

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
образования
"САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ"

Кафедра № 82

УТВЕРЖДАЮ
Ответственный за образовательную
программу

доц., к.т.н., доц.
(должность, уч. степень, звание)

В.А. Галанина

(инициалы, фамилия)
(подпись)

« 20 » 02 2025 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Информационный маркетинг»
(Наименование дисциплины)

Код направления подготовки/ специальности	09.03.03
Наименование направления подготовки/ специальности	Прикладная информатика
Наименование направленности	Прикладная информатика и программирование
Форма обучения	очная
Год приема	2025

Санкт-Петербург– 2025__

Лист согласования рабочей программы дисциплины

Программу составил (а)

К.т.н., доц. 12.02.2025 А.Д. Державина
(должность, уч. степень, звание) (подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Программа одобрена на заседании кафедры № 82

« 13 » февраля 2025 г, протокол № 6

Заведующий кафедрой № 82

д.э.н., проф. 13.02.2025 А.С. Будагов
(уч. степень, звание) (подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Заместитель директора института ФПТИ по методической работе

доц., к.т.н. 13.02.2025 Н.Ю. Ефремов
(должность, уч. степень, звание) (подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Аннотация

Дисциплина «Информационный маркетинг» входит в образовательную программу высшего образования – программу бакалавриата по направлению подготовки/специальности 09.03.03 «Прикладная информатика» направленности «Прикладная информатика и программирование». Дисциплина реализуется кафедрой «№82».

Дисциплина нацелена на формирование у выпускника следующих компетенций:

УК-2 «Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений»

УК-6 «Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни»

ПК-1 «Способен выполнять сбор, систематизацию, выявление взаимосвязей и документирование требований к компьютерному программному обеспечению»

ПК-4 «Способен разрабатывать прикладное программное обеспечение»

ПК-5 «Способен разрабатывать и согласовывать с архитектором программного обеспечения технические спецификации на программные компоненты и на их взаимодействие»

ПК-8 «Способен руководить разработкой программного кода»

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с формированием у студентов знаний, умений и навыков практической работы в сфере маркетинговых исследований, управления информационными потоками, проведения маркетинговых мероприятий для обеспечения эффективной реализации товаров и услуг с использованием современных информационных технологий.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа обучающегося.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация в форме зачета.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 часа.

Язык обучения по дисциплине «русский»

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

1.1. Целью преподавания дисциплины является формирование у студентов знаний, умений и навыков практической работы в сфере маркетинговых исследований, управления информационными потоками, проведения маркетинговых мероприятий для обеспечения эффективной реализации товаров и услуг с использованием современных информационных технологий.

1.2. Дисциплина входит в состав части, формируемой участниками образовательных отношений, образовательной программы высшего образования (далее – ОП ВО).

1.3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОП ВО.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями или их частями. Компетенции и индикаторы их достижения приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Перечень компетенций и индикаторов их достижения

Категория (группа) компетенции	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
Универсальные компетенции	УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.3.1 знать виды ресурсов и ограничения для решения поставленных задач
Универсальные компетенции	УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.3.2 знать образовательные Интернет-ресурсы, возможности и ограничения образовательного процесса при использовании цифровых технологий
Профессиональные компетенции	ПК-1 Способен выполнять сбор, систематизацию, выявление взаимосвязей и документирование требований к компьютерному программному обеспечению	ПК-1.3.4 знать методы и инструменты сбора информации

Профессиональные компетенции	ПК-4 Способен разрабатывать прикладное программное обеспечение	ПК-4.В.1 владеть приемами коммуникации с заинтересованными сторонами для анализа вариантов проектирования компьютерного программного обеспечения
Профессиональные компетенции	ПК-5 Способен разрабатывать и согласовывать с архитектором программного обеспечения технические спецификации на программные компоненты и на их взаимодействие	ПК-5.У.2 уметь проводить оценку и обоснование рекомендуемых решений
Профессиональные компетенции	ПК-8 Способен руководить разработкой программного кода	ПК-8.В.1 владеть методами принятия управленческих решений

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина может базироваться на знаниях, ранее приобретенных обучающимися при изучении следующих дисциплин:

“Информатика”;

“Информационные системы и технологии”;

Знания, полученные при изучении материала данной дисциплины, имеют как самостоятельное значение, так и используются при изучении других дисциплин:

“Интеллектуальные информационные системы”.

3. Объем и трудоемкость дисциплины

Данные об общем объеме дисциплины, трудоемкости отдельных видов учебной работы по дисциплине (и распределение этой трудоемкости по семестрам) представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Объем и трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Всего	Трудоемкость по семестрам
		№6
1	2	3
Общая трудоемкость дисциплины, ЗЕ/ (час)	2/ 72	2/ 72
Из них часов практической подготовки	11	11
Аудиторные занятия, всего час.	51	51
в том числе:		
лекции (Л), (час)	34	34
практические/семинарские занятия (ПЗ), (час)	17	17
лабораторные работы (ЛР), (час)		
курсовой проект (работа) (КП, КР), (час)		
экзамен, (час)		
Самостоятельная работа, всего (час)	21	21

Вид промежуточной аттестации: зачет, дифф. зачет, экзамен (Зачет, Дифф. зач, Экз.**)	Зачет	Зачет
---	-------	-------

Примечание: **кандидатский экзамен

4. Содержание дисциплины

4.1. Распределение трудоемкости дисциплины по разделам и видам занятий.

Разделы, темы дисциплины и их трудоемкость приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Разделы, темы дисциплины, их трудоемкость

Разделы, темы дисциплины	Лекции (час)	ПЗ (СЗ) (час)	ЛР (час)	КП (час)	СРС (час)
Семестр 6					
Раздел 1. Предмет исследований, структура и состав информационных систем маркетинга. Тема 1.1. Поиск и получение своевременной, достоверной и актуальной информации посредством информационных систем маркетинга. Тема 1.2 Понятия “информация” и “маркетинговая информация”. Тема 1.3 Система маркетинговой информации.	6				4
Раздел 2. Виды информационных систем. Тема 2.1 Создание и оптимизация информационных систем. Характеристика и назначение технических средств информационных систем маркетинга. Тема 2.2 Тенденции и динамика развития информационных систем и мультимедийных технологий. Тема 2.3 Программное обеспечение маркетинговой деятельности.	7				4
Раздел 3. Функциональное назначение и ресурсы Интернет. Тема 3.1 Функциональное назначение и ресурсы Интернет в маркетинге. Тема 3.2 Ресурс и информационный ресурс. Тема 3.3 Процесс глобализации экономики.	7				4
Раздел 4. Организация процессов в области цифрового маркетинга и работа с интернет-ресурсами в рамках общей маркетинговой стратегии организации. Тема 4.1 Общая маркетинговая стратегия организации. Тема 4.2 Особенности каналов цифрового маркетинга. Тема 4.3 Сайтостроение: создание и продвижение.	7	9			4
Раздел 5. Продвижение в сети Интернет и показатели эффективности работ. Тема 5.1 Внутренняя и внешняя оптимизация ресурсов под социальные сети: SMO и SMM. Тема 5.2 Поисковая оптимизация (SEO) и показатели эффективности работ по продвижению.	7	8			5
Итого в семестре:	34	17			21
Итого	34	17	0	0	21

--	--	--	--	--	--

Практическая подготовка заключается в непосредственном выполнении обучающимися определенных трудовых функций, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

4.2. Содержание разделов и тем лекционных занятий.

Содержание разделов и тем лекционных занятий приведено в таблице 4.

Таблица 4 – Содержание разделов и тем лекционного цикла

Номер раздела	Название и содержание разделов и тем лекционных занятий
1	Раздел 1. Предмет исследований, структура и состав информационных систем маркетинга Тема 1.1 Поиск и получение своевременной, достоверной и актуальной информации посредством информационных систем маркетинга Что такое информация. Ее основные свойства. Определение информации. Маркетинговая информация, как разновидность деловой информации. Роль информации в коммерческой деятельности. Тема 1.2 Первичная и вторичная маркетинговая информация, их источники. Понятия “информация“ и “маркетинговая информация“. Роль информации в маркетинговых исследованиях. Тема 1.3 Система маркетинговой информации. Основное содержание. Диалектичность системы маркетинговой информации. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Роль информации в современном мире. Всеобщая информатизация сфер рыночной деятельности. Четыре подсистемы маркетинговой информации: внутрифирменная отчетность, разведывательная информация, исследовательская информация, аналитическая информация.
2	Раздел 2. Виды информационных систем. Тема 2.1 Классификация информационных систем. Создание и оптимизация информационных систем. Использование информационных систем маркетинга для сбора, обработки, хранения и анализа маркетинговой информации. Характеристика и назначение технических средств информационных систем маркетинга. Сетевая навигация. Услуги сетей по подключению и получению информации. Тема 2.2 Тенденции развития информационных систем и мультимедийных технологий и их влияние на изменения структуры информационных систем маркетинга. Тема 2.3 Программное обеспечение маркетинговой деятельности. Специализированные маркетинговые программные комплексы и их использование для решения задач маркетолога. Сравнительный анализ характеристик и функциональных особенностей маркетинговых информационных систем на российском и международном рынках.
3	Раздел 3. Функциональное назначение и ресурсы Интернет. Тема 3.1 Функциональное назначение и ресурсы Интернет в маркетинге. Виртуальное маркетинговое пространство и технологии Интернет в маркетинге. Электронная коммерция. Функции глобальной сети Интернет с точки зрения маркетинга. Преимущества использования Интернет в коммерции и маркетинге. Тема 3.2 Ресурс и информационный ресурс. Понятие ресурсы Интернет и их использование в коммерческих целях. Аналитическая составляющая работы с ресурсами. Оценка достоверности информационного наполнения ресурсной базы. Тема 3.3 Процесс глобализации экономики. Процесс глобализации экономики и его взаимосвязь с появлением нового, глобального маркетингового пространства. Электронная коммерция. Виртуальное

	маркетинговое пространство как составная часть глобального маркетингового пространства.
4	Раздел 4. Организация процессов в области цифрового маркетинга и работа с интернет-ресурсами в рамках общей маркетинговой стратегии организации. Тема 4.1 Общая маркетинговая стратегия организации. Роль операционного и стратегического маркетинга. Виды маркетинговых стратегий, их цели, задачи и инструменты. Правила оценки эффективности маркетинговой стратегии организации. Тема 4.2 Особенности каналов цифрового маркетинга. Определение целевой аудитории, создание уникального торгового предложения (УТП). Способы получения персонализированной и обобщенной статистики по лидам. Воронка продаж и алгоритм работы с клиентом. Тема 4.3 Сайтостроение: создание и продвижение. Хостинг и доменные имена. Основные термины и определения используемые в сайтостроении. Специализированные интернет-сервисы. Html-разметка. Формы обратной связи. Лендинги. Лидогенераторы. Создание и установка целей на сайте. Создание лонгридов. CMS, CRM.
5	Раздел 5. Продвижение в сети Интернет и показатели эффективности работ. Тема 5.1 Внутренняя и внешняя оптимизация ресурсов под социальные сети: SMO и SMM. Оптимизация сайта под социальные медиа, работа на ресурсе с контентом, дизайном и навигацией. Социальные сети. Персональная страница, создание сообществ, правила ведения групп. Сбор статистики. Особенности ведения рекламной и маркетинговой деятельности в SMM. Написание продающих постов. Управление товарами. Составление контент-плана. Тема 5.2 Поисковая оптимизация (SEO). Показатели эффективности работ по продвижению. SEO: черная и белая оптимизация. Система массовых электронных рассылок. Система закупки ссылок. Инструменты оценки ранжирования сайта по ключевым словам. Семантическое ядро сайта. Счетчики систем web-аналитики. Таргетированная реклама как часть инструментария интернет-маркетинга. Расчет бюджета и оценка конверсий. Оценка эффективности в каждом из каналов интернет-маркетинга. KPI каналов интернет-маркетинга. Расчет ROMI.

Все лекции сопровождаются беседой со студентами, управляемыми дискуссиями, мозговыми штурмами, демонстрацией слайдов.

4.3. Практические (семинарские) занятия
Темы практических занятий и их трудоемкость приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Практические занятия и их трудоемкость

№ п/п	Темы практических занятий	Формы практических занятий	Трудоемкость, (час)	Из них практической подготовки, (час)	№ раздела дисциплины
Семестр 6					
1	Определение ЦА и составление бизнес-плана	Групповая работа, презентация полученных результатов	3	2	4

2	Определение маркетинговой стратегии организации	Деловая учебная игра	3	2	4
3	E-mail маркетинг и МИС	Групповая работа, презентация полученных результатов	3	2	4
4	Разработка проекта запуска сообщества ВКонтакте	Групповая работа, презентация полученных результатов	3	2	4
5	Основные системы статистики посещений сайтов	Групповая работа, презентация полученных результатов	5	3	5
Всего			17	11	

4.4. Лабораторные занятия
Темы лабораторных занятий и их трудоемкость приведены в таблице 6.

Таблица 6 – Лабораторные занятия и их трудоемкость

№ п/п	Наименование лабораторных работ	Трудоемкость, (час)	Из них практической подготовки, (час)	№ раздела дисциплины
Учебным планом не предусмотрено				
Всего				

4.5. Курсовое проектирование/ выполнение курсовой работы
Учебным планом не предусмотрено

4.6. Самостоятельная работа обучающихся
Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость приведены в таблице 7.

Таблица 7 – Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость

Вид самостоятельной работы	Всего, час	Семестр 6, час
1	2	3
Изучение теоретического материала дисциплины (ТО)	15	15
Курсовое проектирование (КП, КР)		
Расчетно-графические задания (РГЗ)		
Выполнение реферата (Р)		
Подготовка к текущему контролю успеваемости (ТКУ)	2	2
Домашнее задание (ДЗ)	2	2
Контрольные работы заочников (КРЗ)		

Подготовка к промежуточной аттестации (ПА)	2	2
Всего:	21	21

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)
Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся указаны в п.п. 7-11.

6. Перечень печатных и электронных учебных изданий
Перечень печатных и электронных учебных изданий приведен в таблице 8.
Таблица 8– Перечень печатных и электронных учебных изданий

Шифр/ URL адрес	Библиографическая ссылка	Количество экземпляров в библиотеке (кроме электронных экземпляров)
https://e.lanbook.com/book/229319	Акулич, М. В. Интернет-маркетинг : учебник / М. В. Акулич. — Москва : Дашков и К, 2021. — 352 с. — ISBN 978-5-394-04250-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система.	
https://e.lanbook.com/book/157667	Ветцель, К. Я. Интернет-маркетинг : учебное пособие / К. Я. Ветцель. — Красноярск : СФУ, 2018. — 176 с. — ISBN 978-5-7638-4010-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система.	
https://znanium.com/catalog/document?id=432227#bib	Маркетинг: создание и донесение потребительской ценности : учебник / под общ. ред. И.И. Скоробогатых, Р.Р. Сидорчука, С.Н. Андреева. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 589 с. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/1003504. - ISBN 978-5-16-019085-3. - Текст : электронный.	
https://znanium.com/catalog/document?id=432902#bib	Старков, А. Н. Интернет-маркетинг и реклама : учебное пособие / А. Н. Старков, Е. В. Сторожева. - 2-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА, 2023. - 64 с. - ISBN 978-5-9765-3698-2. - Текст : электронный.	
https://znanium.com/catalog/document?id=417786#bib	Резник, Г. А. Маркетинг : учебное пособие / Г.А. Резник. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 199 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1242303. - ISBN 978-5-16-016830-2. - Текст : электронный.	
https://znanium.com/catalog/document?id=421671#bib	Шевченко, Д. А. Продвижение товаров и услуг : практическое руководство / Д. А. Шевченко, Е. В. Пономарева. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2022. - 372 с. - ISBN 978-5-394-04945-3. - Текст : электронный.	

https://znanium.com/catalog/document?id=355539#bib	Электронная коммерция : учебник / Л. А. Брагин, Г. Г. Иванов, А. Ф. Никишин, Т. В. Панкина. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 192 с. : ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0507-4. - Текст : электронный.	
---	---	--

7. Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины приведен в таблице 9.

Таблица 9 – Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

URL адрес	Наименование
https://www.cossa.ru/	Cossa.ru. Информационный портал о маркетинге и коммуникациях в цифровой среде.
https://www.marketing.spb.ru/	Информационный портал "Энциклопедия маркетинга"

8. Перечень информационных технологий

8.1. Перечень программного обеспечения, используемого при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.

Перечень используемого программного обеспечения представлен в таблице 10.

Таблица 10– Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование
	Не предусмотрено

8.2. Перечень информационно-справочных систем,используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине
Перечень используемых информационно-справочных систем представлен в таблице 11.

Таблица 11– Перечень информационно-справочных систем

№ п/п	Наименование
	Не предусмотрено

9. Материально-техническая база

Состав материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине, представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Состав материально-технической базы

№ п/п	Наименование составной части материально-технической базы	Номер аудитории (при необходимости)
1	Мультимедийная лекционная аудитория	
2	Дисплейный класс	
3	Класс для деловой игры	

10. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

10.1. Состав оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине приведен в таблице 13.

Таблица 13 – Состав оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Вид промежуточной аттестации	Перечень оценочных средств
Зачет	Список вопросов; Тесты.

10.2. В качестве критериев оценки уровня сформированности (освоения) компетенций обучающимися применяется 5-балльная шкала оценки сформированности компетенций, которая приведена в таблице 14. В течение семестра может использоваться 100-балльная шкала модульно-рейтинговой системы Университета, правила использования которой, установлены соответствующим локальным нормативным актом ГУАП.

Таблица 14 – Критерии оценки уровня сформированности компетенций

Оценка компетенции	Характеристика сформированных компетенций
5-балльная шкала	
«отлично» «зачтено»	– обучающийся глубоко и всесторонне усвоил программный материал; – уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает; – опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью направления; – умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи; – делает выводы и обобщения; – свободно владеет системой специализированных понятий.
«хорошо» «зачтено»	– обучающийся твердо усвоил программный материал, грамотно и по существу излагает его, опираясь на знания основной литературы; – не допускает существенных неточностей; – увязывает усвоенные знания с практической деятельностью направления; – аргументирует научные положения; – делает выводы и обобщения; – владеет системой специализированных понятий.
«удовлетворительно» «зачтено»	– обучающийся усвоил только основной программный материал, по существу излагает его, опираясь на знания только основной литературы; – допускает несущественные ошибки и неточности; – испытывает затруднения в практическом применении знаний направления; – слабо аргументирует научные положения; – затрудняется в формулировании выводов и обобщений; – частично владеет системой специализированных понятий.
«неудовлетворительно» «не зачтено»	– обучающийся не усвоил значительной части программного материала; – допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении проблем в конкретном направлении; – испытывает трудности в практическом применении знаний; – не может аргументировать научные положения; – не формулирует выводов и обобщений.

10.3. Типовые контрольные задания или иные материалы. Вопросы (задачи) для экзамена представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Вопросы (задачи) для экзамена

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для экзамена	Код индикатора
	Учебным планом не предусмотрено	

Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для зачета / дифф. зачета	Код индикатора
1	1. Понятия информация и маркетинговая информация, роль в маркетинговых исследованиях. 2. Виды информационных систем. 3. Процесс глобализации экономики и его взаимосвязь с появлением нового, глобального маркетингового пространства. 4. Лендинги и лидогенераторы, их цель и задачи. 5. Оптимизация сайта под социальные медиа, задачи администратора. 6. Система массовых электронных рассылок. Система закупки ссылок.	УК-2.3.1
2	1. Яндекс.Директ, его инструменты и преимущества. 2. Опишите работу маркетолога с сервисом Google Analytics, его инструменты и преимущества. 3. Информация как структурообразующий элемент в цифровых профессиях. 4. Преимущества использования Интернет в коммерции и маркетинге.	УК-6.3.2
3	1. Оценка эффективности результатов маркетинговой стратегии. 2. Методы проведения онлайн-исследований в маркетинге. Преимущества и недостатки. 3. Понятие и виды исследований при помощи Интернет. 4. Способы получения персонализированной и обобщенной статистики о потенциальных клиентах в сети Интернет. 5. Выбор целевых сегментов при проведении маркетинговых исследований через Интернет. 6. Интернет для получения и распространения маркетинговой информации. 7. Методы проведения анализа эффективности маркетинга на примере сайта. 8. Методы проведения анализа эффективности маркетинга на примере контекстной рекламы.	ПК-1.3.4
4	1. Что является обязательным элементом процесса коммуникации? 2. Что включает в себя комплекс маркетинговых коммуникаций. 3. Опишите этапы постановки задачи заказчиком при разработке МИС. 4. Стандарты передовой практики содержат базовые принципы построения эффективного взаимодействия с заинтересованными сторонами, опишите их.	ПК-4.В.1
5	1. Опишите этапы согласования технической спецификации на программные компоненты?	ПК-5.У.2

	2. Что включает в себя техническая спецификация на программные компоненты и чем она отличается от технического задания? 3. Опишите разделы спецификации программного компонента. 4. Что следует сделать раньше - начать заполнять спецификацию или согласовать архитектуру программного компонента?	
6	1. Какую маркетинговую информацию необходимо получить при принятия решения о вводе в производство нового продукта? 2. Достаточно ли знать цветовые и вкусовые предпочтения потенциальных клиентов перед тем как открывать новую булочную? Какую информацию необходимо собрать дополнительно? 3. Системы поддержки принятия решений. Понятие, состав СППР. 4. Методы определения цен.	ПК-8.В.1

Перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы

№ п/п	Примерный перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы
	Учебным планом не предусмотрено

Вопросы для проведения промежуточной аттестации в виде тестирования представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Примерный перечень вопросов для тестов

№ п/п	Примерный перечень вопросов для тестов	Код индикатора
1	Задания с 1 вариантом ответа 1. Маркетинговое исследование — это: Варианты ответа: 1) то же самое, что и «исследование рынка»; 2) сбор, упорядочение, анализ и обобщение данных для обнаружения и решения различных маркетинговых проблем; 3) постоянно действующая система сбора, классификации, анализа, оценки и распространения маркетинговой информации; 4) исследование маркетинга. 5) Все ответы верны 2. К географическому признаку сегментации рынка относится... 1) Страна 2) Возраст 3) Образ жизни 4) Пол 3. Кабинетные исследования позволяют... 1) Изучить интересы целевой аудитории 2) Наладить контакт с целевой аудиторией	УК-2.3.1

	3) Уточнить проблемы и сузить круг поиска первичной информации 4) Получить полную и достоверную информацию о предмете исследования Задания с несколькими вариантами ответа 1. какие из сервисов НЕ имеют блочного конструктора писем? 1) nissender 2) ashamail 3) eedgee 4) umailer 5) endsay 6) ailrelay 2. что относится к техническим аспектам, которые могут привести к тому, что ваше письмо попало в спам? 1) вы используете не авторитетный сервис рассылок 2) вы отправили письмо в выходной день 3) получатель не давал согласие на получение от вас писем 4) а почту получателя пришло одновременно 2 и более писем 3. какие качественные показатели, характеризующие интернет-продвижение бизнеса. 1) отношение количества покупок, совершенных на сайте, к трафику 2) визиты 3) процент отказов 4) среднее время, проводимое пользователями на сайте	
--	---	--

- 5)
отношение звонков с сайта к трафику
- 6)
количество пользователей, зашедших на сайт из социальных сетей
- 7)
процент прироста трафика из органической выдачи

Задания на сопоставление

Сопоставьте термин и определение.

1. Контекстная реклама	а) это область управления, функциями которой являются обеспечение эффективного спроса, получения установленной прибыли
2. Поисковая оптимизация	б) это такая работа с сайтом и внешними факторами, влияющими на сайт, которая с некоторой долей вероятности приводит к тому, что сайт виден в выдаче поисковой машины определенным пользователям, использующим эту поисковую машину
3. Маркетинг	в) это вид интернет-рекламы, при котором рекламное объявление показывается в зависимости от поискового запроса пользователя к поисковой машине
4. Целевое действие на сайте	г) это такое действие, которое демонстрирует заинтересованность пользователя в товаре или услуге компании: клик на определенную кнопку, посещение определенной страницы, заполнение формы

Задание на установление правильной последовательности

Расставьте в правом столбце номера в порядке действий, необходимых для разработки сайта.

Этап разработки	Порядковый номер
разработка дизайна	
программирование	
предпроектное проектирование	
составление технического задания	

	верстка	
	тестирование	
	наполнение сайта информацией	
	установка системы администрирования	
	Задания с развернутым ответом Из каких элементов состоит маркетинговая информационная система?	
2	Задания с 1 вариантом ответа 1. Выберите сервис для подбора ключевых слов. 1. nisender 2. oogle Analytics 3. ндекс Вордстат 4. ндекс Задания 2. Какой инструмент интернет-маркетинга в долгосрочной перспективе с большей долей вероятности привлечет на сайт посетителя с минимальной стоимостью затрат? 1. онтекстная реклама 2. абота с социальными сетями 3. оисковая оптимизация 4. аннерная реклама 3. Продвижение в социальных сетях однозначно приводит к... 1. величению продаж 2. осту трафика на сайт 3. ояльности потребителей 4. зменению информационного поля компании (бренда) Задания с несколькими вариантами ответа	
	УК-6.3.2	

1.
огласно теории маркетинга, к источникам первичной информации относятся следующие:

- 1)
еловая корреспонденция предприятия
- 2)
езультаты опроса продавцов о поведении потребителей и данные наблюдения
- 3)
еакции потребителей на товар
- 4)
езультаты опросов потребителей товаров и услуг
- 5)
езультаты ранее проведенных исследований мнений и предпочтений потребителей

2.
ля выявления покупательских предпочтений предпочтительнее всего:

- 1)
нкетный опрос
- 2)
онтент-анализ прессы
- 3)
оментные обследования магазинов
- 4)
ксперимент
- 5)
нтервью

3.
реди приведенных источников укажите внешние источники вторичной маркетинговой информации:

- 1)
еловая корреспонденция компании
- 2)
атериалы профессиональных объединений, союзов, ассоциаций
- 3)
просы потребителей
- 4)
атериалы выставок и ярмарок

Задания на сопоставление
Сопоставьте термин и определение.

1. Яндекс. Директ	а) платформа для сбора данных
2. Лендинг	с сайтов и приложений и
3. Google Аналитика	создания отчетов с

	<table><tr><td>4. Маркетинговая информационная система</td><td>информацией, полезной для вашего бизнеса. б) это отдельная страница, созданная в маркетинговых или рекламных целях для повышения конверсий. в) совокупность процедур и методов планового анализа и представления информации для принятия решений. г) сервис для размещения объявлений контекстной рекламы.</td></tr></table> Задание на установление правильной последовательности Расставьте в правом столбце номера в порядке действий, необходимых для создания и установки счетчика Яндекс.Метрики на сайте. <table><tr><th>Действие</th><th>Порядковый номер</th></tr><tr><td>Зарегистрируйтесь</td><td></td></tr><tr><td>Укажите основные настройки счетчика: имя счетчика, адрес сайта</td><td></td></tr><tr><td>Нажмите кнопку “Создать счетчик”</td><td></td></tr><tr><td>Примите условия Пользовательского соглашения</td><td></td></tr><tr><td>На странице со списком счетчиков добавьте счетчик</td><td></td></tr></table> Задания с развернутым ответом Опишите основные преимущества использования Интернет в коммерции и маркетинге.	4. Маркетинговая информационная система	информацией, полезной для вашего бизнеса. б) это отдельная страница, созданная в маркетинговых или рекламных целях для повышения конверсий. в) совокупность процедур и методов планового анализа и представления информации для принятия решений. г) сервис для размещения объявлений контекстной рекламы.	Действие	Порядковый номер	Зарегистрируйтесь		Укажите основные настройки счетчика: имя счетчика, адрес сайта		Нажмите кнопку “Создать счетчик”		Примите условия Пользовательского соглашения		На странице со списком счетчиков добавьте счетчик		
4. Маркетинговая информационная система	информацией, полезной для вашего бизнеса. б) это отдельная страница, созданная в маркетинговых или рекламных целях для повышения конверсий. в) совокупность процедур и методов планового анализа и представления информации для принятия решений. г) сервис для размещения объявлений контекстной рекламы.															
Действие	Порядковый номер															
Зарегистрируйтесь																
Укажите основные настройки счетчика: имя счетчика, адрес сайта																
Нажмите кнопку “Создать счетчик”																
Примите условия Пользовательского соглашения																
На странице со списком счетчиков добавьте счетчик																
3	Задания с 1 вариантом ответа 1. тобы обеспечить доступность товаров для потребителей необходимо: – выявить потребность целевого рынка и рассчитать его _____ ; – определить эффективные каналы распределения; – довести как можно быстрее товары до потребителей. Какое слово пропущено? 1) мкость	ПК-1.3.4														

	2) онъюнктуру 3) бьем 4) азмах 2. Объем реализованного на рынке товара в течение определенного периода времени, как правило, в течение года – это _____. 1) оля рынка 2) мкость рынка 3) прос 4) редложение 3. Какое программное обеспечение больше всего подходит для прогнозирования текущего рыночного спроса? 1) icrosoft Excel 2) icrosoft Project 3) icrosoft Access 4) icrosoft PowerPoint Задания с несколькими вариантами ответа 1. торичная информация, используемая для исследования должна быть: 1) елевантная 2) остоверная 3) есплатная 4) ериодичная 2. Маркетинговая деятельность начинается с... 1) зучения запросов потребителей	
--	---	--

- 2) разработки и производства товара
- 3) информационной рекламной компании
- 4) изучения рынка

3. Какие бывают методы маркетинговых исследований?

- 1) просы
- 2) кидки
- 3) истории
- 4) эксперименты
- 5) аблюдение
- 6) едение группы в социальных сетях

Задания на сопоставление

Сопоставьте термин и определение.

1. Эксперимент	а) отслеживание и регистрация значимых параметров объекта исследования.
2. Наблюдение	б) метод сбора первичной информации, при котором исследователь активно вмешивается в определенные процессы с целью выявления взаимосвязи между разными факторами.
3. Опрос	в) это качественный метод исследования, который представляет собой групповое интервью с представителями целевой аудитории.
4. Фокус-группа	г) систематический процесс сбора, анализа и интерпретации данных о рынке, потребителях и конкурентах вашего бренда.

Задание на установление правильной последовательности
Расставьте в правом столбце номера в порядке действий, необходимых для проведения маркетинговых исследований.

Действие	Порядковый
----------	------------

		номер	
	Сбор первичной информации		
	Обобщение полученных сведений, систематизация и анализ		
	Отбор источников, сбор вторичной информации, ее анализ		
	Формулировка проблемы и целей		
	Предоставление отчетности		
	Задания с развернутым ответом Что в маркетинге относится к вторичным данным?		
4	Задания с 1 вариантом ответа 1. каких случаях наблюдение считается единственным возможным методом сбора данных? 1) в случае, когда респонденты отказываются от сотрудничества 2) в случае необходимости изучения неосознанного поведения людей 3) во избежание субъективности оценки поведения 4) все ответы верны 2. как называются данные, которые были получены по заказу конкретной фирмы, недоступные для широкой публики? 1) синдикативная информация 2) первичная информация 3) вторичная информация 4) конфиденциальная информация 3. аркетинговые коммуникации – это комплексная система внешних и внутренних коммуникаций по передаче информации: 1) жестикულიацией, пластикой движения рук, мимикой лица		ПК-4.В.1

	2) изготовителя готовой продукции потребителю в целях удовлетворения запросов общества и получения прибыли 3) в речевой форме, которая характеризуется тембром голоса, громкостью, интонацией и в целом культурой речи 4) для координации планово-управленческих решений и их реализации, корректировки и профилактики конфликтов Задания с несколькими вариантами ответа 1. ыберите из перечисленного прикладное программное обеспечение общего назначения 1) бухгалтерские программы 2) программы сетевого планирования и управления 3) средства разработки приложений 4) текстовые и графические редакторы 5) системы управления базами данных (СУБД) 6) блочники экспертных систем и систем искусственного интеллекта 2. Прикладное программное обеспечение – это 1) овокупность программ, необходимых для функционирования аппаратных средств компьютера 2) все программы, необходимые для организации диалога пользователя с компьютером 3) программы, написанные для пользователей или самими пользователями, для задания компьютеру конкретной работы 4) комплекс программ, с помощью которых пользователь может решать свои информационные задачи из самых разных предметных областей, не прибегая к программированию 3. Задачи пользователей для решения, которых предназначено прикладное ПО:	
--	--	--

- 1)
изменения режимов работы периферийных устройств
- 2)
настройки системных параметров
- 3)
ускорения процесса обучения
- 4)
создания документов, графических объектов, баз данных
- 5)
проведения досуга
- 6)
проведения расчетов

Задания на сопоставление

Сопоставьте термин и определение.

1. Методо-ориентированное прикладное программное обеспечение	а) программные продукты, обеспечивающие, независимо от предметной области и функции информационных систем, математические, статические и другие методы решения задач.
2. Пакет прикладных программ общего назначения	б) предназначены для поддержания работы конструкторов и технологов, связанных с разработкой чертежей, схем, диаграмм, графическим моделированием и конструированием, созданием библиотеки стандартных элементов (темплетов) чертежей и их многократным использованием, созданием демонстрационных иллюстраций.
3. СУБД	в) универсальные программные продукты, предназначенные для автоматизации разработки и эксплуатации функциональных задач пользователя и информационных систем в целом.
4. Пакет прикладных программ автоматизированного проектирования.	г) обеспечивают организацию и хранение локальных баз данных на автономно работающих компьютерах, либо централизованное хранение баз данных на файл-серверах и сетевой доступ к ним.

Задание на установление правильной последовательности

	Расставьте в правом столбце номера в порядке действий, необходимых для разработки ПО. <table><tr><th>Действие</th><th>Порядковый номер</th></tr><tr><td>Развертывание, эксплуатация</td><td></td></tr><tr><td>Проектирование и дизайн</td><td></td></tr><tr><td>Разработка</td><td></td></tr><tr><td>Планирование</td><td></td></tr><tr><td>Анализ, составление требований к продукту</td><td></td></tr><tr><td>Тестирование</td><td></td></tr></table> Задания с развернутым ответом Какой документ помогает заказчику сформулировать и зафиксировать, каким он хочет видеть конечный продукт?	Действие	Порядковый номер	Развертывание, эксплуатация		Проектирование и дизайн		Разработка		Планирование		Анализ, составление требований к продукту		Тестирование		
Действие	Порядковый номер															
Развертывание, эксплуатация																
Проектирование и дизайн																
Разработка																
Планирование																
Анализ, составление требований к продукту																
Тестирование																
5	Задания с 1 вариантом ответа 1. акое программное обеспечение больше всего подходит для расчета текущего рыночного спроса? 1) icrosoft Project 2) icrosoft Excel 3) icrosoft Access 4) icrosoft PowerPoint 2. Примерами чего являются исследование рынков, обобщение результатов изучения, контроль проектирования и производства, физическое распределение товаров, формирование предложений, ценообразование и финансирование маркетинговых проектов, реклама и организация сбыта и обслуживания клиентов? 1) ринципы маркетинга 2) ункции маркетинга 3) адачи маркетинга 4) етоды маркетинга	ПК-5.У.2														

	3. Примером чего является обеспечение разумного использования ресурсов предприятия для разработки, производства и продажи товаров и услуг по экономически обоснованным ценам с целью привлечения максимально возможного числа потенциальных покупателей? 1) примером целей маркетинга 2) примером функций маркетинга 3) примером методов маркетинга 4) примером задач маркетинга Задания с несколькими вариантами ответа 1. Выберите подходящие маркетинговые стратегии для реализации программного обеспечения. 1) идеоконтент 2) удиоконтент 3) привлечение инфлюэнсеров 4) емаркетинг 2. Кто является источником идей для создания нового продукта? 1) ченые 2) отребители 3) екламные агентства 4) траслевые издания 3. Причина популярности прямого маркетинга: 1) озможность получения информации из различных баз данных 2) ефицит времени у потребителей для совершения покупок 3) озможность расплаты кредитными карточками 4) изкая стоимость	
--	--	--

5)

овышение квалификации торгового персонала и, как следствие, повышение качества индивидуального обслуживания покупателей

Задания на сопоставление

Сопоставьте термин и определение.

1. УТП	а) прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности, для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов. б) это маркетинговый инструмент, который подчеркивает уникальность продукта либо услуги, позволяет отстроиться от конкурентов и показать глобальные преимущества товара. в) документ или несколько документов, определяющих цель, структуру, свойства и методы какого-либо проекта, и исключающие двусмысленное толкование различными исполнителями.
2. ТЗ	
3. CRM	

Задание на установление правильной последовательности

Расставьте в правом столбце номера по порядку разделов в техническом задании на разработку программного обеспечения.

Действие	Порядковый номер
Назначение для разработки	
Стадии и этапы разработки	

	Требования к программе или программному изделию		
	Технико-экономические показатели		
	Требования к программной документации		
	Основания для разработки		
	Порядок контроля и приемки		
	Приложения		
	Введение		
	Задания с развернутым ответом ГОСТ 34 определяет основные требования к...		
6	Задания с 1 вариантом ответа 1. Каковы цели менеджмента в административно-плановой системе хозяйствования ? 1) ыполнение директивного плана 2) родажа того, что произведено 3) ет правильного ответа 2. Каковы цели менеджмента в условиях рыночной экономики? 1) ыполнение директивного плана 2) родажа того, что произведено 3) ет правильного ответа 3. Какая концепция развития маркетинга предполагает сбалансированность прибылей предприятия, потребностей покупателей и интересов общества? 1) роизводственная 2) оварная 3) бытовая 4) ыночная 5) лобальная		ПК-8.В.1

Задания с несколькими вариантами ответа

1.

ля принятия управленческих решений необходимы следующие основные предпосылки:

- 1)
возможность выбора единого действия из ряда альтернатив.
- 2)
наличие цели.
- 3)
отсутствие других вариантов.
- 4)
есть верного ответа.

2. По содержанию решения разделяют на:

- 1)
технические
- 2)
ординарные
- 3)
стратегические
- 4)
экономические
- 5)
официальные
- 6)
энергетические

3. По характеру работы над ними и количеством участников решения разделяют на:

- 1)
безальтернативные
- 2)
ординарные
- 3)
единоличные
- 4)
коллективные
- 5)
инновационные
- 6)
поллегиальные

Задания на сопоставление

Сопоставьте состояние спроса и задачу маркетинга.

1.	Ликвидировать спрос	Отрицательный спрос
2.	Снизить спрос	Отсутствие спроса
3.	Поддержать спрос	Скрытый спрос

4. Сбалансировать спрос	Падающий спрос
5. Повысить спрос	Нерегулярный спрос
6. Развить спрос	Полный спрос
7. Стимулировать спрос	Чрезмерный спрос
8. Создать спрос	Иррациональный спрос

Задание на установление правильной последовательности
Расставьте в правом столбце номера в порядке действий, необходимых для принятия управленческого решения.

Действие	Порядковый номер
Составление плана действий	
Контроль за реализацией плана	
Выбор оценочной системы	
Прогнозирование ситуации	
Анализ результатов	
Сбор полной информации о проблеме	
Постановка целей и расстановка приоритетов между ними	
Отбор идей	
Разработка сценариев развития ситуации	

Задания с развернутым ответом
Как называется логическая последовательность действий, приводящих к решению проблемы?

Ключи правильных ответов размещены в приложении к РПД.

Перечень тем контрольных работ по дисциплине обучающихся заочной формы обучения, представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Перечень контрольных работ

№ п/п	Перечень контрольных работ
	Не предусмотрено

10.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания индикаторов, характеризующих этапы формирования компетенций, содержатся в локальных нормативных актах ГУАП, регламентирующих порядок и процедуру проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся ГУАП.

11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

11.1. Методические указания для обучающихся по освоению лекционного материала.

Основное назначение лекционного материала – логически стройное, системное, глубокое и ясное изложение учебного материала. Назначение современной лекции в рамках дисциплины не в том, чтобы получить всю информацию по теме, а в освоении фундаментальных проблем дисциплины, методов научного познания, новейших достижений научной мысли. В учебном процессе лекция выполняет методологическую, организационную и информационную функции. Лекция раскрывает понятийный аппарат конкретной области знания, её проблемы, дает цельное представление о дисциплине, показывает взаимосвязь с другими дисциплинами.

Планируемые результаты при освоении обучающимися лекционного материала:

- получение современных, целостных, взаимосвязанных знаний, уровень которых определяется целевой установкой к каждой конкретной теме;
- получение опыта творческой работы совместно с преподавателем;
- развитие профессионально-деловых качеств, любви к предмету и самостоятельного творческого мышления.
- появление необходимого интереса, необходимого для самостоятельной работы;
- получение знаний о современном уровне развития науки и техники и о прогнозе их развития на ближайшие годы;
- научиться методически обрабатывать материал (выделять главные мысли и положения, приходить к конкретным выводам, повторять их в различных формулировках);
- получение точного понимания всех необходимых терминов и понятий.

Лекционный материал может сопровождаться демонстрацией слайдов и использованием раздаточного материала при проведении коротких дискуссий об особенностях применения отдельных тематик по дисциплине.

Структура предоставления лекционного материала:

формулировка темы лекции, указание основных изучаемых разделов или вопросов и предполагаемых затрат времени на их изложение, изложение вводной части, изложение основной части лекции, беседа со студентами/управляемая дискуссия/мозговой штурм, далее следуют краткие выводы по каждому из вопросов, заключение, ответы на вопросы.

Лекция сопровождается презентацией по теме занятия. В конце каждого раздела - опрос по изученным темам.

11.2. Методические указания для обучающихся по прохождению практических занятий.

Практическое занятие является одной из основных форм организации учебного процесса, заключающаяся в выполнении обучающимися под руководством преподавателя комплекса учебных заданий с целью усвоения научно-теоретических основ учебной дисциплины, приобретения умений и навыков, опыта творческой деятельности.

Целью практического занятия для обучающегося является привитие обучающимся умений и навыков практической деятельности по изучаемой дисциплине.

Планируемые результаты при освоении обучающимися практических занятий:

- закрепление, углубление, расширение и детализация знаний при решении конкретных задач;
- развитие познавательных способностей, самостоятельности мышления, творческой активности;
- овладение новыми методами и методиками изучения конкретной учебной дисциплины;
- выработка способности логического осмысления полученных знаний для выполнения заданий;
- обеспечение рационального сочетания коллективной и индивидуальной форм обучения.

Требования к проведению практических занятий

В целях углубления теоретического содержания дисциплины в рабочей программе предусмотрено проведение практических занятий, направленное на углубление и закрепление знаний, полученных на лекциях и в процессе самостоятельной работы. При этом теоретический материал должен выступать не как самоцель, а как средство интерпретации реальных данных, полученных маркетологами в результате анализа конкретных экономических явлений. В этом случае теория будет выполнять именно ту функцию, которую она и призвана выполнять в реальной практической деятельности. Необходимо обратить внимание на развитие у студентов навыков обработки маркетинговой информации, умений применять и обобщать полученную информацию. При проведении практических занятий преподавателю важно учитывать посещаемость занятий студентами и оценивать их работу в соответствующих баллах, оказывать методическую помощь студентам в подготовке практических занятий. В ходе практического занятия во вступительном слове раскрыть теоретическую и практическую значимость темы занятия, определить порядок его проведения, время на выполнение каждого учебного задания. Дать возможность каждому студенту задать уточняющие вопросы по выполнению заданий. В заключительной части практического занятия следует подвести его итоги: дать объективную оценку выполнению заданий каждого студента и учебной группы в целом, ответить на вопросы студентов.

Формы организации практических занятий определяются в соответствии со специфическими особенностями учебной дисциплины и целями обучения. Они могут проводиться:

- в интерактивной форме (решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий, имитационные занятия, кейс, групповые дискуссии);
- в не интерактивной форме (решение типовых задач, решение ситуационных задач и другое).

Методика проведения практического занятия может быть различной, при этом важно достижение общей цели дисциплины.

11.3. Методические указания для обучающихся по прохождению самостоятельной работы.

В ходе выполнения самостоятельной работы, обучающийся выполняет работу по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Для обучающихся по заочной форме обучения, самостоятельная работа может включать в себя контрольную работу.

В процессе выполнения самостоятельной работы, у обучающегося формируется целесообразное планирование рабочего времени, которое позволяет им развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивает высокий уровень успеваемости в период обучения, помогает получить навыки повышения профессионального уровня.

Методическими материалами, направляющими самостоятельную работу обучающихся являются:

- учебно-методический материал по дисциплине (п.п. 7-11).

11.4. Методические указания для обучающихся по прохождению текущего контроля успеваемости.

Текущий контроль успеваемости предусматривает контроль качества знаний обучающихся, осуществляемого в течение семестра с целью оценивания хода освоения дисциплины.

Текущий контроль успеваемости проводится в виде опросов по каждому разделу курса.

Наличие выполненных практических работ и высокая посещаемость будут учитываться при проведении итоговой аттестации.

11.5. Методические указания для обучающихся по прохождению промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация обучающихся предусматривает оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине. Она включает в себя:

- зачет – это форма оценки знаний, полученных обучающимся в ходе изучения учебной дисциплины в целом или промежуточная (по окончании семестра) оценка знаний обучающимся по отдельным разделам дисциплины с аттестационной оценкой «зачтено» или «не зачтено».

Система оценок при проведении промежуточной аттестации осуществляется в соответствии с требованиями Положений «О текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов ГУАП, обучающихся по программам высшего образования» и «О модульно-рейтинговой системе оценки качества учебной работы студентов в ГУАП».

Лист внесения изменений в рабочую программу дисциплины

Дата внесения изменений и дополнений. Подпись внесшего изменения	Содержание изменений и дополнений	Дата и № протокола заседания кафедры	Подпись зав. кафедрой