

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Кузбасский государственный технический университет имени Т. Ф. Горбачева»

Филиал КузГТУ в г. Новокузнецке

УТВЕРЖДЕНО
Директор филиала
КузГТУ в г. Новокузнецке
_____ Т.А. Евсина
« ____ » _____ 2023

Рабочая программа дисциплины

Менеджмент и маркетинг

Направление подготовки 09.03.03 Прикладная информатика
Направленность (профиль) 01 Прикладная информатика в экономике

Присваиваемая квалификация
«Бакалавр»

Формы обучения
очная

Год набора 2023

Новокузнецк 2023 г.

Рабочая программа обсуждена на заседании
учебно-методического совета филиала КузГТУ
в г. Новокузнецке

Протокол № 6 от 29.05.2023

Зав. кафедрой ТДиИТ



подпись

А.В. Ионина

СОГЛАСОВАНО:
Заместитель директора по УР



подпись

Т.А. Евсина

1 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине "Менеджмент и маркетинг", соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Освоение дисциплины направлено на формирование:
общефессиональных компетенций:

ОПК-4 - Способен участвовать в разработке стандартов, норм и правил, а также технической документации, связанной с профессиональной деятельностью;

ОПК-9 - Способен принимать участие в реализации профессиональных коммуникаций с заинтересованными участниками проектной деятельности и в рамках проектных групп.

универсальных 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

УК-3 - Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

УК-4 - Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

УК-6 - Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

Результаты обучения по дисциплине определяются индикаторами достижения компетенций

Индикатор(ы) достижения:

Использует знание экономических теорий, законов, концепций и принципов менеджмента и маркетинга для решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм,

- имеющихся ресурсов и ограничений

Использует коммуникативные навыки для построения максимально эффективного

- взаимодействия между членами трудового коллектива

Выполняет перевод профессиональных текстов с иностранного языка на государственный язык

- РФ и с государственного языка РФ на иностранный

Постоянно повышает уровень своей квалификации, занимается самообразованием

Знает достаточное количество стандартов, норм и правил, технической документации, связанной

- с профессиональной деятельностью

Использует коммуникативные навыки в реализации профессиональных коммуникаций с

- заинтересованными участниками проектной деятельности и в рамках проектных групп

Результаты обучения по дисциплине:

Знает

- экономические теории, законы, концепции и принципы менеджмента и маркетинга для решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

Знает

- основные приемы и нормы социального взаимодействия в процессе командной работы

- технологии межличностной и групповой коммуникации

Знает

- иностранный язык и активно его использовать

- базовую лексику, представляющую стиль делового общения, на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках

- нормы делового общения на иностранном языке

Знает

- основные приемы эффективного управления собственным временем и профессиональным развитием

- основные принципы саморазвития и самообразования на протяжении всей жизни

Знает

- стандарты, нормы и правила, техническую документацию, используемые в профессиональной деятельности

Знает

- знать виды и особенности профессиональных коммуникаций с заинтересованными участниками проектной деятельности и в рамках управленческой деятельности



1678046637

Умеет

- использовать экономические теории, законы, концепции и принципы менеджмента и маркетинга для решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

Умеет

- устанавливать и поддерживать контакты, обеспечивающие успешную работу
- осуществлять эффективное командное взаимодействие для достижения поставленных целей

Умеет

- читать и обрабатывать деловую документацию на иностранном языке
- осуществлять перевод профессионально-значимой информации на иностранном языке
- понимать устную речь в ситуациях делового иноязычного общения в профессиональной сфере

Умеет

- эффективно планировать и контролировать собственное время
- использовать методы саморегуляции, саморазвития и самообучения
- планировать траекторию своего профессионального развития

Умеет

- использовать стандарты, нормы и правила, техническую документацию в профессиональной деятельности

Умеет

- применять коммуникативные навыки в реализации профессиональных коммуникаций с заинтересованными участниками проектной деятельности и в рамках проектных групп

Владеет

- навыками решения базовых задач менеджмента и маркетинга

Владеет

- основными методами и приемами социального взаимодействия в команде
- навыками межличностных отношений
- способностью реализовывать свою роль в команде

Владеет

- способностью использовать основные понятия и категории менеджмента и маркетинга в управленческой деятельности

- навыками деловой коммуникации в устной и письменной форме на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке

Владеет

- методами управления собственным временем и профессиональным развитием
- технологиями приобретения, использования и обновления социокультурных и профессиональных знаний, умений и навыков

- методиками саморазвития в течение всей жизни

Владеет

- способностью разрабатывать стандарты, нормы и правила, техническую документацию, используемые в профессиональной деятельности

Владеет

- способностью применять коммуникативные навыки в реализации профессиональных коммуникаций с заинтересованными участниками проектной деятельности и в рамках проектных групп

2 Место дисциплины "Менеджмент и маркетинг" в структуре ОПОП бакалавриата

Для освоения дисциплины необходимы знания умения, навыки и (или) опыт профессиональной деятельности, полученные в рамках изучения следующих дисциплин: История России, Русский язык и культура речи, Философия, Основы экономики и предпринимательства.

Для успешного изучения дисциплины Менеджмент и маркетинг обучающийся должен обладать следующими знаниями:

- из курса Философии иметь понятия об обществе, многообразии культур, цивилизаций и форм социального опыта, проблемах и перспективах современной цивилизации;

- из курса Всеобщая история иметь понятия о многовариантности общественно-политического, социально-экономического и культурного развития регионов, стран и народов мира в различные хронологические периоды;

- из курса Основы экономики и предпринимательства иметь понятия о спросе, предложении, ценовом уровне, потребительском выборе, издержках и предложении, формах конкуренции, структуре бизнеса,



1678046637

основных экономических законах и категориях, специфике современной экономики, исторической эволюции и перспективах развития экономической сферы российского общества.

Дисциплина относится к Блоку 1 «Дисциплины (модули)» ОПОП.

3 Объем дисциплины "Менеджмент и маркетинг" в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины "Менеджмент и маркетинг" составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

Форма обучения	Количество часов		
	ОФ	ЗФ	ОЗФ
Курс 4/Семестр 7			
Всего часов	144		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий):			
Аудиторная работа			
<i>Лекции</i>	16		
<i>Лабораторные занятия</i>			
<i>Практические занятия</i>	16		
Внеаудиторная работа			
<i>Индивидуальная работа с преподавателем:</i>			
<i>Консультация и иные виды учебной деятельности</i>			
Самостоятельная работа	112		
Форма промежуточной аттестации	зачет		

4 Содержание дисциплины "Менеджмент и маркетинг", структурированное по разделам (темам)

4.1. Лекционные занятия

Раздел дисциплины, темы лекций и их содержание	Трудоемкость в часах		
	ОФ	ЗФ	ОЗФ
Раздел 1 Менеджмент как концепция рыночного управления организациями			
Тема 1 Сущность и содержание менеджмента. Развитие взглядов на менеджмент	2		
Сущность современного менеджмента. Основные подходы к определению менеджмента. Менеджмент и управление. Особенности труда руководителя. Менеджер и его функции в организации. Эволюция управленческой мысли. Управленческие революции. Школа научного управления. Школа административного управления. Школа человеческих отношений и поведенческих наук. Школа науки управления (количественная).			
Тема 2 Функции и механизмы современного менеджмента	2		
Принципы менеджмента. Методы менеджмента. Подходы к управлению. Природа и состав функций менеджмента. Планирование как функция управления. Процесс стратегического планирования. Организация как функция управления. и построение организации. Делегирование полномочий. Виды управленческих полномочий. Типы организационных структур. Виды бюрократических организационных структур. Виды организационных структур. Мотивация как функция управления.			
Раздел 2 Менеджмент основных бизнес-процессов организации			
Тема 3 Мотивация персонала	2		
Сущность мотивации. Теория и практика мотивации персонала. Управление мотивацией в современных условиях.			



1678046637

Тема 4 Организационные процессы в системе менеджмента Организационные процессы. Сущность и классификация управленческих решений. Модель процесса принятия решений. Методы принятия решений. Коммуникации в организации. Современные информационные технологии.	2		
Раздел 3 Основы маркетинга			
Тема 5 Социально-экономические основы маркетинга. Стратегии маркетинга Современное состояние и перспективы развития маркетинга. Определение основных понятий маркетинга. Содержание, функции, объекты и виды маркетинга. История формирования маркетинговой концепции. Основные виды маркетинга. Типы организационных структур маркетинга. Функции подразделений служб маркетинга и его специалистов. Внутренняя и внешняя среда маркетинга. Виды стратегий маркетинговой деятельности: портфельные стратегии, стратегии роста, стратегии вертикальной интеграции, конкурентные стратегии. Стандартизация как стратегия маркетинга.	2		
Тема 6 Системы маркетинговых исследований и маркетинговой информации. Сегментация рынка Понятие и цели маркетинговых исследований. Качественные и количественные методы исследований. Система маркетинговой информации. Структура, схема и этапы маркетингового исследования. Понятие целевого рынка. Сегментация рынка. Критерии сегментации рынка. Выбор целевого рынка. Оценка емкости и привлекательности сегмента рынка. Выбор стратегии охвата рынка. Методика позиционирования товара. Понятие конкурентоспособности предприятия. Изучение конкурентов и методические инструменты конкурентного анализа: Матрица М.Портера, Матрица БКГ, Бенчмаркинг, SWOT-анализ.	2		
Раздел 4 Комплекс маркетинга			
Тема 7 Комплекс маркетинга: товар и цена Товар в маркетинговой деятельности. Товарный ассортимент. Рыночная атрибутика товара. Жизненный цикл товара. Характеристика этапов жизненного цикла товаров. Товарные стратегии. Разработка новых товаров. Упаковка товара. Понятие фирменного стиля, формирования имиджа фирмы. Цена как средство достижения целей маркетинга. Виды цен и особенности их применения. Методы ценообразования. Возможные ценовые стратегии предприятия. Определение цены на новый товар. Ценовая стратегия.	2		
Тема 8 Комплекс маркетинга: товародвижение и продвижение Современные тенденции развития каналов распределения товаров. Оптовая и розничная торговля. Посредники, их функции и мотивация. Организация сбытовой сети. Система товародвижения в маркетинге. Комплекс маркетинговых коммуникаций. Рекламы и ее виды. Формирование общественного мнения (публик рилейшнз PR). Личные (персональные) продажи. Современные виды стимулирования покупателей, посредников, торгового персонала.	2		
ИТОГО	16		

4.2 Практические (семинарские) занятия

Тема занятия	Трудоемкость в часах		
	ОФ	ЗФ	ОЗФ
Раздел 1 Менеджмент как концепция рыночного управления организациями			
Тема 1 Сущность и содержание менеджмента. Развитие взглядов на менеджмент	2		



1678046637

Тема 2 Функции и механизмы современного менеджмента	2		
Раздел 2 Менеджмент основных бизнес-процессов организации			
Тема 3 Мотивация персонала	2		
Тема 4 Организационные процессы в системе менеджмента	2		
Раздел 3 Основы маркетинга			
Тема 5 Социально-экономические основы маркетинга. Стратегии маркетинга	2		
Тема 6 Системы маркетинговых исследований и маркетинговой информации. Сегментация рынка	2		
Раздел 4 Комплекс маркетинга			
Тема 7 Комплекс маркетинга: товар и цена	2		
Тема 8 Комплекс маркетинга: товародвижение и продвижение	2		
ИТОГО	16		

4.3 Самостоятельная работа обучающегося и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Тема занятия	Трудоемкость в часах		
	ОФ	ЗФ	ОЗФ
Раздел 1 Менеджмент как концепция рыночного управления организациями			
Самостоятельное изучение учебного материала при подготовке к устному опросу и тестированию	25		
Раздел 2 Менеджмент основных бизнес-процессов организации			
Самостоятельное изучение учебного материала при подготовке к устному опросу и тестированию	25		
Раздел 3 Основы маркетинга			
Самостоятельное изучение учебного материала при подготовке к устному опросу и тестированию	25		
Раздел 4 Комплекс маркетинга			
Самостоятельное изучение учебного материала при подготовке к устному опросу и тестированию	25		
Подготовка к промежуточной аттестации	12		
ИТОГО	112		

5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине "Менеджмент и маркетинг"

5.1 Паспорт фонда оценочных средств

Форма(ы) текущего контроля	Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)	Индикатор(ы) достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине (модулю)	Уровень



1678046637

Опрос, тест	ОПК-4	Знает достаточное количество стандартов, норм и правил, технической документации, связанной с профессиональной деятельностью	Знать стандарты, нормы и правила, техническую документацию, используемые в профессиональной деятельности Уметь использовать стандарты, нормы и правила, техническую документацию в профессиональной деятельности Владеть способностью разрабатывать стандарты, нормы и правила, техническую документацию, используемые в профессиональной деятельности	Высокий или средний
Опрос, тест	УК-2	Использует знание экономических теорий, законов, концепций и принципов менеджмента и маркетинга для решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Знать экономические теории, законы, концепции и принципы менеджмента для решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений экономические теории, законы, концепции и принципы маркетинга для решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений Уметь использовать экономические теории, законы, концепции и принципы менеджмента для решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений использовать экономические теории, законы, концепции и принципы маркетинга для решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений Владеть навыками решения базовых задач менеджмента навыками решения базовых задач маркетинга	Высокий или средний



1678046637

Опрос, тест	УК-6	Постоянно повышает уровень своей квалификации, занимается самообразованием	Знать основные приемы эффективного управления собственным временем и профессиональным развитием основные принципы саморазвития и самообразования на протяжении всей жизни Уметь эффективно планировать и контролировать собственное время использовать методы саморегуляции, саморазвития и самообучения планировать траекторию своего профессионального развития Владеть методами управления собственным временем и профессиональным развитием технологиями приобретения, использования и обновления социокультурных и профессиональных знаний, умений и навыков методиками саморазвития в течение всей жизни	Высокий или средний
Опрос, тест	УК-3	Использует коммуникативные навыки для построения максимально эффективного взаимодействия между членами трудового коллектива	Знать основные приемы и нормы социального взаимодействия в процессе командной работы технологии межличностной и групповой коммуникации Уметь устанавливать и поддерживать контакты, обеспечивающие успешную работу осуществлять эффективное командное взаимодействие для достижения поставленных целей Владеть основными методами и приемами социального взаимодействия в команде навыками межличностных отношений способностью реализовывать свою роль в команде	Высокий или средний



1678046637

Опрос, тест	УК-4	Выполняет перевод профессиональных текстов с иностранного языка на государственный язык РФ и с государственного языка РФ на иностранный	Знать иностранный язык и активно его использовать базовую лексику, представляющую стиль делового общения, на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках нормы делового общения на иностранном языке Уметь читать и обрабатывать деловую документацию на иностранном языке осуществлять перевод профессионально-значимой информации на иностранном языке понимать устную речь в ситуациях делового иноязычного общения в профессиональной сфере Владеть способностью использовать основные понятия и категории менеджмента и маркетинга в управленческой деятельности навыками деловой коммуникации в устной и письменной форме на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке	Высокий или средний
Опрос, тест	ОПК-9	Использует коммуникативные навыки в реализации профессиональных коммуникаций с заинтересованными участниками проектной деятельности и в рамках проектных групп	Знать виды и особенности профессиональных коммуникаций с заинтересованными участниками проектной деятельности и в рамках управленческой деятельности Уметь применять коммуникативные навыки в реализации профессиональных коммуникаций с заинтересованными участниками проектной деятельности и в рамках проектных групп Владеть способностью применять коммуникативные навыки в реализации профессиональных коммуникаций с заинтересованными участниками проектной деятельности и в рамках проектных групп	Высокий или средний
<p>Высокий уровень результатов обучения – знания, умения и навыки соотносятся с индикаторами достижения компетенции, рекомендованные оценки: отлично; хорошо; зачтено.</p> <p>Средний уровень результатов обучения – знания, умения и навыки соотносятся с индикаторами достижения компетенции, рекомендованные оценки: хорошо; удовлетворительно; зачтено.</p> <p>Низкий уровень результатов обучения – знания, умения и навыки не соотносятся с индикаторами достижения компетенции, оценивается неудовлетворительно или не зачтено.</p>				



1678046637

5.2. Типовые контрольные задания или иные материалы

Текущий контроль успеваемости и аттестационные испытания обучающихся могут быть организованы с использованием ресурсов ЭИОС КузГТУ. Полный перечень оценочных материалов расположен в ЭИОС КузГТУ.: <https://el.kuzstu.ru/login/index.php>.

Текущий контроль успеваемости и аттестационные испытания могут проводиться в письменной и (или) устной, и (или) электронной форме.

5.2.1. Оценочные средства при текущем контроле

Текущий контроль по разделам 1-4 осуществляется:

1. В форме устного опроса.

Примеры вопросов по разделу 1 Менеджмент как концепция рыночного управления организациями к устному опросу:

1. Сущность, цели и задачи менеджмента.
2. Механизм менеджмента: виды, функции, методы и принципы менеджмента.
3. Элементы менеджмента. Условия эффективного взаимодействия между объектом и субъектом управления.
4. Понятие организации как явления и как процесса. Характеристика организации как системы.
5. Жизненный цикл организации. Характеристика основных изменений, происходящих в организации в ходе ее жизненного цикла.
6. Характеристика внешней среды: среда прямого и косвенного воздействия.
7. Менеджер и его социальные роли.
8. Школа научного управления. Принципы научного управления Тейлора и его последователей.
9. Школа административного управления и ее взгляд на развитие менеджмента. Универсальные принципы управления: разработка рациональной системы управления организацией и принципы построения структуры организации и управления работниками.
10. Основные направления становления единой системы управления. Процессуальный, системный и ситуационные подходы к управлению.
11. Понятие и характеристика этапов процесса обмена информацией. Управленческая информация и закономерность ее движения. Характеристики коммуникационных сетей.
12. Служебное общение и его трудности. Методы и приемы совершенствования коммуникативной среды. Организация собраний и деловых бесед.
13. Понятие управленческих решений и их классификация.
14. Принятие управленческого решения в условиях неопределенности и риска. Условия снижения риска при принятии решения.
15. Сущность и процесс стратегического управления. Характеристика этапов стратегического управления. Миссия и цели организации.
16. Анализ внешней и внутренней среды Инструменты анализа ПЭСТ, СВООТ — матрицы.
17. Этапы выбора стратегии. Характеристика стратегий конкурентного поведения на рынке (матрица М. Портера).
18. Типы стратегий развития бизнеса, их характеристика и условия выбора (по Стринкленду-Томпсону).
19. Типы стратегий развития бизнеса. Характеристика инструмента выбора -матрица Ансоффа.
20. Характеристика матрицы БКГ, ее достоинства и недостатки.
21. Характеристика этапов реализации, управления и контроля за выполнением стратегии.

Примеры вопросов по разделу 4 Комплекс маркетинга к устному опросу:

1. Товар в системе маркетинга. Общая характеристика товара.
2. Новые товары и фактор времени. Модернизация товара как элемент товарной политики.
3. Жизненный цикл товара.
4. Товарный знак и его сущность. Особенности продвижения марочных товаров на рынок.
5. Упаковка и маркировка товаров.



1678046637

6. Формирование ассортимента товаров и управление им.
7. Исследование товарных рынков.
8. Конкурентоспособность и качество, их место в стратегии маркетинга.
9. Методика определения уровня качества и конкурентоспособности товара.
10. Товародвижение и каналы распределение товаров.
11. Основные элементы системы товародвижения, организация и управление товародвижением.
12. Оптовая и розничная формы торговли (характеристика, особенности).
13. Ценообразование в системе маркетинга. Ценовая и неценовая конкуренция.
14. Методы установления цен на товары.
15. Характеристика видов цен.
16. Система коммуникаций в маркетинге.
17. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций. Виды рекламы.
18. Стимулирование сбыта товаров.
19. Персональные продажи в системе маркетинговых коммуникаций.
20. Паблик рилейшенз (характеристика, особенности).
21. Выставки и ярмарки, как составляющие маркетинговых коммуникаций.
22. Особенности проведения рекламной компании методом "Direct Mail".
23. Характеристика основных мотивов поведения потребителей. Факторы, определяющие поведение потребителей на рынке. Защита прав потребителей. Определение емкости рынка.
24. Управление маркетингом на предприятии.
25. Маркетинг услуг.
26. Планирование маркетинга.

При проведении устного опроса обучающимся будет задано два вопроса, на которые они должны дать ответы.

Критерии оценивания:

- 85-100 баллов - при правильном и полном ответе на два вопроса;
- 65-84 баллов - при правильном и полном ответе на один из вопросов и правильном, но не полном ответе на другой из вопросов;
- 25-64 баллов - при правильном и неполном ответе только на один из вопросов;
- 0-24 баллов - при отсутствии правильных ответов на вопросы.

Количество баллов	0-24	25-64	65-84	85-100
Шкала оценивания	неуд	удовл	хорошо	отлично

2. В выполнении тестов по разделам в системе Moodle.

При проведении текущего контроля обучающимся необходимо ответить на тестирования по каждому разделу. Тестирование организовано с использованием ресурсов ЭИОС КузГТУ. Примеры тестовых заданий по разделу 1 Менеджмент как концепция рыночного управления организациями:

1. Основатели школы научного управления 1.
 - а) Л. Урвик
 - б) Э. Мэйо
 - в) Л. Гилбрет
 - г) Ф. Терблиг
1. Школа науки управления существовала в ... годах 1.
 - а) 1950-х - по настоящее время
 - б) 1940-х - по настоящее время
 - в) 1930-х - 1950-х
 - г) 1920-х -1950-х
3. Развитие принципов управления - это вклад в развитие управления школы 1.
 - а) научного управления
 - б) классической
 - в) человеческих отношений
 - г) науки управления
4. Автор, которому приписывается первоначальная разработка процессного подхода 1.
 - а) М. Вебер
 - б) Ф. Тейлор



1678046637

- в) М. П Фоллет
- г) А. Файоль
- 5. Принципы управления А. Файоля 1.
- а) дисциплина
- б) демократический централизм
- в) плюрализм
- г) единоначалие

Примеры тестовых заданий по разделу 3 Основы маркетинга:

1. Цель маркетинговой разведывательной системы ...
 1. предоставление сведений о конкурирующей компании в данный момент времени
 2. предоставление сведений о потребителях
 3. предоставление сведений о совокупности конкурентов
 4. предоставление сведений о ситуации на рынке в данный момент времени
2. Метод формирования выборки, представляющий всем элементам совокупности равный шанс войти в выборку, называется:
 1. на основе квот
 2. формирование выборки в процессе обследования
 3. на основе суждений
 4. вероятностный
3. Процесс сбора данных, их обработка и подготовка отчета о результатах для принятия оперативных и стратегических решений в системе предпринимательства представляет собой...
 1. маркетинговые информационные системы
 2. маркетинговое исследование
 3. информационный поток
 4. кабинетные исследования
4. Продуктом функционирования маркетинговой информационной системы фирмы является ...
 1. результат финансовой деятельности фирмы
 2. база данных о состоянии маркетинговой среды фирмы и отчеты о маркетинговых исследованиях
 3. банк методов и моделей фирмы
 4. совокупность источников первичной и вторичной информации
5. Первичные данные представляют ...
 1. первые поступления информации о продажах
 2. появление данных о «товаре-новинке»
 3. начальные данные о товарах и услугах
 4. информацию, собранную для конкретной цели впервые
6. По временному признаку в теории маркетинга маркетинговые исследования разделяют на исследования ...
 1. объемов продаж
 2. ретроспективное
 3. прогнозное
 4. вторичное
7. Отличие панельного исследования от простого заключается в том, что оно проводится ...
 1. на одной и той же выборке по разным темам
 2. по одной и той же теме, на той же выборке через четко определенные периоды времени
 3. по одной и той же теме на разных выборках
 4. на разных выборках по разным темам
8. Под первичными данными следует понимать данные, которые ...
 1. впервые опубликованы в средствах массовой информации



1678046637

2. вы получаете их первыми, например, из статуправления города
 3. имеются в текущей, внутренней отчетности только вашей фирмы
 4. ранее не существовали и вы их собираете впервые
9. Метод сбора «бюро вырезок по тематике заказчика» – это ...
1. контент-анализ
 2. эксперимент
 3. интервьюирование
 4. наблюдение
10. В практике маркетинга маркетинговые исследования являются инструментом, спомощью которого организация может ...
1. повысить качество решения проблем потребителя
 2. снизить неопределенность и риск деятельности
 3. максимизировать прибыль и рентабельность
 4. минимизировать затраты
11. По виду показателей, характеризующих объекты исследования, в теории маркетингамаркетинговые исследования разделяют на исследования ...
1. структуры спроса
 2. системы товародвижения
 3. конкурентов
 4. объема продаж

В тесте 25 вопросов. За каждый правильный ответ присваивается 4 балла.

Критерии оценивания тестовых заданий: сумма баллов по текущей аттестации соответствует доле правильных ответов.

- 75 - 100 баллов - при ответе на >75% вопросов
- 0 - 74 баллов - при ответе на <75% вопросов

Количество баллов	0-74	75-100
Шкала оценивания	Не зачтено	Зачтено

5.2.2 Оценочные средства при промежуточной аттестации

Формой промежуточной аттестации является зачет, в процессе которого определяется сформированность обозначенных в рабочей программе компетенций.

Инструментом измерения сформированности компетенций являются:

- ответы на вопросы во время устного опроса по темам лекций;
- выполненный тест;
- вопросы на зачете.

На зачете обучающийся отвечает на 2 вопроса в письменной форме.

Вопросы к зачету по Менеджменту:

1. Сущность, цели и задачи менеджмента.
2. Механизм менеджмента: виды, функции, методы и принципы менеджмента.
3. Элементы менеджмента. Условия эффективного взаимодействия между объектом и субъектом управления.
4. Понятие организации как явления и как процесса. Характеристика организации как системы.
5. Жизненный цикл организации. Характеристика основных изменений, происходящих в организации в ходе ее жизненного цикла.
6. Характеристика внешней среды: среда прямого и косвенного воздействия.
7. Менеджер и его социальные роли.
8. Школа научного управления. Принципы научного управления Тейлора и его последователей.
9. Школа административного управления и ее взгляд на развитие менеджмента. Универсальные



1678046637

- принципы управления: разработка рациональной системы управления организацией и принципы построения структуры организации и управления работниками.
10. Основные направления становления единой системы управления. Процессуальный, системный и ситуационные подходы к управлению.
 11. Понятие и характеристика этапов процесса обмена информацией. Управленческая информация и закономерность ее движения. Характеристики коммуникационных сетей.
 12. Служебное общение и его трудности. Методы и приемы совершенствования коммуникативной среды. Организация собраний и деловых бесед.
 13. Понятие управленческих решений и их классификация.
 14. Принятие управленческого решения в условиях неопределенности и риска. Условия снижения риска при принятии решения.
 15. Сущность и процесс стратегического управления. Характеристика этапов стратегического управления. Миссия и цели организации.
 16. Анализ внешней и внутренней среды Инструменты анализа ПЭСТ, СВОТ — матрицы.
 17. Этапы выбора стратегии. Характеристика стратегий конкурентного поведения на рынке (матрица М. Портера).
 18. Типы стратегий развития бизнеса, их характеристика и условия выбора (по Стринкленду-Томпсону).
 19. Типы стратегий развития бизнеса. Характеристика инструмента выбора -матрица Ансоффа.
 20. Характеристика матрицы БКГ, ее достоинства и недостатки.
 21. Характеристика этапов реализации, управления и контроля за выполнением стратегии.
 22. Понятие полномочий и делегирование полномочий в организации.
 23. Механистические организационные структуры управления, их виды и сферы эффективного применения.
 24. Виды и характеристика дивизиональных структур, условия эффективного применения.
 25. Линейно-функциональная структура, условия эффективного применения.
 26. Органические организационные структуры управления, их виды и сферы эффективного применения.
 27. Матричная организационная структура и ее характеристика.
 28. Сетевые организационные структуры, причины их появления, преимущества и трудности использования.
 29. Организационные структуры горизонтального типа, их виды: общие признаки и преимущества.
 30. Мотивационные основы управления. Сравнительный анализ различных теорий мотивации.
 31. Содержательные теории мотивации, их характеристика: теория иерархии потребностей А. Маслоу, двухфакторная теория Ф. Герцберга, теория приобретения потребностей Манкленданда.
 32. Теории процесса мотивации, их характеристика: теория ожидания, теория справедливости, теория Портера - Лоулера.
 33. Современные методы мотивации персонала.
 34. Понятие контроля в организации. Принципы осуществления контроля.
 35. Характеристика этапов процесса контроля. Характеристика эффективного контроля.
 36. Понятие обновление организации. Виды, методы и предпосылки преобразований.
 37. Модель управление изменениями в организации. Характеристика этапов.
 38. Причины сопротивления организационным изменениям и методы утешения сопротивления.
 39. Понятие лидерства и руководства. Характеристика традиционных теорий лидерства. Характеристика новых подходов к лидерству.
 40. Конфликты в системе управления. Виды и причины конфликтов. Способы управления конфликтными ситуациями.
 41. Понятие власти. Типы и характеристика власти и влияния.
 42. Эффективные формы влияния на сотрудников.
 43. Социальная ответственность и этика менеджмента. Типы социального поведения организации.
 44. Понятие культуры организации, ее функции, содержание.

Вопросы к зачету по Маркетингу:

1. Рынок как условие и объективная экономическая основа маркетинга.
2. Социально-экономическая сущность маркетинга. Определения маркетинга.
3. Концепции маркетинга. Основные требования, предъявляемые к социально-этическому маркетингу.
4. Комплекс маркетинга.



1678046637

5. Цели маркетинга.
6. Основные принципы маркетинга.
7. Внутренняя и внешняя маркетинговая среда
8. Функции маркетинга и их содержание.
9. Виды организационных структур службы маркетинга.
10. Основные задачи и функции подразделений службы маркетинга.
11. Структура плана маркетинга и содержание его основных разделов.
12. Типовые варианты стратегий в маркетинге.
13. Характеристика основных видов маркетинга.
14. Сегментация рынка. Критерии.
15. Целевая сегментация рынка и позиционирование товара.
16. Карта позиционирования продукции по параметрам качество - цена.
17. Информационное и коммуникационное обеспечение управления маркетингом.
18. Маркетинговые исследования. Методы получения данных в маркетинге.
19. Товар в системе маркетинга. Общая характеристика товара.
20. Новые товары и фактор времени. Модернизация товара как элемент товарной политики.
21. Жизненный цикл товара.
22. Товарный знак и его сущность. Особенности продвижения марочных товаров на рынок.
23. Упаковка и маркировка товаров.
24. Формирование ассортимента товаров и управление им.
25. Исследование товарных рынков.
26. Конкурентоспособность и качество, их место в стратегии маркетинга.
27. Методика определения уровня качества и конкурентоспособности товара.
28. Товародвижение и каналы распределение товаров.
29. Основные элементы системы товародвижения, организация и управление товародвижением.
30. Оптовая и розничная формы торговли (характеристика, особенности).
31. Ценообразование в системе маркетинга. Ценовая и неценовая конкуренция.
32. Методы установления цен на товары.
33. Характеристика видов цен.
34. Система коммуникаций в маркетинге.
35. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций. Виды рекламы.
36. Стимулирование сбыта товаров.
37. Персональные продажи в системе маркетинговых коммуникаций.
38. Паблик рилейшенз (характеристика, особенности).
39. Выставки и ярмарки, как составляющие маркетинговых коммуникаций.
40. Особенности проведения рекламной компании методом "Direct Mail".
41. Характеристика основных мотивов поведения потребителей. Факторы, определяющие поведение потребителей на рынке. Защита прав потребителей. Определение емкости рынка.
42. Управление маркетингом на предприятии.
43. Маркетинг услуг.
44. Планирование маркетинга.

Критерии оценивания при ответе на вопросы на зачете:

- 85-100 баллов - при правильном и полном ответе на два вопроса;
- 65-84 баллов - при правильном и полном ответе на один из вопросов и правильном, но не полном ответе на другой из вопросов;
- 50-64 баллов - при правильном и неполном ответе только на один из вопросов;
- 0-49 баллов - при отсутствии правильных ответов на вопросы.

Количество баллов	0-49	50-64	65-84	85-100
Шкала оценивания	неуд	удовл	хорошо	отлично
	Не зачтено	Зачтено		

5.2.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний,



1678046637

умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

1. Текущий контроль успеваемости обучающихся осуществляется в следующем порядке: в конце завершения освоения соответствующей темы обучающиеся, по распоряжению педагогического работника, убирают все личные вещи, электронные средства связи и печатные источники информации.

Для подготовки ответов на вопросы обучающиеся используют чистый лист бумаги любого размера и ручку. На листе бумаги обучающиеся указывают свои фамилию, имя, отчество (при наличии), номер учебной группы и дату проведения текущего контроля успеваемости.

Научно-педагогический работник устно задает два вопроса, которые обучающийся может записать на подготовленный для ответа лист бумаги.

В течение установленного научно-педагогическим работником времени обучающиеся письменно формулируют ответы на заданные вопросы. По истечении указанного времени листы бумаги с подготовленными ответами обучающиеся передают научно-педагогическому работнику для последующего оценивания результатов текущего контроля успеваемости.

При подготовке ответов на вопросы обучающимся запрещается использование любых электронных и печатных источников информации. В случае обнаружения научно-педагогическим работником факта использования обучающимся при подготовке ответов на вопросы указанные источники информации – оценка результатов текущего контроля соответствует 0 баллов и назначается дата повторного прохождения текущего контроля успеваемости.

Текущий контроль успеваемости обучающихся по результатам выполнения лабораторных и (или) практических работ осуществляется в форме отчета, который предоставляется научно-педагогическому работнику на бумажном и (или) электронном носителе. Научно-педагогический работник, после проведения оценочных процедур, имеет право вернуть обучающемуся отчет для последующей корректировки с указанием перечня несоответствий. Обучающийся обязан устранить все указанные несоответствия и направить отчет научно-педагогическому работнику в срок, не превышающий трех учебных дней, следующих за днем проведения текущего контроля успеваемости.

Результаты текущего контроля доводятся до сведения обучающихся в течение трех учебных дней, следующих за днем проведения текущего контроля успеваемости.

Обучающиеся, которые не прошли текущий контроль успеваемости в установленные сроки, обязаны пройти его в срок до начала процедуры промежуточной аттестации по дисциплине в соответствии с расписанием промежуточной аттестации.

Результаты прохождения процедур текущего контроля успеваемости обучающихся учитываются при оценивании результатов промежуточной аттестации обучающихся.

2. Промежуточная аттестация обучающихся проводится после завершения обучения по дисциплине в семестре в соответствии с календарным учебным графиком и расписанием промежуточной аттестации.

Для успешного прохождения процедуры промежуточной аттестации по дисциплине обучающиеся должны:

1. получить положительные результаты по всем предусмотренным рабочей программой формам текущего контроля успеваемости;

2. получить положительные результаты аттестационного испытания.

Для успешного прохождения аттестационного испытания обучающийся в течение времени, установленного научно-педагогическим работником, осуществляет подготовку ответов на два вопроса, выбранных в случайном порядке.

Для подготовки ответов используется чистый лист бумаги и ручка.

На листе бумаги обучающиеся указывают свои фамилию, имя, отчество (при наличии), номер учебной группы и дату проведения аттестационного испытания.

При подготовке ответов на вопросы обучающимся запрещается использование любых электронных и печатных источников информации.

По истечении указанного времени, листы с подготовленными ответами на вопросы обучающиеся передают научно-педагогическому работнику для последующего оценивания результатов промежуточной аттестации.

В случае обнаружения научно-педагогическим работником факта использования обучающимся при подготовке ответов на вопросы указанные источники информации – оценка результатов промежуточной аттестации соответствует 0 баллов и назначается дата повторного прохождения аттестационного испытания.

Результаты промежуточной аттестации обучающихся размещаются в ЭИОС КузГТУ.



1678046637

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация обучающихся могут быть организованы с использованием ЭИОС КузГТУ, порядок и формы проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся при этом не меняется.

6 Учебно-методическое обеспечение

6.1 Основная литература

1. Басовский, Л. Е. Маркетинг : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 "Менеджмент" / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Инфра-М, 2017. – 300 с. – (Высшее образование : Бакалавриат). – Текст : непосредственный.

2. Годин, А. М. Маркетинг / А. М. Годин. – Москва : Дашков и К°, 2016. – 656 с. – ISBN 9785394025402. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=453262 (дата обращения: 28.02.2023). – Текст : электронный.

3. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я / Ф. Котлер ; Редактор: Суханова М.; Перевод с английского: Виноградова Т. В.; Перевод с английского: Чех Александр А.; Перевод с английского: Царук Л. Л.. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 211 с. – ISBN 9785961450163. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=279742 (дата обращения: 28.02.2023). – Текст : электронный.

6.2 Дополнительная литература

1. Костенко, Е. П. История менеджмента / Е. П. Костенко, Е. В. Михалкина ; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону : Южный федеральный университет, 2014. – 606 с. – ISBN 9785927514243. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=445187 (дата обращения: 28.02.2023). – Текст : электронный.

2. Басовский, Л. Е. Маркетинг: курс лекций : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / Л. Е. Басовский. – Москва : ИНФРА-М, 2012. – 219 с. – (Высшее образование). – Текст : непосредственный.

3. Годин, А. М. Маркетинг : учебник для студентов экон. вузов, обучающихся по направлению "Экономика" и специальности "Маркетинг" / А. М. Годин. – 9-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и Ко, 2012. – 656 с. – Текст : непосредственный.

4. Коновалова, В. А. Лекции по дисциплине 'Маркетинг' / В. А. Коновалова. – Королев : б.и., 2013. – 130 с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=273911 (дата обращения: 28.02.2023). – Текст : электронный.

5. Сергеева, Е. А. Менеджмент и Маркетинг / Е. А. Сергеева, А. С. Брысаев ; Федеральное агентство по образованию; Казанский государственный технологический университет. – Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет (КНИТУ), 2010. – 199 с. – ISBN 9785788208343. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=259050 (дата обращения: 28.02.2023). – Текст : электронный.

6.3 Методическая литература

1. Методические рекомендации по организации учебной деятельности обучающихся КузГТУ / ФГБОУ ВО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. приклад. информ. технологий ; сост. Л. И. Михалева. – Кемерово : КузГТУ, 2017. – 32 с. – URL: <http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=553> (дата обращения: 28.02.2023). – Текст : электронный.

6.4 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» <http://biblioclub.ru/>
2. Электронная библиотечная система «Лань» <http://e.lanbook.com>
3. Электронная библиотека КузГТУ https://elib.kuzstu.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=230&Itemid=229
4. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>
5. Национальная электронная библиотека <https://rusneb.ru/>



1678046637

6.5 Периодические издания

1. Автоматическая сварка : международный научно-технический и производственный журнал (печатный)
2. Вопросы экономики : журнал (печатный/электронный) <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=7715>
3. Инновационное развитие экономики : научно-практический и теоретический журнал (печатный)
4. Маркетинг в России и за рубежом : журнал (печатный/электронный) <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=8819>
5. Менеджмент в России и за рубежом : журнал (печатный/электронный) <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=9628>
6. Методы менеджмента качества : международный журнал для профессионалов в области качества (печатный/электронный) <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=9546>
7. Практический маркетинг : журнал (печатный/электронный) <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=8995>
8. Проблемы теории и практики управления : международный журнал (печатный/электронный) <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=9009>
9. Сварочное производство : научно-технический и производственный журнал (печатный)
10. Управление персоналом : деловой журнал (печатный)
11. Финансовый менеджмент : журнал (печатный/электронный) <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=9552>

7 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

ЭИОС КузГТУ:

- а) Электронная библиотека КузГТУ. – Текст: электронный // Научно-техническая библиотека Кузбасского государственного технического университета им. Т. Ф. Горбачева : сайт. – Кемерово, 2001 – . – URL: <https://elib.kuzstu.ru/>. – Текст: электронный.
- б) Портал.КузГТУ : Автоматизированная Информационная Система (АИС) : [сайт] / Кузбасский государственный технический университет им. Т. Ф. Горбачева. – Кемерово : КузГТУ, [б. г.]. – URL: <https://portal.kuzstu.ru/>. – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст: электронный.
- с) Электронное обучение : [сайт] / Кузбасский государственный технический университет им. Т. Ф. Горбачева. – Кемерово : КузГТУ, [б. г.]. – URL: <https://el.kuzstu.ru/>. – Режим доступа: для авториз. пользователей КузГТУ. – Текст: электронный.

8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины "Менеджмент и маркетинг"

Самостоятельная работа обучающегося является частью его учебной деятельности, объемы самостоятельной работы по каждой дисциплине (модулю) практике, государственной итоговой аттестации, устанавливаются в учебном плане.

Самостоятельная работа по дисциплине (модулю), практике организуется следующим образом:

1. До начала освоения дисциплины обучающемуся необходимо ознакомиться с содержанием рабочей программы дисциплины (модуля), программы практики в следующем порядке:
 - 1.1 содержание знаний, умений, навыков и (или) опыта профессиональной деятельности, которые будут сформированы в процессе освоения дисциплины (модуля), практики;
 - 1.2 содержание конспектов лекций, размещенных в электронной информационной среде КузГТУ в порядке освоения дисциплины, указанном в рабочей программе дисциплины (модуля), практики;
 - 1.3 содержание основной и дополнительной литературы.
 2. В период освоения дисциплины обучающийся осуществляет самостоятельную работу в следующем порядке:
 - 2.1 выполнение практических и (или) лабораторных работы и (или) отчетов в порядке, установленном в рабочей программе дисциплины (модуля), практики;
 - 2.2 подготовка к опросам и (или) тестированию в соответствии с порядком, установленном в рабочей программе дисциплины (модуля), практики;
 - 2.3 подготовка к промежуточной аттестации в соответствии с порядком, установленном в рабочей программе дисциплины (модуля), практики.
- В случае затруднений, возникших при выполнении самостоятельной работы, обучающемуся



1678046637

необходимо обратиться за консультацией к педагогическому работнику. Периоды проведения консультаций устанавливаются в расписании консультаций.

9 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине "Менеджмент и маркетинг", включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Для изучения дисциплины может использоваться следующее программное обеспечение:

1. Mozilla Firefox
2. Google Chrome
3. Opera
4. Yandex
5. 7-zip
6. Microsoft Windows
7. ESET NOD32 Smart Security Business Edition
8. Kaspersky Endpoint Security
9. Браузер Спутник

10 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине "Менеджмент и маркетинг"

Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрены специальные помещения:

1. Помещения для самостоятельной работы обучающихся должны оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде Организации.
2. Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

11 Иные сведения и (или) материалы

1. Образовательный процесс осуществляется с использованием как традиционных так и современных интерактивных технологий.

В рамках аудиторных занятий применяются следующие интерактивные методы:
разбор конкретных примеров;
мультимедийная презентация.

2. Проведение групповых и индивидуальных консультаций осуществляется в соответствии с расписанием консультаций по темам, заявленным в рабочей программе дисциплины, в период освоения дисциплины и перед промежуточной аттестацией с учетом результатов текущего контроля.



1678046637