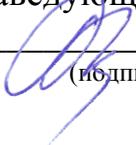


МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Глазовский инженерно-экономический институт (филиал)
федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова»
(ГИЭИ (филиал) ФГБОУ ВО «ИжГТУ имени М.Т. Калашникова»)

Кафедра «Экономика и менеджмент»

УТВЕРЖДЕН

на заседании кафедры
«08» 05 2018г., протокол № 5
И.о. заведующего кафедрой
 И.В. Пронина
(подпись)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ПО ДИСЦИПЛИНЕ

«Маркетинг»

(наименование дисциплины)

38.03.01 Экономика

(шифр и наименование направления/специальности)

Экономика предприятий и организаций

(наименование профиля/специализации/магистерской программы)

бакалавр

Квалификация (степень) выпускника

**Паспорт
фонда оценочных средств
по дисциплине «Маркетинг»**

(наименование дисциплины)

№ п/п	Раздел дисциплины*	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Введение: Инструментальные средства для обработки экономических данных. Данные, необходимые для решения профессиональных задач. Основы сбора, анализа и обработки данных	ОПК-2, ОПК-3	Зачет с оценкой
2	Маркетинг и процесс управления маркетингом Современная концепция маркетинга	ОПК-2, ОПК-3	Контрольная работа Практическое задание Зачет с оценкой
3	Анализ маркетинговых возможностей Маркетинговые исследования Комплексное исследование рынка Среда организации Покупательское поведение	ОПК-2, ОПК-3	Контрольная работа Практическое задание Зачет с оценкой
4	Выбор стратегии маркетинга Сегментация рынка и позиционирование Маркетинговые стратегии	ОПК-2, ОПК-3	Контрольная работа Практическое задание Зачет с оценкой
5	Разработка маркетингового комплекса Формирование товарной политики Разработка ценовой политики Система распределения и товародвижения Формирование спроса и стимулирование сбыта	ОПК-2, ОПК-3	Контрольная работа Практическое задание Зачет с оценкой
6	Расширение маркетинга Организация деятельности маркетинговой службы Планирование маркетинга Международный маркетинг Маркетинг услуг и других сфер деятельности	ОПК-2, ОПК-3	Контрольная работа Практическое задание Зачет с оценкой

ОПИСАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ФОС

1. *Наименование: зачет с оценкой*

Представление в ФОС: перечень вопросов

Перечень вопросов для проведения зачета с оценкой:

1. Выбор инструментальных средств для обработки экономических данных.
2. Сбор данных, необходимых для решения профессиональных задач
3. Основы анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач
4. Понятие и основные этапы развития маркетинга.
5. Понятие, направления маркетинговых исследований, этапы проведения маркетингового исследования.
6. Маркетинговая информация и способы ее получения. Первичная и вторичная информация.
7. Опрос как способ сбора информации.
8. Наблюдение как способ сбора информации.
9. Фокус-группа как способ сбора информации.
10. Понятие рынка и его виды.
11. Емкость рынка и доля рынка.
12. Понятие и виды конкуренции.
13. Покупательское поведение.
14. Особенности покупательского поведения на рынке товаров промышленного назначения.
15. Внешняя и внутренняя среда организации
16. Методика SWOT-анализа.
17. Понятие, назначение, этапы сегментации рынка.
18. Стратегии выбора целевого сегмента.
19. Понятие и назначение позиционирования.
20. Маркетинговые цели и стратегии: понятие, виды.
21. Матрица Бостонской Консалтинговой группы как инструмент разработки стратегий.
22. Матрица И. Ансоффа как инструмент разработки стратегий.
23. Матрица М. Портера как инструмент разработки стратегий
24. Понятие товара, классификация товаров. Трехуровневая модель товара.
25. Марочные стратегии.
26. Упаковка: понятие, уровни, функции.
27. Ассортиментные стратегии.
28. Жизненный цикл товара.
29. Ценовая политика и процесс ценообразования.
30. Основные методы ценообразования.
31. Адаптация (дифференциация) цены.
32. Понятие распределения. Каналы распределения, их назначение, виды.
33. Стратегии сотрудничества с посредниками (интенсивный, селективный, эксклюзивный сбыт).
34. Этапы разработки программы продвижения.
35. Стратегии продвижения (стратегия вталкивания, стратегия втягивания).
36. Реклама, ее сущность и задачи. Виды и средства рекламы.
37. Роль и цели стимулирования сбыта. Основные мероприятия стимулирования сбыта.
38. Личные продажи как инструмент продвижения. Достоинства и недостатки личных продаж. Процесс личной продажи.

39. Связи с общественностью. Цели и основные мероприятия в области связей с общественностью.
40. Организация маркетинговой службы по функциональному, товарному, рыночному и матричному принципам. Преимущества и недостатки применяемых структур.
41. Особенности международного маркетинга.
42. Особенности маркетинга услуг.
43. Общественный маркетинг. Маркетинг мест. Маркетинг личности.

Критерии оценки:

Приведены в разделе 2

2. Наименование: контрольная работа

Представление в ФОС: набор вариантов заданий

Варианты заданий:

К разделу 1

1. Чем отличается предприятие, которое осуществляет организацию своей деятельности на принципах маркетинга, от организации, которая работает на сбытовых принципах?
2. Почему маркетинг как наука сформировался в середине прошлого столетия на Западе, а отечественный – только в конце XX столетия?
3. Чем отличается классический подход в маркетинге от современного?
4. Чем отличается маркетинговая стратегия от стратегии социально-этического маркетинга?
5. Перечислите главные маркетинговые функции.

К разделу 2

1. Что такое маркетинговое исследование, и какую роль оно играет в системе современного маркетинга?
2. Охарактеризуйте первичную и вторичную информацию и покажите их отличия один от другого.
3. Сущность метода опроса и для какой цели он применяется?
4. В чем сущность метода наблюдения и какой недостаток имеет данный метод?
5. В чем сущность экспериментального метода и для какой цели он применяется?
6. Какие факторы необходимо учитывать при сборе вторичной информации?
7. Охарактеризуйте, что представляет собой маркетинговую среду предприятия.
8. Назовите и охарактеризуйте основных участников маркетинговой среды.
9. Как конкуренция влияет на деятельность предприятия. Какое влияние на маркетинг имеет тип конкуренции.
10. Наведите на примерах целесообразность использования ценовых и неценовых методов ведения конкурентной борьбы.
11. Приведите примеры контролируемых и неконтролируемых факторов среды предприятия.
12. Какие факторы влияют на поведение потребителей?
13. Как потребитель принимает решение о покупке?
14. Как маркетинг влияет на принятие решение о покупке?
15. Какие типы потребителей вам известны? Чем они отличаются один от одного?

К разделу 3

1. Что такое сегмент и сегментация рынка?

2. Дайте характеристику целевому маркетингу и какие основные мероприятия он требует?
3. Какие существуют критерии сегментации рынка?
4. В какой последовательности создается сегмент рынка?
5. Какие принципы используются при сегментации рынка?
6. Охарактеризуйте поведенческие принципы сегментации рынка.
7. Что представляет собой сегментация рынка промышленных товаров.

К разделу 4

1. Каким образом и в зависимости от каких факторов классифицируются товары промышленного назначения.
2. Охарактеризуйте маркетинговую деятельность предприятия на разных этапах жизненного цикла.
3. Охарактеризуйте каждый этап жизненного цикла товара на рынке с точки зрения конкурентной стратегии предприятия.
4. Чем отличается бренд от марки. Обоснуйте.
5. Какие типы марочных названий известны. Приведите примеры для каждой группы.
6. Что представляет собой ассортиментная и номенклатурная политика на современном предприятии.
7. Что такое цена и какие аспекты она имеет?
8. Как проводится формирование ценовой стратегии?
9. Какие факторы влияют на установление цен?
10. Покажите основные составные ценообразования в конкурентной среде?
11. Каким образом происходит процесс разработки стратегии ценообразования?
12. В чем сущность: ценообразования, ориентированного на спрос; ценообразования, основанного на конкуренции?
13. В чем сущность надбавок и торговых скидок?
14. Какие способы используют предприятия для активизации спроса на свою продукцию?
15. Что такое каналы движения товара и какие каналы движения товара являются прямыми, а которые косвенными?
16. Как определяется канал сбыта продукции предприятия и что при этом учитывается?
17. Что с себя представляют маркетинговые коммуникации?
18. В какой последовательности проводится коммуникационная кампания?
19. Охарактеризуйте разные методы разработки бюджета продвижения.
20. Как характеристики продукта влияют на выбор методов его продвижения?
21. В чем заключается отличие стратегий «вытягивания» и «проталкивания», что используется при реализации методов продвижения продуктов? В каких обстоятельствах используется каждая из этих стратегий? Как на возможности применения этих стратегий влияет число уровней в канале распределения?
22. На какие этапы делится процесс проведения рекламной кампании?
23. Какие методы составления рекламного бюджета вы знаете?
24. Как оценивается эффективность рекламной кампании?
25. Что представляют с себя методы стимулирования сбыта? Когда они используются?
26. Назовите и опишите три метода стимулирования сбыта, что используются при стимулировании: потребителей; торговых организаций; торгового персонала фирмы-производителя.
27. Какие факторы «за и против» должен принимать маркетолог, делая свой выбор между стимулированием сбыта, рекламой и прямой продажей?
28. Выберите какой-то товар и определите, какие методы стимулирования сбыта для него лучше использовать.
29. Что с себя представляет персональную продажу? Чем он отличается от других методов продвижения продуктов? Что является главной целью персональной продажи?

30. Опишите этапы процесса персональной продажи. Должен ли торговый агент осуществлять все эти этапы?
 31. В чем заключается отличие связей с общественностью от рекламы? Какие методы ПР вы знаете?
 32. Приведите примеры, когда деятельность какой-то организации приобрела негативный общественный резонанс и как с помощью методов ПР данная организация пыталась
- К разделу 5*

1. Чем является организационная структура маркетинговой деятельности на предприятии, и которое она имеет значение для реализации концепции маркетинга?
2. Перечислите крупные блоки специализированных подразделов службы маркетинга и покажите основные их функции.
3. Охарактеризуйте значение кадров маркетинговой службы для эффективного функционирования предприятия (фирмы, компании).
4. Что такое функциональная организационная структура управления маркетингом и какие плюсы и минусы она имеет?
5. Что есть товарно-функциональная организационная структура управления маркетингом и в чем преимущества и недостатки данной организационной структуры?
6. В чем сущность рыночно-функциональной организационной структуры управления маркетингом и какие достоинства и недостатки она имеет?
7. Чем является товарно-рыночная организационная структура управления маркетингом?
8. Дайте определение организационной службы маркетинга с ориентацией по регионам и покажите ее достоинства и недостатки.
9. Что такое матричная организационная структура управления маркетингом и для какой цели она используется?
10. Что такое контроль за маркетинговой деятельностью и как он осуществляется?
11. Как определяется эффективность маркетинговых мероприятий?
12. В чем сущность стратегического контроля и ревизии маркетинга?
13. В чем сущность международного маркетинга и что должна обеспечивать международная маркетинговая деятельность?
14. Какие источники используются в международном маркетинге для изучения внешнего рынка?
15. Охарактеризуйте основные элементы продвижения товаров на международном рынке?
16. Какие существуют составные продвижения товаров и услуг на международном рынке?

Критерии оценки:

Приведены в разделе 2

3. Наименование: работа на практических занятиях: текущий контроль выполнения заданий

Представление в ФОС: перечень заданий

Варианты заданий:

Практические задания направлены на освоение компетенций по дисциплине и приведены в Практикуме по дисциплине «Маркетинг».

Критерии оценки:

Приведены в разделе 2

2 Критерии оценки:

Уровень освоения компетенции							
№	Компетенции	Дескрипторы	Вид, форма оценочного мероприятия	Компетенция освоена*			
				отлично	хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
	ОПК-2 способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач	Знает: З1: методы сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач	Контрольная работа Практическое задание Зачет с оценкой	<p>Правильно выполнены все задания. Продемонстрирован высокий уровень владения материалом. Проявлены превосходные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p> <p>заслуживает обучающийся, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, предусмотренного программой, усвоивший основную литературу и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой.</p>	<p>Правильно выполнена большая часть заданий. Присутствуют незначительные ошибки. Продемонстрирован хороший уровень владения материалом. Проявлены средние способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий</p> <p>заслуживает обучающийся, обнаруживший полное знание учебного материала, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Оценка "хорошо" выставляется обучающимся, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.</p>	<p>Задания выполнены более чем наполовину. Присутствуют серьезные ошибки. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены низкие способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p> <p>заслуживает обучающийся, обнаруживший знания основного учебного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, знакомых с основной литературой, рекомендованной программой. Оценка выставляется обучающимся, допустившим погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.</p>	<p>Задания выполнены менее чем наполовину. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены недостаточные способности применять знания и умения к выполнению</p> <p>выставляется обучающемуся, обнаружившему пробелы в знаниях основного учебного материала. Оценка ставится обучающимся, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании образовательного учреждения без дополнительных занятий по рассматриваемой дисциплине.</p>

		<p>Владеет: Н1: навыками анализа и обработки данных</p>	<p>Контрольная работа Практическое задание Зачет с оценкой</p>	<p>выставляется студенту, если задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности. Студенты работают полностью самостоятельно: подбирают необходимые для выполнения предлагаемых работ в задании источники знаний, показывают необходимые для проведения практической работы теоретические знания, практические умения и навыки.</p>	<p>выставляется студенту, если задание выполнено в полном объеме и самостоятельно. Допускаются отклонения от необходимой последовательности выполнения, не влияющие на правильность конечного результата. Студенты используют указанные преподавателем источники знаний, включая страницы атласа, таблицы из приложения к учебнику, страницы из справочной литературы по предмету. Задание показывает знание учащихся основного теоретического материала и овладение умениями, необходимыми для самостоятельного выполнения работы. Могут быть неточности и небрежность в оформлении результатов работы.</p>	<p>выставляется студенту, если задание на работу выполняется и оформляется студентами при помощи преподавателя или хорошо подготовленных и уже выполненных на «отлично» данную работу студентов. На выполнение задания затрачивается много времени (можно дать возможность доделать работу дома). Студенты показывают знания теоретического материала, но испытывают затруднение при решении конкретной задачи.</p>	<p>выставляется, если студенты показывают плохое знание теоретического материала и отсутствие умения применить знания к решению практической задачи. Руководство и помощь со стороны преподавателя и хорошо подготовленных студентов неэффективны по причине плохой подготовки студента.</p>
	<p>ОПК-3 способность выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы</p>	<p>Умеет: У1: выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей</p> <p>Владеет: Н1: навыками анализа и обработки данных</p>	<p>Контрольная работа Практическое задание Зачет с оценкой</p>	<p>Правильно выполнены все задания. Продемонстрирован высокий уровень владения материалом. Проявлены превосходные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p> <p>заслуживает обучающийся, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, предусмотренного программой, усвоивший основную литературу и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой.</p> <p>выставляется студенту, если задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности. Студенты работают</p>	<p>Правильно выполнена большая часть заданий. Присутствуют незначительные ошибки. Продемонстрирован хороший уровень владения материалом. Проявлены средние способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий</p> <p>заслуживает обучающийся, обнаруживший полное знание учебного материала, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Оценка "хорошо" выставляется обучающимся, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.</p> <p>выставляется студенту, если задание выполнено в полном</p>	<p>Задания выполнены более чем наполовину. Присутствуют серьезные ошибки. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены низкие способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p> <p>заслуживает обучающийся, обнаруживший знания основного учебного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, знакомых с основной литературой, рекомендованной программой. Оценка обучающимся, допустившим погрешности в ответе на экзамене и при</p>	<p>Задания выполнены менее чем наполовину. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены недостаточные способности применять знания и умения к выполнению</p> <p>выставляется обучающемуся, обнаружившему пробелы в знаниях основного учебного материала. Оценка ставится обучающимся, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании образовательного учреждения без дополнительных занятий по рассматриваемой дисциплине.</p> <p>выставляется, если студенты показывают плохое знание теоретического материала и отсутствие умения применить знания к решению практической</p>

			<p>полностью самостоятельно: подбирают необходимые для выполнения предлагаемых работ в задании источники знаний, показывают необходимые для проведения практической работы теоретические знания, практические умения и навыки.</p>	<p>объёме и самостоятельно. Допускаются отклонения от необходимой последовательности выполнения, не влияющие на правильность конечного результата. Студенты используют указанные преподавателем источники знаний, включая страницы атласа, таблицы из приложения к учебнику, страницы из справочной литературы по предмету. Задание показывает знание учащихся основного теоретического материала и овладение умениями, необходимыми для самостоятельного выполнения работы. Могут быть неточности и небрежность в оформлении результатов работы.</p>	<p>выполнении экзаменационных заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.</p> <p>выставляется студенту, если задание на работу выполняется и оформляется студентами при помощи преподавателя или хорошо подготовленных и уже выполненных на «отлично» данную работу студентов. На выполнение задания затрачивается много времени (можно дать возможность доделать работу дома). Студенты показывают знания теоретического материала, но испытывают затруднение при решении конкретной задачи.</p>	<p>задачи. Руководство и помощь со стороны преподавателя и хорошо подготовленных студентов неэффективны по причине плохой подготовки студента.</p>
--	--	--	--	---	--	--