

Аккредитованное образовательное частное учреждение высшего образования
 «Московский финансово-юридический университет МФЮА»
 Документальная информация о владельце:
 ФИО: Забелин Алексей Григорьевич
 Должность: Ректор
 Дата подписания: 18.07.2023 11:28:19
 Уникальный программный ключ:
 Рассмотрено и одобрено на заседании
 учебно-методического совета

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

 **В.В. Шутенко**
 личная подпись инициалы, фамилия

« 21 » июня 2021 г.

Протокол № 10 от 21.06.2021

Председатель совета

 **В.В. Шутенко**
 личная подпись инициалы, фамилия

д-р экон. наук, профессор Бурцева Татьяна Алексеевна
 (уч. звание, степень, ФИО авторов программы)

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Маркетинг

(наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки (специальность): 38.03.01 Экономика
 (код, наименование без кавычек)

ОПОП: Финансы и кредит
 (наименование)

Форма освоения ОПОП: очная, очно-заочная, заочная
 (очная, очно-заочная, заочная)

Общая трудоемкость: 3 (з.е.)

Всего учебных часов: 108 (ак. час.)

Формы промежуточной аттестации	СЕМЕСТР		
	очная	очно-заочная	заочная
Зачет	7	8	8

Москва 2021 г.

Год начала подготовки студентов - 2020

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины	Сформировать у обучающихся знания, умения и навыки по основным понятиям и видам маркетинга, принципам и механизмам функционирования маркетинговых систем в организациях.
Задачи дисциплины	<p>Сформировать понятий аппарат и четкое представление о маркетинге как концепции внутрифирменного управления.</p> <p>Сформировать представление о принципах и механизмах управления в маркетинговой деятельности.</p> <p>Сформировать умение анализировать существующие и потенциальные запросы потребителей, возможностей создания ценностей для потребителя.</p> <p>Сформировать умение сегментирования рынков, выбора целевых сегментов.</p> <p>Приобретение навыков, необходимых для постановки и практического решения задач маркетинга, разработки и обоснования стратегических и тактических маркетинговых планов, обеспечивающих развитие и продвижение товара.</p>

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Блок 1 «Дисциплины (модули)»	
Дисциплины и практики, знания и умения по которым необходимы как "входные" при изучении данной дисциплины	Макроэкономическое планирование и прогнозирование Менеджмент Методы оптимальных решений Социология
Дисциплины, практики, ГИА, для которых изучение данной дисциплины необходимо как предшествующее	Долгосрочная финансовая политика Управленческий анализ

3. Требования к результатам освоения дисциплины

**Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины.
Степень сформированности компетенций**

Компетенции/ ЗУВ	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания	ФОС
ПК4 способностью на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты			
Знать	Знать методы построения эконометрических моделей объектов, явлений и процессов	Обучающийся должен знать основы экономических процессов и явлений, особенности построения стандартных теоретических и эконометрических моделей, способы анализа полученных данных.	Тест

Уметь	Уметь анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на микро- и макроуровне	Обучающийся должен уметь анализировать основы экономических процессов и явлений, особенности построения стандартных теоретических и эконометрических моделей, способы анализа полученных данных (финансовую и экономическую информацию, необходимую для принятия обоснованных решений)	Эссе
Владеть	Владеть современной методикой построения эконометрических моделей	Обучающийся должен владеть методами описания экономических процессов и явлений, построения стандартных теоретических и эконометрических моделей, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты.	Контрольная работа
ПК5 способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений			
Знать	Знать основы построения расчета и анализа современной системы статистических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	Обучающийся знает методические подходы к процедурам подготовки и принятия решений организационно-управленческого характера, порядок поведения в нестандартных ситуациях	Тест
Уметь	Уметь анализировать и взаимоувязывать основные экономические явления и процессы, анализировать и интерпретировать статистическую, бухгалтерскую и финансовую информацию	Обучающийся умеет проводить анализ сильных и слабых сторон решения, взвешивать и анализировать возможности и риски.	Эссе
Владеть	Владеть приемами и методами анализа данных социально-экономических процессов; методологией экономических исследований	Обучающийся владеет навыками разработки организационно-управленческих решений, оценки эффективности принятых решений	Контрольная работа
ПК21 способностью составлять финансовые планы организации, обеспечивать осуществление финансовых взаимоотношений с организациями, органами государственной власти и местного самоуправления			

Знать	Знать основные виды финансовых институтов и финансовых инструментов, основы функционирования финансовых рынков, принципы формирования финансовых планов	Обучающийся знает формы и принципы формирования финансовых планов отечественных коммерческих и некоммерческих организаций, методы составления финансового плана организации, организацию финансовой системы и механизм взаимодействия ее структурных элементов	Тест
Уметь	Уметь искать и собирать финансовую и экономическую информацию для составления финансовых планов организаций	Обучающийся умеет осуществлять поиск и обобщение финансовой информации необходимой для составления финансовых планов организаций, составлять финансовые планы организации, обеспечивать осуществление финансовых взаимоотношений с организациями, органами государственной власти и местного самоуправления	Эссе
Владеть	Владеть методами личного финансового планирования (бюджетирование, оценка будущих доходов и расходов, сравнение условий различных финансовых продуктов, управление рисками, применение инструментов защиты прав потребителя финансовых услуг)	Обучающийся владеет навыками организации финансовых взаимоотношений организаций и органов государственной власти и местного самоуправления в процессе реализации финансовых планов организаций, навыками составления финансовых планов организации, навыками обеспечивать осуществление финансовых взаимоотношений с организациями, органами государственной власти и местного самоуправления	Контрольная работа

4. Структура и содержание дисциплины

Тематический план дисциплины

№	Название темы	Содержание	Литература	Формируемые компетенции
1.	Основы маркетинга	Понятие, сущность и особенности маркетинга. Основные принципы маркетинговой деятельности. Функции маркетинга. Виды и задачи маркетинга. Эволюция концепций маркетинга.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6, 9.1.5, 9.1.6	ПК21 Знать

2.	Сегментация рынка	Понятие и содержание сегментации рынка. Критерии сегментации рынка. Методы рыночной сегментации.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6, 9.1.5, 9.1.6	ПК21 Знать ПК4 Уметь ПК4 Владеть
3.	Товарная политика в маркетинге	Понятие товара и его роль в комплексе маркетинга. Жизненный цикл товара. Разработка нового товара. Товарный ассортимент.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6, 9.1.5, 9.1.6	ПК4 Знать ПК21 Уметь ПК21 Владеть
4.	Формирование бренда в маркетинговой деятельности	Инновации с точки зрения маркетинга. Товар, торговая марка и бренд. Потребительский инсайт и создание успешного бренда.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6, 9.1.5, 9.1.6	ПК4 Знать
5.	Ценообразование в маркетинге	Функции цены и подходы к ценообразованию. Скидки как элемент ценовой политики. Стратегии ценообразования.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6, 9.1.5, 9.1.6	ПК21 Знать ПК5 Уметь ПК5 Владеть

6.	Сбытовая политика	Каналы товародвижения. Стратегии распределения товара.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6, 9.1.5, 9.1.6	ПК5 Знать
7.	Поведение потребителей	Современная теория потребителей. Классификация потребителей и основные характеристики покупателя. Мотивация потребителя и факторы, влияющие на потребительское поведение. Процесс выбора товара потребителем и принятия решения о покупке.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6, 9.1.5, 9.1.6	ПК5 Знать
8.	Маркетинговые коммуникации	Система маркетинговых коммуникаций в организации. Виды маркетинговых коммуникаций. Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6, 9.1.5, 9.1.6	ПК4 Знать
9.	Информационный инструмент маркетинга	Роль и место информационной работы в маркетинговой деятельности. Источники информации. Способы обработки и представления результатов информационной исследовательской работы.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6, 9.1.5, 9.1.6	ПК5 Знать

10.	Стратегический маркетинг	Маркетинг-микс. Сущность стратегического маркетинга. Содержание стратегической маркетинговой деятельности. Критерии классификации, генезис и виды стратегий. Последовательность этапов формирования стратегий.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6, 9.1.5, 9.1.6	ПК4 Знать
11.	Интернет-маркетинг	Возможности, сущность и задачи маркетинга в компьютерных сетях. Реклама в Интернете. Традиции поведения пользователей Интернета. Методы Интернет-маркетинга. Оценка и способы повышения.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6, 9.1.5, 9.1.6	ПК21 Знать
12.	Окружающая маркетинговая среда	Характеристики окружающей маркетинговой среды. Основные факторы микро- и макросреды функционирования организации. Оценка конъюнктуры и определение емкости рынка.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.2.4, 9.2.5, 9.1.4, 9.2.6, 9.1.5, 9.1.6	ПК5 Знать

Распределение бюджета времени по видам занятий с учетом формы обучения

№	Контактная работа			Аудиторные учебные занятия									Самостоятельная работа		
				занятия лекционного типа			лабораторные работы			практические занятия					
	очная	очно-заочная	заочная	очная	очно-заочная	заочная	очная	очно-заочная	заочная	очная	очно-заочная	заочная	очная	очно-заочная	заочная
1.	3.5	2	1	1	1	0.5	0	0	0	2.5	1	0.5	4	5	8
2.	3.5	2	1	1	1	0.5	0	0	0	2.5	1	0.5	4	5	7
3.	3.5	2	1	1	1	0.5	0	0	0	2.5	1	0.5	4	5	7
4.	3.5	2	1	1	1	0.5	0	0	0	2.5	1	0.5	4	6	7
5.	5	2	1	2	1	0.5	0	0	0	3	1	0.5	4	6	7
6.	4	2	1	1	1	0.5	0	0	0	3	1	0.5	4	5	7
7.	4	3	1	1	2	0.5	0	0	0	3	1	0.5	4	6	7
8.	5	4	1	2	2	0.5	0	0	0	3	2	0.5	4	6	8

9.	5	3	1	2	2	0.5	0	0	0	3	1	0.5	4	6	8
10.	5	4	1	2	2	0.5	0	0	0	3	2	0.5	5	6	8
11.	5	4	1	2	2	0.5	0	0	0	3	2	0.5	4	6	8
12.	5	4	1	2	2	0.5	0	0	0	3	2	0.5	5	6	8
	Промежуточная аттестация														
	2	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4	4
Итого	54	36	14	18	18	6	0	0	0	34	16	6	54	72	94

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе освоения дисциплины студенту необходимо посетить все виды занятий, предусмотренные рабочей программой дисциплины и выполнить контрольные задания, предлагаемые преподавателем для успешного освоения дисциплины. Также следует изучить рабочую программу дисциплины, в которой определены цели и задачи дисциплины, компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины и планируемые результаты обучения. Рассмотреть содержание тем дисциплины; взаимосвязь тем лекций и практических занятий; бюджет времени по видам занятий; оценочные средства для текущей и промежуточной аттестации; критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины. Ознакомиться с методическими материалами, программно-информационным и материально техническим обеспечением дисциплины.

Работа на лекции

Лекционные занятия включают изложение, обсуждение и разъяснение основных направлений и вопросов изучаемой дисциплины, знание которых необходимо в ходе реализации всех остальных видов занятий и в самостоятельной работе студентов. На лекциях студенты получают самые необходимые знания по изучаемой проблеме. Непременным условием для глубокого и прочного усвоения учебного материала является умение студентов сосредоточенно слушать лекции, активно, творчески воспринимать излагаемые сведения. Внимательное слушание лекций предполагает интенсивную умственную деятельность студента. Краткие записи лекций, конспектирование их помогает усвоить материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Принципиальные места, определения, формулы следует сопровождать замечаниями. Работая над конспектом лекций, всегда следует использовать не только основную литературу, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор.

Практические занятия

Подготовку к практическому занятию следует начинать с ознакомления с лекционным материалом, с изучения плана практических занятий. Определившись с проблемой, следует обратиться к рекомендуемой литературе. Владение понятийным аппаратом изучаемого курса является необходимым, поэтому готовясь к практическим занятиям, студенту следует активно пользоваться справочной литературой: энциклопедиями, словарями и др. В ходе проведения практических занятий, материал, излагаемый на лекциях, закрепляется, расширяется и дополняется при подготовке сообщений, рефератов, выполнении тестовых работ. Степень освоения каждой темы определяется преподавателем в ходе обсуждения ответов студентов.

Самостоятельная работа

Студент в процессе обучения должен не только освоить учебную программу, но и приобрести навыки самостоятельной работы. Самостоятельная работа студентов играет важную роль в воспитании сознательного отношения самих студентов к овладению теоретическими и практическими знаниями, привитии им привычки к направленному интеллектуальному труду. Самостоятельная работа проводится с целью углубления знаний по дисциплине. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо регулярно дополнять сведениями из литературных источников, представленных в рабочей программе. Изучение литературы следует начинать с освоения соответствующих разделов дисциплины в учебниках, затем ознакомиться с монографиями или статьями по той тематике, которую изучает студент, и после этого – с брошюрами и статьями, содержащими материал, дающий углубленное

представление о тех или иных аспектах рассматриваемой проблемы. Для расширения знаний по дисциплине студенту необходимо использовать Интернет-ресурсы и специализированные базы данных: проводить поиск в различных системах и использовать материалы сайтов, рекомендованных преподавателем на лекционных занятиях.

Подготовка к сессии

Основными ориентирами при подготовке к промежуточной аттестации по дисциплине являются конспект лекций и перечень рекомендуемой литературы. При подготовке к сессии студенту следует так организовать учебную работу, чтобы перед первым днем начала сессии были сданы и защищены все практические работы. Основное в подготовке к сессии – это повторение всего материала курса, по которому необходимо пройти аттестацию. При подготовке к сессии следует весь объем работы распределять равномерно по дням, отведенным для подготовки, контролировать каждый день выполнения работы.

6. Фонды оценочных средств для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и самоконтроля по итогам освоения дисциплины

Технология оценивания компетенций фондами оценочных средств:

- формирование критериев оценивания компетенций;
- ознакомление обучающихся в ЭИОС с критериями оценивания конкретных типов оценочных средств;
- оценивание компетенций студентов с помощью оценочных средств;
- публикация результатов освоения ОПОП в личном кабинете в ЭИОС обучающегося;

Тест для формирования «Знать» компетенции ПК4

Вопрос №1 . Кто сформировал концепцию жизненного цикла товара в 1965г.?

Варианты ответов:

1. Т. Левит
2. Г. Летгау
3. Ф. Котлер
4. Т. Джефферсон

Вопрос №2 . Как называется набор товаров, которые формирует производитель/продавец по заданным признакам с целью удовлетворения запросов целевых сегментов?

Варианты ответов:

1. товар
2. торговая марка
3. товарный ассортимент
4. товарная марка

Вопрос №3 .

Бенчмаркинг — это

Варианты ответов:

1. Сопоставительный анализ на основе эталонных показателей как процесс определения, понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования предприятия с целью улучшения собственной работы.
2. Полный маркетинговый анализ деятельности конкурентов на целевом рынке
3. Разработка товаров, способных удовлетворить желания потенциальных покупателей
4. все утверждения верны

Вопрос №4 . Что такое маркетинговая товарная политика?

Варианты ответов:

1. составляющая хозяйственной деятельности предприятия
2. определенный курс действий, принципы поведения предприятия на товарном рынке
3. совокупность средств воздействия на потребителя с помощью товара

4. систему действий предприятия для определения товара на рынке, удовлетворение конкретного потенциального потребителя товарами, широкой возможности их выбора

Вопрос №5 . Что предполагает горизонтальная интеграция?

Варианты ответов:

1. проникновение предприятий в отрасли, не имеющие прямого производственной связи или функциональной зависимости от основной их деятельности
2. процесс приобретения или включения в структуру предприятия новых производств, которые технологически входят в процесс производства
3. выпуск предприятием новых товаров, технологически связанные с существующими, но предназначены для существующих потребителей предприятия
4. принятия предприятием решения о вхождении области, которые не имеют ничего общего с его основной деятельностью, а потому нет никакой взаимосвязи между традиционной и новой продукцией

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	от 0% до 30% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Удовлетворительно	от 31% до 50% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Хорошо	от 51% до 80% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Отлично	от 81% до 100% правильных ответов из общего числа тестовых заданий

Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК4

Ролевые группы товаров

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
---------	---

Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК4

План маркетинговых коммуникаций

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК4

1. Инновации с точки зрения маркетинга.
2. Проведите сравнительный анализ терминов «торговая марка» и «торговый знак» в трактовке отечественных и зарубежных авторов.
3. Опешите модель «колесо бренда». Приведите примеры.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач

Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК4

1. Сущность стратегического маркетинга.
2. Маркетинговую стратегию нужно изменять:
 - А) в зависимости от прогнозов изменения рыночной ситуации;
 - Б) в соответствии с изменениями конъюнктуры спроса на товары;
 - В) с учетом интересов возможных новых партнеров фирмы;
 - Г) если этого требуют конкретные потребители.
3. Напишите эссе на тему «Стратегия роста организации».

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

Тест для формирования «Знать» компетенции ПК5

Вопрос №1 .

Как называется сбыт, который осуществляется через независимых посредников?

Варианты ответов:

1. прямой сбыт
2. косвенный сбыт
3. сложный сбыт

4. торги

Вопрос №2 .

Как называется система договорных отношений между крупной и мелкой фирмой?

Варианты ответов:

1. франчайзинг
2. лизинг
3. директ-маркетинг

Вопрос №3 .

Что не входит в маркетинговую деятельность по элементу комплекса маркетинга «сбыт»?

Варианты ответов:

1. выбор каналов сбыта
2. план рекламной кампании
3. разработка дилерских скидок
4. оптимизация схем товародвижения

Вопрос №4 .

В практике маркетинга используют следующие средства стимулирования сбыта

Тип ответа: Многие из многих

Варианты ответов:

1. конкурсы, лотереи
2. объявления на транспорте, в печати
3. экспозиции и демонстрации товара в местах продажи
4. радиопередачи, реклама на телевидении

Вопрос №5 .

Когда в практике маркетинга применяется сбытовая концепция?

Тип ответа: Многие из многих

Варианты ответов:

1. имеется достаточно большое число потенциальных покупателей
2. имеются незагруженные производственные мощности
3. усилия концентрируются на исследованиях рынка
4. фирма сосредотачивает усилия на стимулировании сбыта

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	от 0% до 30% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Удовлетворительно	от 31% до 50% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Хорошо	от 51% до 80% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Отлично	от 81% до 100% правильных ответов из общего числа тестовых заданий

Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК5

Стимулирование сбыта

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части

Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК5

Специфика, ценообразования информационных товаров и услуг

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК5

1. Процесс выбора товара потребителем и принятия решения о покупке.
2. Охарактеризуйте таких потребителей, как новаторы, адепты и скептики. Приведите примеры.
3. Проведите сравнительный анализ модели VALS и модели пяти глобальных жизненных стилей. Приведите примеры.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК5

1. Характеристики окружающей маркетинговой среды.
2. Охарактеризуйте факторы макросреды организации. Приведите примеры.
3. Опешите комплексный подход изучения конъюнктуры рынка. Приведите примеры.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

Тест для формирования «Знать» компетенции ПК21

Вопрос №1 .

Концепцией маркетинга является концепция

Варианты ответов:

1. государственного регулирования
2. социально-этического маркетинга
3. борьбы с гиперинфляцией
4. борьбы с коррупцией

Вопрос №2 .

Главным в концепции социально-этического маркетинга является

Варианты ответов:

1. обеспечение повышения материального благосостояния людей
2. учет интересов производителя, потребителя и общества в целом
3. обеспечение наилучших финансовых результатов организации
4. обеспечение наиболее полного охвата целевого рынка

Вопрос №3 .

Сущность понятия «концепция маркетинга» отражается в следующих утверждениях

Тип ответа: Многие из многих

Варианты ответов:

1. план работы организации по сбыту товара
2. интегрированная целевая философия маркетинговой деятельности
3. система основных идей маркетинга, общий замысел
4. совокупность методов воздействия на потребителей

Вопрос №4 .

В наименьшей степени является лозунгом маркетинга

Варианты ответов:

1. заставить клиента купить товар, не откладывая
2. любите клиента, а не товар
3. отыщите потребность и удовлетворите ее

Вопрос №5 .

Основоположником маркетинга является

Варианты ответов:

1. Альфред Ньюман
2. Клейтон Кристенсен
3. Филип Котлер

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	от 0% до 30% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Удовлетворительно	от 31% до 50% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Хорошо	от 51% до 80% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Отлично	от 81% до 100% правильных ответов из общего числа тестовых заданий

Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК21

Маркетинг как философия и методология современного предпринимательства

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

Эссе для формирования «Уметь» компетенции ПК21

Оценка и способы повышения Интернет-маркетинга

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Тема эссе нераскрыта, отсутствует связь между частями работы; выводы не вытекают из основной части
Удовлетворительно	Тема раскрывается не полностью, допущены отклонения от нее или отдельные ошибки в изложении фактического материала; обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения; материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения последовательности выражения мыслей; выводы не полностью соответствуют содержанию основной части
Хорошо	Достаточно полно и убедительно раскрывается тема с незначительными отклонениями от нее; обнаруживаются хорошие знания материала и умение пользоваться ими для обоснования своих мыслей, а также делать выводы и обобщения; логическое и последовательное изложение текста работы; написано правильным литературным языком, стилистически соответствует содержанию; имеются единичные фактические неточности, незначительные нарушения последовательности в изложении мыслей; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части

Отлично	Содержание работы полностью соответствует теме; глубоко и аргументировано раскрывается тема, что свидетельствует об отличном знании проблемы и дополнительных материалов, необходимых для ее освещения; стройное, логическое и последовательное изложение мыслей; написано правильным литературным языком и стилистически соответствует содержанию; заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части
---------	---

Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК21

1. Оценка и способы повышения Интернет-маркетинга.
2. Опишите методы продвижения и продажи. Приведите примеры.
3. Охарактеризуйте такие виды интернет-рекламы, как почтовые рассылки и гиперссылки. Приведите примеры.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

Контрольная работа для формирования «Владеть» компетенции ПК21

1. Виды и задачи маркетинга.
2. Опишите основные вехи жизни и научные труды Ф. Котлера и М.Портера.
3. Напишите эссе на тему «Маркетинг как основа современного предпринимательства».

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения

Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

Вопросы для проведения промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Тема 1. Основы маркетинга

1. Какие виды маркетинга выделяют в зависимости от характера спроса.
2. Перечислите общие функции маркетинга.
3. Какие выделяют этапы современного маркетинга.

Тема 2. Сегментация рынка

4. В чем заключается особенность психографического критерия сегментации рынка товаров?
5. Что такое «рыночное окно»?
6. В чем заключается сущность и какие маркетинговые методы применяют на этапе разработки плана?

Тема 3. Товарная политика в маркетинге

7. Почему в настоящее время производство многих товаров сопровождается оказанием услуг?
8. Что такое товарный портфель организации?
9. Какая взаимосвязь между понятиями торговая марка и торговый знак?

Тема 4. Формирование бренда в маркетинговой деятельности

10. Назовите основные категории инноваторов и охарактеризуйте их.
11. Какие существуют приемы создания новых товаров?
12. Что такое бренд?

Тема 5. Ценообразование в маркетинге

13. Охарактеризуйте основные виды ценовых стратегий.
14. Какие задачи организация решает за счет цены?
15. Какую ценовую стратегию применяют при быстрых изменениях спроса?

Тема 6. Сбытовая политика

16. Назовите формы интеграции вертикально интегрированной маркетинговой системы?
17. Какая взаимосвязь между эксклюзивным, селективным и интенсивным распределением?
18. Какой путь распределения выбирают организации, работающие на ограниченной территории?

Тема 7. Поведение потребителей

19. Какие группы факторов оказывают наибольшее влияние на покупательское поведение?
20. В чем заключается сущность модели VALS?
21. Что такое приверженность?

Тема 8. Маркетинговые коммуникации

22. Есть ли различия в целях PR коммерческой организации и политических структур?
23. Чем отличается стимулирование сбыта от других средств маркетинговых коммуникаций?
24. В чем заключается сущность процесса коммуникации организации с потребителем?

Тема 9. Информационный инструмент маркетинга

25. Назовите источники вторичных данных по содержанию.
 26. Какие требования предъявляются к содержанию отчета о проведенном маркетинговом исследовании?
 27. Что такое «анкета»?

Тема 10. Стратегический маркетинг

28. Что такое стратегический маркетинг?
 29. Какой подход предложил Г. Леттау к формированию маркетинговой стратегии?
 30. Назовите аспекты анализа потенциальных возможностей и угроз?

Тема 11. Интернет-маркетинг

31. Что представляет собой постоянная аудитория?
 32. В чем заключается сущность электронной коммерции?
 33. Что такое спрашиваемость?

Тема 12. Окружающая маркетинговая среда

34. По каким основным направлениям осуществляется изучение рынка.
 35. Что такое конъюнктура рынка.
 36. Какие из факторов окружающей среды можно отнести к контролируемым со стороны организации.

Уровни и критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины

	Критерии оценивания	Итоговая оценка
Уровень 1. Недостаточный	Незнание значительной части программного материала, неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на задаваемые вопросы, невыполнение практических заданий	Неудовлетворительно/Незачтено
Уровень 2. Базовый	Знание только основного материала, допустимы неточности в ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Удовлетворительно/зачтено
Уровень 3. Повышенный	Твердые знания программного материала, допустимые несущественные неточности при ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Хорошо/зачтено
Уровень 4. Продвинутый	Глубокое освоение программного материала, логически стройное его изложение, умение связать теорию с возможностью ее применения на практике, свободное решение задач и обоснование принятого решения	Отлично/зачтено

7. Ресурсное обеспечение дисциплины

Лицензионное программно-информационное обеспечение	<ol style="list-style-type: none"> 1. Microsoft Windows (лицензионное программное обеспечение) 2. Microsoft Office (лицензионное программное обеспечение) 3. Google Chrome (свободно-распространяемое программное обеспечение) 4. Браузер Спутник (свободно-распространяемое программное обеспечение отечественного производства) 5. Kaspersky Endpoint Security (лицензионное программное обеспечение) 6. «Антиплагиат.ВУЗ» (лицензионное программное обеспечение)
--	---

Современные профессиональные базы данных	<ol style="list-style-type: none"> 1. Консультант+ (лицензионное программное обеспечение отечественного производства) 2. http://www.garant.ru (ресурсы открытого доступа)
Информационные справочные системы	<ol style="list-style-type: none"> 1. https://elibrary.ru - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (ресурсы открытого доступа) 2. https://www.rsl.ru - Российская Государственная Библиотека (ресурсы открытого доступа) 3. https://link.springer.com - Международная реферативная база данных научных изданий Springerlink (ресурсы открытого доступа) 4. https://zbmath.org - Международная реферативная база данных научных изданий zbMATH (ресурсы открытого доступа)
Интернет-ресурсы	<ol style="list-style-type: none"> 1. http://window.edu.ru - Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" 2. https://openedu.ru - «Национальная платформа открытого образования» (ресурсы открытого доступа) 3. http://smartandmarketing.com 4. http://www.marketch.ru 5. http://www.mavriz.ru
Материально-техническое обеспечение	<p>Учебные аудитории для проведения:</p> <p>занятий лекционного типа, обеспеченные наборами демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.</p>

8. Учебно-методические материалы

№	Автор	Название	Издательство	Год издания	Вид издания	Кол-во в библиотеке	Адрес электронного ресурса	Вид доступа
1	2	3	4	5	6	7	8	9
9.1 Основная литература								
9.1.1	Делятицкая А.В. Косова А.В.	Маркетинг	Российский государственный университет правосудия	2016	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/65864.html	по логину и паролю
9.1.2	Кметь Е.Б. Ким А.Г.	Управление маркетингом	Вузовское образование	2016	учебник	-	http://www.iprbookshop.ru/43373.html	по логину и паролю
9.1.3	Эриашвили Н.Д. Коротков А.В. Синяева И.М. Болдырева Т.В. Замедлина Е.А. Маслова В.М. Соскин Я.Г.	Управление маркетингом	ЮНИТИ-ДАНА	2017	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/71205.html	по логину и паролю

9.1.4	Абаев А.Л. Алексунин В.А. Гуриева М.Т. Корчагова Л.А. Мальгин А.В. Парамонова Т.Н. Рыжкова Т.Б. Рамазанов И.А. Тарасенко Е.А. Черная М.А.	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности	Дашков и К	2019	учебник	-	http://www.iprbookshop.ru/85388.html	по логину и паролю
9.1.5						-	http://www.iprbookshop.ru/110921.html	по логину и паролю
9.1.6	Егорова М.М. Логинова Е.Ю. Швайко И.Г.	Маркетинг	Научная книга	2019	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/81021.html	по логину и паролю
9.2 Дополнительная литература								
9.2.1	Елкина О.С. Синявец Т.Д. Катунина Н.В. Веретено А.А. Судакова Т.В.	Управление маркетингом на предприятии	Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского	2016	учебно- методическое пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/59667.html	по логину и паролю
9.2.2	Пичурин И.И. Обухов О.В. Эриашвили Н.Д.	Основы маркетинга. Теория и практика	ЮНИТИ-ДАНА	2017	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/71036.html	по логину и паролю
9.2.3	Мансуров Р.Е.	Технологии маркетинга	Инфра-Инженерия	2017	практикум	-	http://www.iprbookshop.ru/69015.html	по логину и паролю
9.2.4	Соколова Н.Г. Титова О.В. Груздева Т.В.	Основы маркетинговых исследований. Практикум	Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова	2017	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/73869.html	по логину и паролю
9.2.5	Лужнова Н.В. Калиева О.М.	Стратегическое маркетинговое управление	Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ	2017	учебник	-	http://www.iprbookshop.ru/71330.html	по логину и паролю
9.2.6	Морозов Ю.В.	Основы маркетинга	Дашков и К	2018	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/85280.html	по логину и паролю

9. Особенности организации образовательной деятельности для лиц с ограниченными возможностями здоровья

В МФЮА созданы специальные условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Для перемещения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в МФЮА созданы специальные условия для беспрепятственного доступа в учебные помещения и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

При получении образования обучающимся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература. Также имеется возможность предоставления услуг ассистента, оказывающего обучающимся с ограниченными возможностями здоровья необходимую техническую помощь, в том числе услуг сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Получение доступного и качественного высшего образования лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечено путем создания в университете комплекса необходимых условий обучения для данной категории обучающихся. Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, размещена на сайте университета

(<http://www.mfua.ru/sveden/objects/#objects>).

Для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата обеспечиваются и совершенствуются материально-технические условия беспрепятственного доступа в учебные помещения, столовую, туалетные, другие помещения, условия их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и др.).

Для адаптации к восприятию обучающимися инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушенным слухом справочного, учебного материала, предусмотренного образовательной программой по выбранным направлениям подготовки, обеспечиваются следующие условия:

- для лучшей ориентации в аудитории, применяются сигналы, оповещающие о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске);
- внимание слабослышащего обучающегося привлекается педагогом жестом (на плечо кладется рука, осуществляется нерезкое похлопывание);
- разговаривая с обучающимся, педагог смотрит на него, говорит ясно, короткими предложениями, обеспечивая возможность чтения по губам.

Компенсация затруднений речевого и интеллектуального развития слабослышащих инвалидов и лиц с ОВЗ проводится за счет:

- использования схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций с гиперссылками, комментирующими отдельные компоненты изображения;
- регулярного применения упражнений на графическое выделение существенных признаков предметов и явлений;
- обеспечения возможности для обучающегося получить адресную консультацию по электронной почте по мере необходимости.

Для адаптации к восприятию инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушениями зрения справочного, учебного, просветительского материала, предусмотренного образовательной программой МФЮА по выбранной специальности, обеспечиваются следующие условия:

- ведется адаптация официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению, обеспечивается наличие крупношрифтовой справочной информации о расписании учебных занятий;
- в начале учебного года обучающиеся несколько раз проводятся по зданию МФЮА для запоминания месторасположения кабинетов, помещений, которыми они будут пользоваться;
- педагог, его собеседники, присутствующие представляются обучающимся, каждый раз называется тот, к кому педагог обращается;
- действия, жесты, перемещения педагога коротко и ясно комментируются;
- печатная информация предоставляется крупным шрифтом (от 18 пунктов), тотально озвучивается;
- обеспечивается необходимый уровень освещенности помещений;
- предоставляется возможность использовать компьютеры во время занятий и право записи объяснения на диктофон (по желанию обучающегося).

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для обучающихся с ОВЗ определяется преподавателем в соответствии с учебным планом. При необходимости обучающемуся с ОВЗ с учетом его индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.