

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Романчук Иван Сергеевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 23.09.2025 17:59:23
Уникальный программный ключ:
6319edc2b582ffda443f01d5779368d0957ac34f5cd074d81181530452479

Приложение к рабочей
программе дисциплины

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Наименование дисциплины	Маркетинг в отраслях и видах деятельности
Направление подготовки/ Специальность	38.03.02 «Менеджмент»
Направление (профиль)/ Специализация	Общий и функциональный менеджмент
Форма обучения	очно-заочная
Разработчик(и)	Замураева Лариса Евгеньевна, доцент кафедры менеджмента и бизнеса ФЭИ ТюмГУ

1. Темы дисциплины для самостоятельного освоения обучающимися

Темы дисциплины для самостоятельного освоения обучающимися отсутствуют.

2. План самостоятельной работы

№ п/п	Учебные встречи	Виды самостоятельной работы	Форма отчетности/ Контроля	Количество баллов	Рекомендуемый бюджет времени на выполнение (ак.ч.)
1	2	3	4	5	6
1.	Сущность и особенности маркетинга в отраслях и видах деятельности (ЛЗ, ПЗ)	Подготовка к практическим занятиям	Собеседование, решение ситуационных задач	0-2	5
		Подготовка к дифференцированному зачету			6
		Подготовка к тестированию	Тестирование	0-5	6
2.	Сущность и особенности некоммерческого маркетинга (ПЗ)	Подготовка к практическим занятиям	Собеседование, решение ситуационных задач	0-2	6
		Подготовка к дифференцированному зачету			5
3.	Маркетинг на потребительском рынке (ЛЗ, ПЗ).	Подготовка к практическим занятиям	Собеседование, решение ситуационных задач	0-2	5
		Подготовка к дифференцированному зачету			6
		Подготовка к тестированию	Тестирование	0-5	6
4.	Промышленный маркетинг (ЛЗ, ПЗ)	Подготовка к практическим занятиям	Собеседование, решение ситуационных задач	0-2	5
		Подготовка к дифференцированному зачету			6
		Подготовка к тестированию	Тестирование	0-5	6
5.	Маркетинг в сфере услуг (ЛЗ, ПЗ).	Подготовка к практическим занятиям	Собеседование, решение ситуационных задач	0-2	5
		Подготовка к дифференцированному зачету			5

		Подготовка к тестированию	Тестирование	0-5	6
6.	Банковский маркетинг (ЛЗ, ПЗ)	Подготовка к практическим занятиям	Собеседование, решение ситуационных задач	0-2	5
		Подготовка к дифференцированному зачету			5
		Подготовка к тестированию	Тестирование	0-5	6
7.	Маркетинг в образовании (ЛЗ, ПЗ)	Подготовка к практическим занятиям	Собеседование, решение ситуационных задач	0-2	5
		Подготовка к дифференцированному зачету			6
	Итого			0-18	104

*ЛЗ – лекционные занятия, ПЗ – практические занятия

3. Требования и рекомендации по выполнению самостоятельных работ обучающихся, критерии оценивания

Собеседование

Собеседование – гибкая процедура контроля освоения дисциплины в форме обсуждения ее теоретических и прикладных аспектов, проводится на практических занятиях, рассчитано на выяснение объема знаний обучающегося по определенной теме.

Подготовка к собеседованию предполагает повторение теоретических и практических аспектов определенной темы, закрепление приобретённых знаний, навыков, умений. Включает проработку лекций на основе изучения презентации преподавателя, изучение информации по рекомендованной литературе, ответы на вопросы для обсуждения.

Критерии оценивания:

- ответы обучающегося на вопросы преподавателя раскрывают конкретную тему, корректны и аргументированы;

- обучающийся способен охарактеризовать взаимосвязь теоретических и прикладных аспектов конкретной темы, привести практический пример и/или выполнить практическое задание, проанализировать практическую ситуацию.

Решение ситуационных задач (кейсов)

Ситуационная задача (кейс) - проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.

Подготовка к решению ситуационной задачи предполагает повторение теоретического материала, поиск заданной информации в открытых источниках.

Критерии оценивания: современный подход к анализу, корректность, полнота и аргументированность ответов, самостоятельность суждений, разнообразие вариантов решения, обоснованность выбора.

Тестирование

Тестирование – стандартизированная процедура, позволяющая объективно измерить уровень знаний обучающегося. Тестирование проводится в рамках двух контрольных работ

на практических занятиях. Каждая тестовая контрольная работа включает 20 закрытых теоретических и практических (решение расчетных задач) вопросов. Тестовая контрольная работа позволяет оценить полученные знания по теме, самостоятельную работу студента.

Подготовка к тестированию предполагает изучение теоретических и прикладных аспектов конкретной темы (презентация преподавателя, источники из списка рекомендованной литературы).

Критерии оценивания:

- даны правильные ответы на вопросы теста;
- соблюдены сроки выполнения (в соответствии с установленным графиком).

4. Рекомендации по самоподготовке к промежуточной аттестации по дисциплине

Для текущего контроля применяется 100-балльная система оценивания. Баллы проставляются за посещение лекций, практических занятий, выполнение самостоятельной работы, а также за тестовые контрольные работы по темам дисциплины. Результаты текущего контроля учитываются при промежуточной аттестации. Для получения зачета по дисциплине студент в течение семестра должен набрать не менее 61 балла.

При проведении промежуточной аттестации результаты, полученные обучающимся в семестре, переводятся в формат традиционной оценки в соответствии со шкалой перевода баллов:

- 60 баллов и менее – «неудовлетворительно»;
- от 61 до 75 баллов – «удовлетворительно»;
- от 76 до 90 баллов – «хорошо»;
- от 91 до 100 баллов – «отлично».

Обучающиеся, не набравшие 61 балла в течение семестра, или не согласные с оценкой, полученной по итогам текущего контроля в семестре, проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине: ответы на вопросы к зачету, выполнение практического задания.

Самоподготовка к промежуточной аттестации включает (с учетом указанной формы проведения):

1. повторение материала по всем темам дисциплины с использованием презентации преподавателя по всем темам дисциплины и рекомендованных источников информации по конкретной теме.

2. определение проблемных областей в освоении дисциплины и способов их дополнительной проработки, в том числе через индивидуальные консультации с преподавателем.

Критерии оценивания:

- полный ответ на теоретические вопросы, решение, соответствующее условиям задачи (полнота и правильность нахождения показателей, вывод), оценивается максимальным количеством баллов;
- неполный ответ на теоретический вопрос, решение, содержащее ошибки, вызванные ошибками в расчетах, неправильным применением формул, в зависимости от их количества оценивается в процентах от максимального балла.

Вопросы к дифференцированному зачету, на которые следует обратить особое внимание, так как ответы на них бывают затруднительными для обучающихся:

1. Модель потребительского поведения индивидуального покупателя. Теории мотивации индивидуального потребителя (тема Маркетинг на потребительском рынке)

2. Поведенческая реакция индивидуального покупателя. Иерархическая модель реакции. Матрица вовлеченности и ее использование для увеличения реализации товара (тема Маркетинг на потребительском рынке)

3. Природа спроса на промышленные товары. Индустриальный покупатель: понятие, особенности. Ситуации закупки ТПН. Сегментирование рынка промышленной продукции (тема Промышленный маркетинг)

4. Маркетинговые действия по решению проблем, связанных с особенностями услуг. Подходы к взаимоувязке спроса и предложения услуг. Масштабы распространения и значимость маркетинга в сфере услуг (тема Маркетинг в сфере услуг)

5. Концепции банковского маркетинга. Взаимосвязь интересов участников процесса в банковском предпринимательстве. Особенности комплекса маркетинга в банковском предпринимательстве (тема Банковский маркетинг)

6. Особенности маркетинга образовательных услуг. Элементы комплекса маркетинга образовательных услуг. Сегментация рынка образовательных услуг (тема Маркетинг в образовании)