

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Романчук Иван Сергеевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 23.01.2025 14:25:08  
Уникальный программный ключ:  
6319edc2b582ffdacea443f01d5779368d0957ac34f5cd074d81181530452479

Приложение к рабочей  
программе дисциплины

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ  
ПО ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Наименование дисциплины	Поведение потребителей и эффективные продажи
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль)	Общий и функциональный менеджмент
Форма обучения	очная
Разработчик	Маленков Вячеслав Викторович, доцент кафедры менеджмента и бизнеса ФЭИ ТюмГУ

1. 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	Потребительское поведение: введение	Подготовка к практическим занятиям	Групповая дискуссия по теме/ Собеседование по теме	-	2
		Подготовка к дифференцированному зачету			2
2	Внешняя детерминация поведения потребителей	Подготовка группового исследовательского проекта	Групповой исследовательский проект	5	12
		Подготовка к практическим занятиям	Собеседование по теме	-	2
		Подготовка к дифференцированному зачету			2
3	Психология потребительского поведения	Подготовка группового исследовательского проекта	Групповой исследовательский проект	5	12
		Подготовка к практическим занятиям	Групповая дискуссия по теме/ Собеседование по теме	-	2
		Подготовка к дифференцированному зачету			2
4	Механизмы принятия решений о покупке	Подготовка группового проекта	Выполнение группового проекта	5	11
		Подготовка к практическим занятиям	Собеседование по теме	-	2,5
		Подготовка к дифференцированному зачету			2,5
5	Система продаж в компании	Подготовка группового проекта	Выполнение группового проекта	5	11
		Подготовка к практическим занятиям	Групповая дискуссия по теме/ Собеседование по теме	-	3
		Подготовка к дифференцированному зачету			2

№ п/п	Учебные встречи	Виды самостоятельной работы	Форма отчетности/ контроля	Количество баллов	Рекомендуемый бюджет времени на выполнение (ак. ч.)
6	Информационно-аналитическое сопровождение продаж	Подготовка группового проекта	Выполнение группового проекта	5	11
		Подготовка к практическим занятиям	Групповая дискуссия по теме/ Собеседование по теме	-	3
		Подготовка к дифференцированному зачету			2
7	Организация работы отдела продаж	Подготовка к практическим занятиям	Собеседование по теме	-	2
		Подготовка к дифференцированному зачету			2
8	Планирование и контроль продаж	Подготовка к практическим занятиям	Собеседование по теме	-	2
		Подготовка к дифференцированному зачету			2
Итого:				25	92

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

**Групповой исследовательский проект** – это групповая работа, организованная студентами самостоятельно, целью которой является отработка исследовательских навыков, аналитических компетенций по темам дисциплины.

**Содержание самостоятельной работы:**

Групповой исследовательский проект 1: "Что определяет потребительское поведение сегодня?". Предполагается проведение вторичного анализа данных исследований потребителей (в формате баз данных, в том числе SPSS), осуществленных крупными исследовательскими компаниями России и мира.

Групповой исследовательский проект 2: На примере конкретного рынка необходимо провести учебное исследование (пилотажное, с небольшой выборкой), целью которого является описание портрета потребителей (тип потребителей выбирается студентами самостоятельно). Форма отчетности: презентация результатов исследования.

**Критерии оценивания:**

- уровень оригинальности текста не менее 80% (проверка через систему Антиплагиат.ВУЗ, без использования сгенерированного текста);
- структура, содержание и оформление соответствуют указанным требованиям;
- соблюдены сроки выполнения (в соответствии с установленным графиком).

**Выполнение группового проекта** – это групповая работа, организованная студентами самостоятельно, целью которой является отработка практических управленческих навыков по темам дисциплины.

**Содержание самостоятельной работы:**

Выполнение группового проекта 1: "Маркетинговые инструменты и механизмы стимулирования покупки".

Выполнение и презентация группового проекта 2 (на примере конкретного продукта, рынка): "Выстраивание каналов продаж для конкретного бизнеса".

Выполнение группового проекта 3: Презентация конкретной CRM-системы. Анализ сильных и слабых сторон. Создание учебной базы в конкретной CRM-системе.

**Критерии оценивания:**

– структура, содержание и оформление задания соответствуют указанным требованиям;

– задание востребовано другими обучающимися для использования на практических занятиях, есть положительная обратная связь;

– соблюдены сроки выполнения (в соответствии с установленным графиком).

**Собеседование по теме** – гибкая процедура контроля освоения дисциплины в формате обсуждения ее теоретических и прикладных аспектов, реализуемая в рамках практических занятий по конкретным темам и/ или при проведении промежуточной аттестации.

**Подготовка к собеседованию** предполагает повторение теоретических и прикладных аспектов конкретной темы, закрепление приобретенных знаний, навыков и умений (презентация преподавателя, опорные тематические конспекты обучающегося, практические задания и ситуации для анализа).

**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.

4. Рекомендации по самоподготовке к промежуточной аттестации по дисциплине

**Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине:** устный ответ на вопросы к зачету (ответы на 3-5 вопросов из разных тем формируют 50% итогового результата дифференцированного зачета), выполнение практического задания (выполнение задания формирует 50% итогового результата дифференцированного зачета).

**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 каждой конкретной теме

– опорных конспектов самого обучающегося по всем темам, подготовленных в рамках самостоятельной работы

**2. критический анализ выполненных на занятиях практических заданий**

– выполнение каких заданий вызвало наибольшую сложность, с чем это было связано, каких знаний/ навыков/ умений не хватило для получения максимально возможного результата, что было сделано для повышения личной эффективности

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

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

1. Потребительская ориентация организации: внешний и внутренний маркетинг

2. Формы влияния референтных групп на потребительский выбор
3. Жизненный стиль потребителей, его модели и их использование в маркетинговых решениях
4. Послепокупочная оценка альтернатив; пути сохранения потребителей
5. Классификация основных стадий процесса продажи
6. Активные и пассивные приемы продажи. Условия их эффективного применения
7. Классификация методов и форм продаж
8. Принципы формирования экстерьера и интерьера мест продажи