

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
имени И.Т. ТРУБИЛИНА»

Экономический факультет  
Управления и маркетинга



УТВЕРЖДЕНО:  
Декан, Руководитель подразделения  
Тюпаков К.Э.  
(протокол от 17.05.2024 № 9)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)  
«СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ»**

Уровень высшего образования: магистратура

Направление подготовки: 38.04.01 Экономика

Направленность (профиль) подготовки: Экономика фирмы и отраслевых рынков

Квалификация (степень) выпускника: магистр

Формы обучения: очная, заочная

Год набора: 2024

Срок получения образования: Очная форма обучения – 2 года  
Заочная форма обучения – 2 года 5 месяца(-ев)

Объем: в зачетных единицах: 4 з.е.  
в академических часах: 144 ак.ч.

2024

**Разработчики:**

Доцент, кафедра управления и маркетинга Дьяков С.А.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки Направление подготовки: 38.04.01 Экономика, утвержденного приказом Минобрнауки России от 11.08.2020 №939, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Бизнес-аналитик", утвержден приказом Минтруда России от 25.09.2018 № 592н; "Статистик", утвержден приказом Минтруда России от 08.09.2015 № 605н; "Специалист по работе с инвестиционными проектами", утвержден приказом Минтруда России от 16.04.2018 № 239н; "Экономист предприятия", утвержден приказом Минтруда России от 30.03.2021 № 161н; "Маркетолог", утвержден приказом Минтруда России от 04.06.2018 № 366н.

**Согласование и утверждение**

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Управления и маркетинга	Заведующий кафедрой, руководитель подразделения, реализующего ОП	Толмачев А.В.	Согласовано	13.05.2024, № 18
2	Институциональной экономики и инвестиционного менеджмента	Руководитель образовательной программы	Гайдук В.И.	Согласовано	15.05.2024, № 36
3	Управления и маркетинга	Председатель методической комиссии/совета	Толмачев А.В.	Согласовано	16.05.2024, № 10

## 1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины - Целью освоения дисциплины «Стратегический маркетинг» является формирование комплекса знаний об организационных, научных и методических основах стратегического маркетинга; формирование практических навыков последовательного и целенаправленного формирования системы управления фирмой на принципах маркетинга, оценки долговременных результатов маркетинговой деятельности.

Задачи изучения дисциплины:

- - формирование основных навыков стратегического планирования маркетинговой деятельности предприятий торговли;;
- - понимание основ стратегического и тактического управления торговым предприятием;;
- - приобретение навыков формирования маркетинговой стратегии;;
- - изучение основ стратегического управления торговым предприятием.

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

*Компетенции, индикаторы и результаты обучения*

УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий

УК-1.1 Анализирует проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними

*Знать:*

УК-1.1/Зн1 методику анализа проблемных ситуаций как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними

*Уметь:*

УК-1.1/Ум1 анализировать проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними

*Владеть:*

УК-1.1/Нв1 способностью анализировать проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними

УК-1.2 Осуществляет поиск вариантов решения поставленной проблемной ситуации на основе доступных источников информации

*Знать:*

УК-1.2/Зн1 варианты решения поставленной проблемной ситуации на основе доступных источников информации

*Уметь:*

УК-1.2/Ум1 рассматривать возможные варианты решения поставленной проблемной ситуации на основе доступных источников информации

*Владеть:*

УК-1.2/Нв1 способностью осуществлять поиск вариантов поставленной проблемной ситуации на основе доступных источников информации

УК-1.3 Определяет в рамках выбранного алгоритма вопросы (задачи), подлежащие дальнейшей разработке. Предлагает способы их решения

*Знать:*

УК-1.3/Зн1 в рамках выбранного алгоритма вопросы (задачи), подлежащие дальнейшей разработке

*Уметь:*

УК-1.3/Ум1 определить в рамках выбранного алгоритма вопросы (задачи), подлежащие дальнейшей разработке. Предложить способы их решения

*Владеть:*

УК-1.3/Нв1 способностью определить в рамках выбранного алгоритма вопросы (задачи), подлежащие дальнейшей разработке. Предложить способы их решения

УК-1.4 Разрабатывает стратегию достижения поставленной цели как последовательность шагов, предвидя результат каждого из них и оценивая их влияние на внешнее окружение планируемой деятельности и на взаимоотношения участников этой деятельности

*Знать:*

УК-1.4/Зн1 виды и типы стратегий предприятия

УК-1.4/Зн2 методику оценки влияния на внешнее окружение планируемой деятельности и на взаимоотношения участников этой деятельности

*Уметь:*

УК-1.4/Ум1 выбирать стратегию достижения поставленной цели, исходя из сложившейся ситуации на предприятии на основе применения методов экономического и стратегического анализа

УК-1.4/Ум2 разработать стратегию достижения поставленной цели как последовательность шагов, предвидя результат каждого из них и оценивая их влияние на внешнее окружение планируемой деятельности и на взаимоотношения участников этой деятельности

*Владеть:*

УК-1.4/Нв1 навыками разработки алгоритма стратегического развития

УК-1.4/Нв2 способностью разработать стратегию достижения поставленной цели как последовательность шагов, предвидя результат каждого из них и оценивая их влияние на внешнее окружение планируемой деятельности и на взаимоотношения участников этой деятельности

ПК-П4 Способен разрабатывать и реализовывать маркетинговые программы с использованием инструментов комплекса маркетинга

ПК-П4.8 Определяет конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг организации; сравнивает рыночные цены и цены конкурентов на товары (услуги); проводит маркетинговые исследования по ценам; разрабатывает политику конкурентных цен на товары (услуги)

*Знать:*

ПК-П4.8/Зн1 алгоритм определения конкурентоспособного ассортимента товаров и услуг организации; сравнения рыночных цен и цен конкурентов на товары (услуги); проведения маркетинговых исследований по ценам; разработки политики конкурентных цен на товары (услуги)

*Уметь:*

ПК-П4.8/Ум1 определять конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг организации; сравнивать рыночные цены и цены конкурентов на товары (услуги); проводить маркетинговые исследования по ценам; разрабатывать политику конкурентных цен на товары (услуги)

*Владеть:*

ПК-П4.8/Нв1 определения конкурентоспособного ассортимента товаров и услуг организации; сравнения рыночных цен и цен конкурентов на товары (услуги); проведения маркетинговых исследований по ценам; разработки политики конкурентных цен на товары (услуги)

ПК-П4.9 Способен рассчитывать цены на товары (услуги) организации; разрабатывать средства и каналы коммуникаций для проведения политики ценообразования

*Знать:*

ПК-П4.9/Зн1 методы расчета цен на товары (услуги) организации; основы разработки средств и каналов коммуникаций для проведения политики ценообразования

*Уметь:*

ПК-П4.9/Ум1 рассчитывать цены на товары (услуги) организации; разрабатывать средства и каналы коммуникаций для проведения политики ценообразования

*Владеть:*

ПК-П4.9/Нв1 расчета цен на товары (услуги) организации; разработки средств и каналов коммуникаций для проведения политики ценообразования

ПК-П4.10 Способен работать с информацией и базами данных по системе распределения, выполнять маркетинговые действия по выбору, созданию и оценке результативности каналов распределения (дистрибуции) в организации, проводить оценку сбытовой политики организации и управления продажами товаров и услуг

*Знать:*

ПК-П4.10/Зн1 основы работы с информацией и базами данных по системе распределения, выполнения маркетинговых действий по выбору, созданию и оценке результативности каналов распределения (дистрибуции) в организации, проведения оценки сбытовой политики организации и управления продажами товаров и услуг

*Уметь:*

ПК-П4.10/Ум1 работать с информацией и базами данных по системе распределения, выполнять маркетинговые действия по выбору, созданию и оценке результативности каналов распределения (дистрибуции) в организации, проводить оценку сбытовой политики организации и управления продажами товаров и услуг

*Владеть:*

ПК-П4.10/Нв1 работы с информацией и базами данных по системе распределения, выполнения маркетинговых действий по выбору, созданию и оценке результативности каналов распределения (дистрибуции) в организации, проведения оценки сбытовой политики организации и управления продажами товаров и услуг

ПК-П4.13 Готовит рекомендации по созданию нематериальных активов (брендов) в организации и управлению ими, принятию маркетинговых решений в отношении товаров (услуг, брендов)

*Знать:*

ПК-П4.13/Зн1

*Уметь:*

ПК-П4.13/Ум1

*Владеть:*

ПК-П4.13/Нв1

ПК-П4.14 Готовит рекомендации по разработке ценовой политики, созданию и реализации стратегии формирования цен на товары (услуги); внедрению методов формирования цен на товары (услуги); разработке конкурентных ценовых стратегий; проведению последовательных действий по разработке политики ценообразования в организации

*Знать:*

ПК-П4.14/Зн1 направления подготовки рекомендаций по разработке ценовой политики, созданию и реализации стратегии формирования цен на товары (услуги); внедрения методов формирования цен на товары (услуги); разработки конкурентных ценовых стратегий; проведения последовательных действий по разработке политики ценообразования в организации

*Уметь:*

ПК-П4.14/Ум1 подготавливать рекомендации по разработке ценовой политики, созданию и реализации стратегии формирования цен на товары (услуги); внедрению методов формирования цен на товары (услуги); разработке конкурентных ценовых стратегий; проведению последовательных действий по разработке политики ценообразования в организации

ПК-П4.14/Ум2

*Владеть:*

ПК-П4.14/Нв1 подготовки рекомендаций по разработке ценовой политики, созданию и реализации стратегии формирования цен на товары (услуги); внедрения методов формирования цен на товары (услуги); разработки конкурентных ценовых стратегий; проведения последовательных действий по разработке политики ценообразования в организации

ПК-П4.15 Готовит рекомендации по внедрению системы стимулирования продаж товаров (услуг); формированию средств и каналов распределения (дистрибуции) для взаимодействия с поставщиками, инвесторами и иными партнерами организации; разработке комплексной системы распределения (дистрибуции); совершенствованию системы распределения (дистрибуции) в организации

*Знать:*

ПК-П4.15/Зн1

*Уметь:*

ПК-П4.15/Ум1

*Владеть:*

ПК-П4.15/Нв1

ПК-П4.16 Готовит рекомендации по разработке и проведению коммуникационных кампаний; формированию каналов коммуникации с потребителями товаров и услуг; организации и проведению мероприятий по связям с общественностью; разработке и проведению рекламных акций по стимулированию продаж; работе с инструментами прямого маркетинга; совершенствованию системы маркетинговых коммуникаций для принятия управленческих решений

*Знать:*

ПК-П4.16/Зн1

*Уметь:*

ПК-П4.16/Ум1

*Владеть:*

ПК-П4.16/Нв1

### **3. Место дисциплины в структуре ОП**

Дисциплина (модуль) «Стратегический маркетинг» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах):  
Очная форма обучения - 3, Заочная форма обучения - 3.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к видам профессиональной деятельности и решению профессиональных задач, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

#### 4. Объем дисциплины и виды учебной работы

##### Очная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Внеаудиторная контактная работа (часы)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Третий семестр	144	4	35	3	12	20	82	Экзамен (27)
Всего	144	4	35	3	12	20	82	27

##### Заочная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Внеаудиторная контактная работа (часы)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Третий семестр	144	4	17	3	4	10	118	Контрольная работа Экзамен (9)
Всего	144	4	17	3	4	10	118	9

#### 5. Содержание дисциплины

##### 5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий (часы промежуточной аттестации не указываются)

##### Очная форма обучения

Наименование раздела, темы	эго	внеаудиторная контактная работа	лекционные занятия	практические занятия	самостоятельная работа	инируемые результаты обучения, соответственные с ультатами освоения граммы



	Вс	Вн	Лет	Пр	Сам	Плн обу рез. про
<b>Раздел 1. Раздел 1</b>	<b>58</b>		<b>6</b>	<b>10</b>	<b>42</b>	УК-1.1
Тема 1.1. Основные этапы становления и развития стратегического маркетинга	18		2	2	14	УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4
Тема 1.2. Классификация и выбор маркетинговых стратегий для предприятия на рынке	20		2	4	14	ПК-П4.8 ПК-П4.9 ПК-П4.10
Тема 1.3. Система маркетинговых исследований Маркетинговые исследования: методы сбора и анализа маркетинговой информации	20		2	4	14	ПК-П4.13 ПК-П4.14 ПК-П4.15 ПК-П4.16
<b>Раздел 2. Раздел 2</b>	<b>56</b>		<b>6</b>	<b>10</b>	<b>40</b>	УК-1.1
Тема 2.1. Стратегическое и текущее планирование маркетинговой деятельности	18		2	2	14	УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4
Тема 2.2. Контроль и оценка эффективности стратегической маркетинговой деятельности предприятия	20		2	4	14	ПК-П4.8 ПК-П4.9 ПК-П4.10 ПК-П4.13
Тема 2.3. Построение коммуникационной системы: основные стратегии взаимодействия	18		2	4	12	ПК-П4.14 ПК-П4.15 ПК-П4.16
<b>Раздел 3. Экзамен</b>	<b>3</b>	<b>3</b>				УК-1.1 УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4 ПК-П4.8 ПК-П4.9
Тема 3.1. Экзамен	3	3				ПК-П4.10 ПК-П4.13 ПК-П4.14 ПК-П4.15 ПК-П4.16
<b>Итого</b>	<b>117</b>	<b>3</b>	<b>12</b>	<b>20</b>	<b>82</b>	

### Заочная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Внеаудиторная контактная работа	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения, соответствующие результатам освоения программы
<b>Раздел 1. Раздел 1</b>	<b>68</b>		<b>3</b>	<b>5</b>	<b>60</b>	УК-1.1
Тема 1.1. Основные этапы становления и развития стратегического маркетинга	23		1	2	20	УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4

Тема 1.2. Классификация и выбор маркетинговых стратегий для предприятия на рынке	23		1	2	20	ПК-П4.8 ПК-П4.9 ПК-П4.10
Тема 1.3. Система маркетинговых исследований Маркетинговые исследования: методы сбора и анализа маркетинговой информации	22		1	1	20	ПК-П4.13 ПК-П4.14 ПК-П4.15 ПК-П4.16
<b>Раздел 2. Раздел2</b>	<b>64</b>		<b>1</b>	<b>5</b>	<b>58</b>	УК-1.1
Тема 2.1. Стратегическое и текущее планирование маркетинговой деятельности	23		1	2	20	УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4
Тема 2.2. Контроль и оценка эффективности стратегической маркетинговой деятельности предприятия	22			2	20	ПК-П4.8 ПК-П4.9 ПК-П4.10 ПК-П4.13
Тема 2.3. Построение коммуникационной системы: основные стратегии взаимодействия	19			1	18	ПК-П4.14 ПК-П4.15 ПК-П4.16
<b>Раздел 3. Экзамен</b>	<b>3</b>	<b>3</b>				УК-1.1 УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4 ПК-П4.8 ПК-П4.9
Тема 3.1. Экзамен	3	3				ПК-П4.10 ПК-П4.13 ПК-П4.14 ПК-П4.15 ПК-П4.16
<b>Итого</b>	<b>135</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>10</b>	<b>118</b>	

## 5. Содержание разделов, тем дисциплин

### **Раздел 1. Раздел1**

*(Заочная: Лекционные занятия - 3ч.; Практические занятия - 5ч.; Самостоятельная работа - 60ч.; Очная: Лекционные занятия - 6ч.; Практические занятия - 10ч.; Самостоятельная работа - 42ч.)*

#### *Тема 1.1. Основные этапы становления и развития стратегического маркетинга*

*(Заочная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 20ч.; Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 14ч.)*

Понятие, сущность и особенности развития стратегического маркетинга. Эволюция стратегической ориентации и общей стратегии организации в условиях рынка.

#### *Тема 1.2. Классификация и выбор маркетинговых стратегий для предприятия на рынке*

*(Заочная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 20ч.; Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 14ч.)*

Понятие и элементы стратегии маркетинга. Разработка стратегии изменений. Управление стратегическим маркетингом. Основные концепции предпринимательской деятельности организации

### *Тема 1.3. Система маркетинговых исследований*

*Маркетинговые исследования: методы сбора и анализа маркетинговой информации*

*(Заочная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 1ч.; Самостоятельная работа - 20ч.; Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 14ч.)*

Сущность маркетинговых исследований. Направления маркетинговых исследований. Технология проведения маркетингового исследования.

Методы маркетинговых исследований. Метод фокус-групп. Глубинные интервью. Наблюдение. Опрос. Физиологические исследования. Эксперимент. Анализ и представление результатов исследований

## **Раздел 2. Раздел 2**

***(Заочная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 5ч.; Самостоятельная работа - 58ч.; Очная: Лекционные занятия - 6ч.; Практические занятия - 10ч.; Самостоятельная работа - 40ч.)***

### *Тема 2.1. Стратегическое и текущее планирование маркетинговой деятельности*

*(Заочная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 20ч.; Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 14ч.)*

Стратегическое маркетинговое планирование. Процесс стратегического маркетингового планирования. Стратегический план маркетинга. Проблемы построения систем стратегического маркетингового планирования. Жизненный цикл товара на рынке. Формирование набора товаров. Планирование новой продукции и разработка товара. Генерация и отбор идей. «Мозговой штурм». Стратегии маркетинга в зависимости от этапа жизненного цикла товара

### *Тема 2.2. Контроль и оценка эффективности стратегической маркетинговой деятельности предприятия*

*(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 14ч.; Заочная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 20ч.)*

Стратегический маркетинговый контроль. Назначение аудита маркетинга. Внешний маркетинговый аудит. Внутренний маркетинговый аудит. SWOT-анализ.

### *Тема 2.3. Построение коммуникационной системы: основные стратегии взаимодействия*

*(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 12ч.; Заочная: Практические занятия - 1ч.; Самостоятельная работа - 18ч.)*

Интегрированные маркетинговые коммуникации – технологии XXI века. Формы продвижения товара. Разработка комплекса продвижения. Реклама как средство интегрированных маркетинговых коммуникаций. Создание и оформление рекламных обращений. Разработка комплекса продвижения рекламы и составление рекламного бюджета. Способы распространения рекламы. Формирование бюджета рекламной кампании

## **Раздел 3. Экзамен**

***(Заочная: Внеаудиторная контактная работа - 3ч.; Очная: Внеаудиторная контактная работа - 3ч.)***

### Тема 3.1. Экзамен

(Заочная: Внеаудиторная контактная работа - 3ч.; Очная: Внеаудиторная контактная работа - 3ч.)

Экзамен

## 6. Оценочные материалы текущего контроля

### Раздел 1. Раздел 1

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

#### 1. Задание 1.

Компания разработала стратегию освоения нового рынка для увеличения объемов продаж. Стратегия характеризуется следующими показателями:

продажная цена единицы товара – 630,0 руб., переменные удельные издержки – 420,0 руб., постоянные издержки на производство продукции – 14,8 млн.

руб., ожидаемый объем продаж – 24 тыс. изделий. Рассчитать коэффициент безопасности выхода компании на рынок.

Методические рекомендации: Коэффициент безопасности выхода на рынок рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{б}} = \frac{P_{\text{пл}} - P_{\text{тб}}}{P_{\text{тб}}},$$

где:  $P_{\text{пл}}$  – планируемый объем продаж, ед.;

$P_{\text{тб}}$  – объем продаж в точке безубыточности, ед.

Объем продаж в точке безубыточности рассчитывается по формуле:

$$P_{\text{тб}} = \frac{C_{\text{пост}}}{C - C_{\text{пер.уд}}},$$

где:  $C_{\text{пост}}$  – постоянные издержки, руб.;

$C$  – цена продаж товара, руб.;

$C_{\text{пер.уд}}$  – переменные удельные издержки.

Форма контроля/оценочное средство: Кейс-задание

Вопросы/Задания:

1. Посоветуйте компании пути внедрения на рынок России.
2. Выявите потенциальные трудности, связанные с каждой возможностью проникновения.
3. Выберите и дайте обоснование методу проникновения на российский рынок.
4. Предложите рекомендации по системе товародвижения и распределения.

Фирма X. GmbH (Германия) более 20 лет специализируется на производстве арматуры и принадлежностей для ванных комнат и водопроводной системы (краны, узлы, крепежные детали, душевое оборудование). Фирма предлагает свою продукцию как для домашних хозяйств, так и для различных организаций. Доля фирмы на внутреннем рынке — 32%, на рынке Франции — 8%, Бельгии — 3%, а крупная торговая компания в Майами ежегодно закупает около 4% производимой продукции фирмы для продажи в США (доля 5%).

Общий ежегодный оборот компании превышает 40 млн. немецких марок, а по указанным рынкам — 25 млн. немецких марок.

Дифференциация продукции производится фирмой по размерам, цвету, стилю, отделке (металлической и пластиковой), что дает возможность занять более прочные рыночные позиции.

Недавно X.GmbH заказала исследование рынка России. Обнадеживающие результаты побудили компанию к активному внедрению на российский рынок, наметив срок внедрения — один год.

## Раздел 2. Раздел2

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Продажи компании за отчетный период составили 28500,0 тыс. рублей. Разработанная в компании стратегия потребителя предусматривает увеличение продаж до 35200,0 тыс. рублей. Рассчитать эффективность стратегии потребителя, если известно, что издержки, связанные с реализацией принятых решений составят 6150,0 тыс. рублей.

Методические рекомендации: Стратегия потребителя – это тщательный, хорошо продуманный план действий, максимально отвечающий нуждам потребителя. Эффективность стратегических решений может быть рассчитана по формуле:

$$\mathcal{E} = \frac{P_2 - P_1}{И} \times 100\%$$

где:  $\mathcal{E}$  – эффективность стратегических решений, %;

$P_1$  – результат деятельности до принятия решения, руб.;

$P_2$  – результат деятельности после реализации решения, руб.;

$И$  – издержки, связанные с реализацией принятого решения, руб.

## Раздел 3. Экзамен

Форма контроля/оценочное средство:

Вопросы/Задания:

### 7. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Очная форма обучения, Третий семестр, Экзамен

Контролируемые ИДК: УК-1.1 УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4 ПК-П4.8 ПК-П4.9 ПК-П4.10 ПК-П4.13 ПК-П4.14 ПК-П4.15 ПК-П4.16

Вопросы/Задания:

1. Вопросы к экзамену

В1

1. Стратегические альтернативы развития комплекса маркетинга.
2. Отличия стратегического маркетинга от операционного.
3. Изменение приоритетной роли маркетинга: пассивный, организационный, активный маркетинг. Когда начинают использовать стратегический маркетинг?
4. Модель цепочки: «потребности – ценности – товары – рынки – потребители».
5. Ценности: определение, отличие от потребностей, область применения в бизнесе.
6. Построение маркетинговой стратегии и брендов на основе ценностного подхода. Отличия Lovemarks от брендов.
7. Иерархия стратегий в компании. Этапы стратегического управления.
8. Анализ внешней среды и управленческое обследование сильных и слабых сторон организации: формализованные методики.
9. Конкурентные преимущества и их классификация.
10. Классификация и характеристика конкурентных стратегий по М. Портеру.
11. Классификация и характеристика конкурентных стратегий по Дж. Трауту и Э. Райсу. Реализация конкурентных стратегий на примере концепции «Айкидо – маркетинг».
12. Классификация и характеристика конкурентных стратегий по Ф. Котлеру.
13. Макросегментирование, стратегии охвата базового рынка.

14. Стратегии позиционирования, переменные дифференциации.
15. Технология BrandMapping.
16. Виды маркетинговые стратегии на различных этапах жизненного цикла товаров.
17. Стратегии развития товара относительно инвестиционных целей и конкурентной стратегии.
18. Товар – микс, решения относительно товарных линий.
19. Виды марочных стратегий: индивидуальная, зонтичная, корпоративная.
20. Альтернативные маркетинговые программы в зависимости от цен.
21. Магический треугольник ценообразования.
22. Альтернативные стратегии ценообразования.
23. Роль маркетинговых каналов в цепочке создания ценности. Дизайн канала сбыта.
24. Интенсивное, селективное и эксклюзивное распределение.
25. Развитие маркетинговых каналов, вертикальные и горизонтальные системы маркетинговой интеграции.
26. Управление каналами распределения: выбор посредников, мотивация и контроль посредников.
27. Комплекс маркетинговых коммуникаций, ATL и BTL. Управление интегрированными маркетинговыми коммуникациями (ИМК).
28. Стратегии проталкивания и привлечения покупателей к товару.
29. Разделы стратегического плана маркетинга.
30. Анализ уязвимости и ситуационное планирование, координатная матрица уязвимости.
31. Эволюция подходов организации маркетинга на предприятии: от механистического к органистическому подходу. Основные виды организационных структур маркетинговой деятельности, критерии их выбора в зависимости от маркетинговой стратегии.

## B2

1. Трансформация концепции и многообразие толкований маркетинга.
2. Современные причины усиления роли маркетинга.
3. Субъекты и инфраструктура маркетинга.
4. Определение и компоненты маркетинговой стратегии.
5. Цели и задачи стратегической маркетинговой деятельности компаний.
6. Активный и пассивный стратегический маркетинг.
7. Взаимосвязь маркетинга и стратегий устойчивого развития.
8. Стратегии выбора целевых сегментов.
9. Стратегии позиционирования товара.
10. Методика изучения конкурентов.
11. Маркетинговые исследования в целях выявления конкурентных преимуществ компании.
12. Задачи прогнозирования в стратегическом маркетинге.
13. Основные параметры и методы прогнозирования.
14. Допустимые ошибки прогнозов и способы их снижения.
15. Стратегический подход к анализу составных частей товара и формированию товарной политики.
16. Понятие и основные принципы стратегического инновационного маркетинга.
17. Стратегии разработки новых товаров.
18. Учет в маркетинговых стратегиях специфики различных видов потребительских и промышленных товаров.
19. Матрица маркетинговых стратегий по И. Ансоффу и стратегические альтернативы, реализованные в России.
20. Матрица БКГ, использование для выбора стратегических альтернатив в зависимости от стадий жизненного цикла товара.
21. Модель М. Портера пяти сил конкуренции и конкурентные маркетинговые стратегии.
22. Стратегические решения в ценовой политике и внешние ограничения ценовых манипуляций.
23. Понятие цены потребления и иные критерии ценности товара для покупателя.
24. Стратегии брендинга на рынках потребительских и промышленных товаров.
25. Стратегии рекламных компаний в Интернет.

26. Стратегические подходы к формированию каналом товародвижения.
27. Учет современных изменений потребительского поведения в стратегическом маркетинге.
28. Создание системы качественного обслуживания стратегических клиентов.
29. Стратегии работы с клиентами в период экономического кризиса.
30. Стратегический маркетинговый план компании и его структура.

*Заочная форма обучения, Третий семестр, Экзамен*

*Контролируемые ИДК: УК-1.1 УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4 ПК-П4.8 ПК-П4.9 ПК-П4.10 ПК-П4.13 ПК-П4.14 ПК-П4.15 ПК-П4.16*

Вопросы/Задания:

1. Вопросы к экзамену

**В1**

1. Стратегические альтернативы развития комплекса маркетинга.
2. Отличия стратегического маркетинга от операционного.
3. Изменение приоритетной роли маркетинга: пассивный, организационный, активный маркетинг. Когда начинают использовать стратегический маркетинг?
4. Модель цепочки: «потребности – ценности – товары – рынки – потребители».
5. Ценности: определение, отличие от потребностей, область применения в бизнесе.
6. Построение маркетинговой стратегии и брендов на основе ценностного подхода. Отличия Lovemarks от брендов.
7. Иерархия стратегий в компании. Этапы стратегического управления.
8. Анализ внешней среды и управленческое обследование сильных и слабых сторон организации: формализованные методики.
9. Конкурентные преимущества и их классификация.
10. Классификация и характеристика конкурентных стратегий по М. Портеру.
11. Классификация и характеристика конкурентных стратегий по Дж. Трауту и Э. Райсу. Реализация конкурентных стратегий на примере концепции «Айкидо – маркетинг».
12. Классификация и характеристика конкурентных стратегий по Ф. Котлеру.
13. Макросегментирование, стратегии охвата базового рынка.
14. Стратегии позиционирования, переменные дифференциации.
15. Технология BrandMapping.
16. Виды маркетинговые стратегии на различных этапах жизненного цикла товаров.
17. Стратегии развития товара относительно инвестиционных целей и конкурентной стратегии.
18. Товар – микс, решения относительно товарных линий.
19. Виды марочных стратегий: индивидуальная, зонтичная, корпоративная.
20. Альтернативные маркетинговые программы в зависимости от цен.
21. Магический треугольник ценообразования.
22. Альтернативные стратегии ценообразования.
23. Роль маркетинговых каналов в цепочке создания ценности. Дизайн канала сбыта.
24. Интенсивное, селективное и эксклюзивное распределение.
25. Развитие маркетинговых каналов, вертикальные и горизонтальные системы маркетинговой интеграции.
26. Управление каналами распределения: выбор посредников, мотивация и контроль посредников.
27. Комплекс маркетинговых коммуникаций, ATL и BTL. Управление интегрированными маркетинговыми коммуникациями (ИМК).
28. Стратегии проталкивания и привлечения покупателей к товару.
29. Разделы стратегического плана маркетинга.
30. Анализ уязвимости и ситуационное планирование, координатная матрица уязвимости.
31. Эволюция подходов организации маркетинга на предприятии: от механистического к органистическому подходу. Основные виды организационных структур маркетинговой деятельности, критерии их выбора в зависимости от маркетинговой стратегии.

**В2**

1. Трансформация концепции и многообразие толкований маркетинга.
2. Современные причины усиления роли маркетинга.
3. Субъекты и инфраструктура маркетинга.
4. Определение и компоненты маркетинговой стратегии.
5. Цели и задачи стратегической маркетинговой деятельности компаний.
6. Активный и пассивный стратегический маркетинг.
7. Взаимосвязь маркетинга и стратегий устойчивого развития.
8. Стратегии выбора целевых сегментов.
9. Стратегии позиционирования товара.
10. Методика изучения конкурентов.
11. Маркетинговые исследования в целях выявления конкурентных преимуществ компании.
12. Задачи прогнозирования в стратегическом маркетинге.
13. Основные параметры и методы прогнозирования.
14. Допустимые ошибки прогнозов и способы их снижения.
15. Стратегический подход к анализу составных частей товара и формированию товарной политики.
16. Понятие и основные принципы стратегического инновационного маркетинга.
17. Стратегии разработки новых товаров.
18. Учет в маркетинговых стратегиях специфики различных видов потребительских и промышленных товаров.
19. Матрица маркетинговых стратегий по И. Ансоффу и стратегические альтернативы, реализованные в России.
20. Матрица БКГ, использование для выбора стратегических альтернатив в зависимости от стадий жизненного цикла товара.
21. Модель М. Портера пяти сил конкуренции и конкурентные маркетинговые стратегии.
22. Стратегические решения в ценовой политике и внешние ограничения ценовых манипуляций.
23. Понятие цены потребления и иные критерии ценности товара для покупателя.
24. Стратегии брендинга на рынках потребительских и промышленных товаров.
25. Стратегии рекламных компаний в Интернет.
26. Стратегические подходы к формированию каналом товародвижения.
27. Учет современных изменений потребительского поведения в стратегическом маркетинге.
28. Создание системы качественного обслуживания стратегических клиентов.
29. Стратегии работы с клиентами в период экономического кризиса.
30. Стратегический маркетинговый план компании и его структура.

*Заочная форма обучения, Третий семестр, Контрольная работа*

*Контролируемые ИДК: УК-1.1 УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4 ПК-П4.8 ПК-П4.9 ПК-П4.10 ПК-П4.13 ПК-П4.14 ПК-П4.15 ПК-П4.16*

Вопросы/Задания:

1. Вопросы для контрольной работы
  1. Принципы и подходы к формированию концепции стратегического развития торгового предприятия.
  2. Разработка стратегии развития торговой организации.
  3. Методы компонентного анализа внешней среды.
  4. Применение стратегий интегрированного роста в планировании деятельности торговой организации.
  5. Стратегии диверсификации.
  6. Разработка портфеля деловой активности торговой организации.
  7. Разработка маркетинговой стратегии на примере торговой организации.
  8. Применение стратегий сокращения в условиях экономического кризиса.
  9. Разработка конкурентной стратегии на примере торговой организации.
  10. Методы оценки конкурентоспособности торгового предприятия.
  11. Разработка конкурентной стратегии предприятия на основе анализа конкурентных



характеристик продукта торговой организации.

12. Стратегическое управление торговым предприятием.
13. Выбор базовой стратегии торгового предприятия.
14. Роль маркетинговых исследований при формировании стратегии развития предприятия.
15. Комплексная оценка конкурентоспособности торгового предприятия и его продукции для формирования конкурентной стратегии.
16. Бизнес-диагностика торгового предприятия.
17. Этапы стратегического планирования торгового предприятия.
18. Оценка ресурсного потенциала торговой организации с целью формирования наиболее эффективной стратегии.
19. Разработка маркетинговой стратегии торгового предприятия.
20. Стратегии репозиционирования торгового предприятия.
21. Применение системы сбалансированных показателей для разработки стратегии торгового предприятия.
22. Роль инновационной составляющей при формировании концепции стратегического развития торговой организации.
23. Обоснование выбора маркетинговой стратегии в зависимости от жизненного цикла предприятия.
24. Выбор конкурентной стратегии на основе матрицы эластичности конкурентной реакции.
25. Применение матрицы Ансоффа в стратегическом планировании торговой организации.
26. Определение рыночной стратегии торговой организации на основе матрицы Хофера-Шенделя.
27. Стратегический контроль за выполнением стратегии на примере ритейла.
28. Применение матрицы ADL (Артура – Делитла) в стратегическом планировании торговой организации.
29. Выбор стратегии дифференциации на основе матрицы «Дифференциация – относительная эффективность затрат»
30. Применение матрицы Томпсона – Стрикленда при выборе стратегии развития торговой организации.

## **8. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины**

### **8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы**

#### *Основная литература*

1. Наумов, В.Н. Стратегический маркетинг: Учебник / В.Н. Наумов. - 2 - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024. - 356 с. - 978-5-16-107980-5. - Текст: электронный. // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/2085/2085051.jpg> (дата обращения: 20.02.2024). - Режим доступа: по подписке
2. Никитина, Л. Н. Маркетинговый анализ деятельности фирмы: учебное пособие / Л. Н. Никитина, П. А. Шиков. - Маркетинговый анализ деятельности фирмы - Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2018. - 124 с. - 978-5-7937-1609-3. - Текст: электронный. // IPR SMART: [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/102925.html> (дата обращения: 20.02.2024). - Режим доступа: по подписке
3. Стратегический маркетинг для магистров: Учебник / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. - 1 - Москва: Вузский учебник, 2021. - 354 с. - 978-5-16-010937-4. - Текст: электронный. // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/1153/1153779.jpg> (дата обращения: 20.02.2024). - Режим доступа: по подписке

#### *Дополнительная литература*

1. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер: Учебное пособие / Ф. Котлер; Северо-Западный университет (США). - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2021. - 211 с. - 978-5-9614-6745-1. - Текст: электронный. // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/1838/1838940.jpg> (дата обращения: 20.02.2024). - Режим доступа: по подписке

2. Бек, М. А. Маркетинг B2B: Учебное пособие / М. А. Бек; . - 2 - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2023. - 392 с. - 978-5-16-109757-1. - Текст: электронный. // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/1896/1896093.jpg> (дата обращения: 20.02.2024). - Режим доступа: по подписке

## **8.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся**

### *Профессиональные базы данных*

1. <https://znanium.com/> - Znanium.com

### *Ресурсы «Интернет»*

1. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) - Официальный сайт Росстата
2. <http://www.iprbookshop.ru/> - IPRbook
3. [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru) - Официальный сайт Росбизнесконсалтинга

## **8.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине позволяют:

- обеспечить взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети «Интернет»;
- фиксировать ход образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации по дисциплине и результатов освоения образовательной программы;
- организовать процесс образования путем визуализации изучаемой информации посредством использования презентаций, учебных фильмов;
- контролировать результаты обучения на основе компьютерного тестирования.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

- 1 Microsoft Windows - операционная система.
- 2 Microsoft Office (включает Word, Excel, Power Point) - пакет офисных приложений.

Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

- 1 Гарант - правовая, <https://www.garant.ru/>
- 2 Консультант - правовая, <https://www.consultant.ru/>
- 3 Научная электронная библиотека eLibrary - универсальная, <https://elibrary.ru/>

Доступ к сети Интернет, доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.

### *Перечень программного обеспечения*

*(обновление производится по мере появления новых версий программы)*

Не используется.

### *Перечень информационно-справочных систем*

*(обновление выполняется еженедельно)*

Не используется.

#### **8.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование**

Университет располагает на праве собственности или ином законном основании материально-техническим обеспечением образовательной деятельности (помещениями и оборудованием) для реализации программы бакалавриата, специалитета, магистратуры по Блоку 1 "Дисциплины (модули)" и Блоку 3 "Государственная итоговая аттестация" в соответствии с учебным планом.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде университета из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", как на территории университета, так и вне его. Условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды могут быть созданы с использованием ресурсов иных организаций.

#### **9. Методические указания по освоению дисциплины (модуля)**

Учебная работа по направлению подготовки осуществляется в форме контактной работы с преподавателем, самостоятельной работы обучающегося, текущей и промежуточной аттестаций, иных формах, предлагаемых университетом. Учебный материал дисциплины структурирован и его изучение производится в тематической последовательности. Содержание методических указаний должно соответствовать требованиям Федерального государственного образовательного стандарта и учебных программ по дисциплине. Самостоятельная работа студентов может быть выполнена с помощью материалов, размещенных на портале поддержки Moodle.

##### ***Методические указания по формам работы***

###### *Лекционные занятия*

Передача значительного объема систематизированной информации в устной форме достаточно большой аудитории. Дает возможность экономно и систематично излагать учебный материал. Обучающиеся изучают лекционный материал, размещенный на портале поддержки обучения Moodle.

###### *Практические занятия*

Форма организации обучения, проводимая под руководством преподавателя и служащая для детализации, анализа, расширения, углубления, закрепления, применения (или выполнения) разнообразных практических работ, упражнений) и контроля усвоения полученной на лекциях учебной информации. Практические занятия проводятся с использованием учебно-методических изданий, размещенных на образовательном портале университета.

##### ***Описание возможностей изучения дисциплины лицами с ОВЗ и инвалидами***

Для инвалидов и лиц с ОВЗ может изменяться объём дисциплины (модуля) в часах, выделенных на контактную работу обучающегося с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающегося (при этом не увеличивается количество зачётных единиц, выделенных на освоение дисциплины).

Фонды оценочных средств адаптируются к ограничениям здоровья и восприятия информации обучающимися.

Основные формы представления оценочных средств – в печатной форме или в форме электронного документа.

Формы контроля и оценки результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ с нарушением зрения:

– устная проверка: дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.;

– с использованием компьютера и специального ПО: работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, дистанционные формы, если позволяет острота зрения - графические работы и др.;

– при возможности письменная проверка с использованием рельефно-точечной системы Брайля, увеличенного шрифта, использование специальных технических средств (тифлотехнических средств): контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, отчеты и др.

Формы контроля и оценки результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ с нарушением слуха:

– письменная проверка: контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, письменные коллоквиумы, отчеты и др.;

– с использованием компьютера: работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, графические работы, дистанционные формы и др.;

– при возможности устная проверка с использованием специальных технических средств (аудиосредств, средств коммуникации, звукоусиливающей аппаратуры и др.): дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.

Формы контроля и оценки результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ с нарушением опорно-двигательного аппарата:

– письменная проверка с использованием специальных технических средств (альтернативных средств ввода, управления компьютером и др.): контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, письменные коллоквиумы, отчеты и др.;

– устная проверка, с использованием специальных технических средств (средств коммуникаций): дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.;

– с использованием компьютера и специального ПО (альтернативных средств ввода и управления компьютером и др.): работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, графические работы, дистанционные формы предпочтительнее обучающимся, ограниченным в передвижении и др.

Адаптация процедуры проведения промежуточной аттестации для инвалидов и лиц с ОВЗ.

В ходе проведения промежуточной аттестации предусмотрено:

– предъявление обучающимся печатных и (или) электронных материалов в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;

– возможность пользоваться индивидуальными устройствами и средствами, позволяющими адаптировать материалы, осуществлять приём и передачу информации с учетом их индивидуальных особенностей;

– увеличение продолжительности проведения аттестации;

– возможность присутствия ассистента и оказания им необходимой помощи (занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, общаться с преподавателем).

Формы промежуточной аттестации для инвалидов и лиц с ОВЗ должны учитывать индивидуальные и психофизические особенности обучающегося/обучающихся по АОПОП ВО (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с нарушениями зрения:

– предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате, позволяющем переводить плоскочечную информацию в аудиальную или тактильную форму;

– возможность использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие адаптировать материалы, осуществлять приём и передачу информации с учетом индивидуальных особенностей и состояния здоровья студента;

– предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном образовательном портале;

– использование чёткого и увеличенного по размеру шрифта и графических объектов в мультимедийных презентациях;

- использование инструментов «лупа», «прожектор» при работе с интерактивной доской;
- озвучивание визуальной информации, представленной обучающимся в ходе занятий;
- обеспечение раздаточным материалом, дублирующим информацию, выводимую на экран;
- наличие подписей и описания у всех используемых в процессе обучения рисунков и иных графических объектов, что даёт возможность перевести письменный текст в аудиальный;
- обеспечение особого речевого режима преподавания: лекции читаются громко, разборчиво, отчётливо, с паузами между смысловыми блоками информации, обеспечивается интонирование, повторение, акцентирование, профилактика рассеивания внимания;
- минимизация внешнего шума и обеспечение спокойной аудиальной обстановки;
- возможность вести запись учебной информации студентами в удобной для них форме (аудиально, аудиовизуально, на ноутбуке, в виде пометок в заранее подготовленном тексте);
- увеличение доли методов социальной стимуляции (обращение внимания, апелляция к ограничениям по времени, контактные виды работ, групповые задания и др.) на практических и лабораторных занятиях;
- минимизирование заданий, требующих активного использования зрительной памяти и зрительного внимания;
- применение поэтапной системы контроля, более частый контроль выполнения заданий для самостоятельной работы.

Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с нарушениями опорно-двигательного аппарата (маломобильные студенты, студенты, имеющие трудности передвижения и патологию верхних конечностей):

- возможность использовать специальное программное обеспечение и специальное оборудование и позволяющее компенсировать двигательное нарушение (коляски, ходунки, трости и др.);
- предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном образовательном портале;
- применение дополнительных средств активизации процессов запоминания и повторения;
- опора на определенные и точные понятия;
- использование для иллюстрации конкретных примеров;
- применение вопросов для мониторинга понимания;
- разделение изучаемого материала на небольшие логические блоки;
- увеличение доли конкретного материала и соблюдение принципа от простого к сложному при объяснении материала;
- наличие чёткой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки заданий с обязательной корректировкой и комментариями;
- увеличение доли методов социальной стимуляции (обращение внимания, апелляция к ограничениям по времени, контактные виды работ, групповые задания др.);
- обеспечение беспрепятственного доступа в помещения, а также пребывания них;
- наличие возможности использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие обеспечить реализацию эргономических принципов и комфортное пребывание на месте в течение всего периода учёбы (подставки, специальные подушки и др.).

Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с нарушениями слуха (глухие, слабослышащие, позднооглохшие):

- предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате, позволяющем переводить аудиальную форму лекции в плоскочечную информацию;
- наличие возможности использовать индивидуальные звукоусиливающие устройства и сурдотехнические средства, позволяющие осуществлять приём и передачу информации; осуществлять взаимобратный перевод текстовых и аудиофайлов (блокнот для речевого ввода), а также запись и воспроизведение зрительной информации;
- наличие системы заданий, обеспечивающих систематизацию вербального материала, его схематизацию, перевод в таблицы, схемы, опорные тексты, глоссарий;
- наличие наглядного сопровождения изучаемого материала (структурно-логические схемы, таблицы, графики, концентрирующие и обобщающие информацию, опорные конспекты, раздаточный материал);

- наличие чёткой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки заданий с обязательной корректировкой и комментариями;
  - обеспечение практики опережающего чтения, когда студенты заранее знакомятся с материалом и выделяют незнакомые и непонятные слова и фрагменты;
  - особый речевой режим работы (отказ от длинных фраз и сложных предложений, хорошая артикуляция; четкость изложения, отсутствие лишних слов; повторение фраз без изменения слов и порядка их следования; обеспечение зрительного контакта во время говорения и чуть более медленного темпа речи, использование естественных жестов и мимики);
  - чёткое соблюдение алгоритма занятия и заданий для самостоятельной работы (называние темы, постановка цели, сообщение и запись плана, выделение основных понятий и методов их изучения, указание видов деятельности студентов и способов проверки усвоения материала, словарная работа);
  - соблюдение требований к предъявляемым учебным текстам (разбивка текста на части; выделение опорных смысловых пунктов; использование наглядных средств);
  - минимизация внешних шумов;
  - предоставление возможности соотносить вербальный и графический материал; комплексное использование письменных и устных средств коммуникации при работе в группе;
  - сочетание на занятиях всех видов речевой деятельности (говорения, слушания, чтения, письма, зрительного восприятия с лица говорящего).
- Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с прочими видами нарушений (ДЦП с нарушениями речи, заболевания эндокринной, центральной нервной и сердечно-сосудистой систем, онкологические заболевания):
- наличие возможности использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие осуществлять приём и передачу информации;
  - наличие системы заданий, обеспечивающих систематизацию вербального материала, его схематизацию, перевод в таблицы, схемы, опорные тексты, глоссарий;
  - наличие наглядного сопровождения изучаемого материала;
  - наличие чёткой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки заданий с обязательной корректировкой и комментариями;
  - обеспечение практики опережающего чтения, когда студенты заранее знакомятся с материалом и выделяют незнакомые и непонятные слова и фрагменты;
  - предоставление возможности соотносить вербальный и графический материал; комплексное использование письменных и устных средств коммуникации при работе в группе;
  - сочетание на занятиях всех видов речевой деятельности (говорения, слушания, чтения, письма, зрительного восприятия с лица говорящего);
  - предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате;
  - предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном образовательном портале;
  - возможность вести запись учебной информации студентами в удобной для них форме (аудиально, аудиовизуально, в виде пометок в заранее подготовленном тексте);
  - применение поэтапной системы контроля, более частый контроль выполнения заданий для самостоятельной работы;
  - стимулирование выработки у студентов навыков самоорганизации и самоконтроля;
  - наличие пауз для отдыха и смены видов деятельности по ходу занятия.

## **10. Методические рекомендации по освоению дисциплины (модуля)**