, а являются узнаваемыми, а сам продукт пользуется определенной популярностью среди целевой аудитории:

- товарный знак
- бренд
- торговая марка
- марочное название

Совокупность определенных свойств, ассоциаций, образов, которые позволяют товару выделяться на рынке от конкурентов:

- товарный знак
- бренд
- торговая марка
- марочное название

Зарегистрированная марка, у которой есть один прямой правообладатель:

- товарный знак
- бренд
- торговая марка
- марочное название

Риск, который может понести потребитель при покупке неизвестной марки, заключающийся в том, что действие и результат от использования неизвестного товара может не соответствовать ожиданиям потребителя, называется:

- финансовый риск
- функциональный риск
- социальный риск
- психологический риск

Риск, который может понести потребитель при покупке неизвестной марки, заключающийся в том, что неизвестный товар может создать дискомфорт при использовании для потребителя, называется:

- финансовый риск
- физический риск
- социальный риск
- психологический риск

Риск, который может понести потребитель при покупке неизвестной марки, заключающийся в том, что товар может затруднить общение с другими людьми, называется:

- финансовый риск
- физический риск
- социальный риск
- психологический риск

Риск, который может понести потребитель при покупке неизвестной марки, заключающийся в том, что потребитель рискует быть неудовлетворенным покупкой и испытать негативные эмоции, называется:

- финансовый риск
- физический риск
- социальный риск
- психологический риск

Риск, который может понести потребитель при покупке неизвестной марки, заключающийся в том, что неизвестный товар не оправдывает ожидания потребителя, и он вынужден будет понести дополнительные затраты на приобретение нового товара, называется:

- финансовый риск
- физический риск
- социальный риск
- психологический риск

Полное вовлечение потребителя в ценности бренда, сильную эмоциональную привязанность к марке, называется:

- приверженность
- поведенческая лояльность
- ложная лояльность
- перцепционная лояльность

Действия, предпринимаемые потребителем в отношении бренда, например, та же повторная покупка, называется:

- приверженность
- поведенческая лояльность
- ложная лояльность
- перцепционная лояльность

Когда потребитель покупает марку, но при этом не испытывает ни удовлетворения, ни эмоциональной привязанности к ней:

- приверженность
- поведенческая лояльность
- ложная лояльность
- перцепционная лояльность

Субъективные мнения потребителей и их оценка, которая включает в себя достаточно широкий спектр чувств по отношению к марке, таких как удовлетворенность, заинтересованность, хорошее отношение, чувство гордости, дружба, доверие:

- приверженность
- поведенческая лояльность
- ложная лояльность
- перцепционная лояльность

Специально разработанная, стилизованная сокращенная форма названия фирмы, часто в оригинальном начертании:

- логотип
- фирменный знак
- знак обслуживания
- слоган

Уникальный графический элемент, который обычно располагается рядом с названием компании, но может использоваться и отдельно:

- логотип
- фирменный знак
- знак обслуживания
- слоган

**Практические задачи (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с электронным изданием, если имеется)**

Раздел дисциплины	Задачи
Бренд-маркетинг Графический дизайн	Разработать собственный бренд для отдельного продукта или услуги Провести анализ существующих дизайнерских приемов на примерах отечественных и зарубежных компаний
Дизайн-мышление и маркетинг инноваций	Разработать новый креативный проект для вывода нового продукта на рынок Оценить эффективность маркетинговых мероприятий в ведущих компаниях

**Тематика контрольных работ**

Раздел дисциплины	Темы

## 6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

**Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета**

Раздел дисциплины	Вопросы
Бренд-маркетинг Графический дизайн	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие товара. Торговая марка.</li> <li>2. Товарная марка производителя. Товарная марка продавца. Общие товарные марки.</li> <li>3. Товарный знак. Регистрация товарного знака. Причины отказа в регистрации.</li> <li>4. Патентное право. Его преимущества и недостатки.</li> <li>5. Влияние торговых марок на сбыт и на потребителя.</li> <li>6. Бренд и товарный знак как конкурентное преимущество.</li> <li>7. Концепция создания бренда.</li> <li>8. Индивидуальность бренда. Уникальное торговое предложение.</li> <li>9. Восприятие бренда потребителем.</li> <li>10. Ценность бренда. Отличия бренда. Преимущества бренда.</li> <li>11. Ценности потребителя. Внешнее окружение.</li> <li>12. Поведение. Идентичность. Способности. Выбор марки.</li> </ol>

	<p>13. Суть ребрендинга. Ребрендинг как инструмент маркетинга.</p> <p>14. Отношение потребителей к ребрендингу.</p> <p>15. Отношение потребителей и производителей к бренду</p> <p>16. Переключение на другие торговые марки. Программы формирования лояльности.</p> <p>17. Понятие марочного капитала. Способы оценки марочного капитала.</p> <p>18. Оценка стоимости брендов. Рейтинг брендов и измерение лояльности.</p> <p>19. Активы марки. Уровни марочного капитала и основные методы оценки брендов.</p> <p>20. Участие рекламных агентств в разработке и продвижении бренда.</p> <p>21. Основы адаптивного медиапланирования.</p> <p>22. Организационное моделирование в процессе управления брендом.</p> <p>23. «Бренд-инкубатор» как форма организации работ по брендингу. Оценка потенциала бренда.</p> <p>1. Дружба, уважение и доверие к производителю. Характер бренда.</p> <p>2. Бренд снаружи. Зрительное и слуховое восприятие.</p> <p>3. Внешний вид товара. Дизайн, размер и форма. Упаковка, логотип и фирменный знак.</p> <p>4. Особенности восприятия формы.</p> <p>5. Уникальность бренда. Выражение содержания бренда.</p> <p>6. Сравнение и преимущества бренда в ряду конкурентов. Концепция позиционирования бренда.</p> <p>7. Назовите первоначальные значения англоязычного понятия «дизайн»?</p> <p>8. Что такое дизайн?</p> <p>9. В чем заключается природа дизайна?</p> <p>10. Какие факторы способствовали возникновению дизайна?</p> <p>11. Какие науки определяют область необходимых знаний дизайнера-графика? Приведите примеры.</p> <p>12. Приведите примеры первых графических объектов, имеющих утилитарное назначение.</p> <p>13. Каким образом потребности человека и общества влияют на дизайнерскую деятельность?</p> <p>14. Почему процесс самоопределения графического дизайна носит длительный характер?</p> <p>15. Что способствовало развитию потребности в создании графических дизайн объектов?</p> <p>О чем свидетельствует появление плаката как средства визуальной информации?</p>
<p>Дизайн-мышление и маркетинг инноваций</p>	<p>1. Сущность процесса мышления.</p> <p>2. Четыре базовые характеристики уровня тренированности, подготовленности ума к работе.</p> <p>3. Эволюция технологий мышления.</p> <p>4. Понятие стратагем.</p> <p>5. Кризис классической логики.</p> <p>6. Модели линейного и нелинейного мышления.</p> <p>7. Отличие линейного и нелинейного мышления.</p> <p>8. Понятие креативности.</p> <p>9. Креативное мышление, мышление как комбинаторная игра.</p> <p>10. Сущность эвристики и креативистики.</p> <p>11. Теории творчества: научно-технического, художественного и т.п.</p> <p>12. Сознание как сложная самоорганизующаяся (автопоэзная) система.</p> <p>13. Креативность как социально-психологический феномен.</p> <p>14. Структура креативного процесса.</p> <p>15. Логика креативности.</p>

	<p>16. Воображение ? важнейшая составляющая часть творческого процесса.</p> <p>17. Виды воображения, функции</p> <p>18. Анализ существующих техник творчества.</p> <p>19. Творческий процесс и его формы.</p> <p>20. Методы интенсификации творческого процесса</p> <p>1. Функции маркетинга на промышленном предприятии.</p> <p>2. Анализ внешней среды маркетинга в промышленности</p> <p>3. Анализ внутренней среды промышленного предприятия.</p> <p>4. Организация производства новых товаров.</p> <p>5. Управление качеством и конкурентоспособностью готовой продукции на промышленном предприятии.</p> <p>6. Организация системы товародвижения промышленных товаров .</p> <p>7. Формирование товарной политики на промышленном предприятии</p> <p>8. Стратегическое и тактическое планирование маркетинга на промышленном предприятии.</p> <p>9. Основные направления и задачи маркетинговой деятельности в торговле.</p> <p>10. Основы теории покупок. Структура акта купли-продажи.</p> <p>11. Маркетинг в оптовой и розничной торговле.</p> <p>12. Развитие и структура банковской системы в России.</p> <p>13. Сегментирование рынка банковских услуг.</p> <p>14. Стратегическое и тактическое планирование банковского маркетинга.</p> <p>15. Специфика товара "банковская услуга".</p> <p>16. Организация маркетинга в банке.</p> <p>17. Система сбора, обработки и использования информации в банке.</p> <p>18. Комплекс маркетинга в банковском маркетинге.</p> <p>19. Сущность, роль и значение страхования. Методы и инструменты маркетинга на рынке страховых услуг.</p> <p>20. Маркетинговые исследования в страховом бизнесе. Особенности сегментирования рынка страховых услуг.</p>
--	--

#### 6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

##### Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	ПК-1, ПК-7, ПК-8, ПК-2, ПК-3, ПК-6, ПК-4, ПК-5, ПК-9, ПК-10
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне