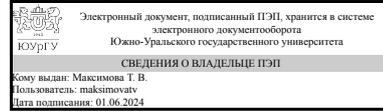


УТВЕРЖДАЮ:  
Заведующий выпускающей  
кафедрой



Т. В. Максимова

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

**дисциплины 1.Ф.М0.14 Оценка эффективности и результативности маркетинговой деятельности**

**для направления 38.04.02 Менеджмент**

**уровень Магистратура**

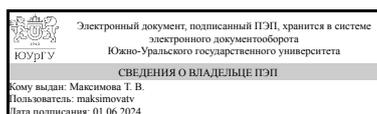
**магистерская программа Стратегический и инновационный маркетинг**

**форма обучения очная**

**кафедра-разработчик Менеджмент**

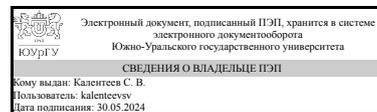
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент, утверждённым приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 952

Зав.кафедрой разработчика,  
к.экон.н., доц.



Т. В. Максимова

Разработчик программы,  
к.экон.н., доцент



С. В. Калентеев

## 1. Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины : получение студентами теоретических знаний, практических навыков для проведения оценки эффективности и результативности маркетинговой деятельности, а также для принятия важных решений по результатам проведенной оценки. Основными задачами дисциплины являются: 1) формирование знаний учетной политики организации, основ финансового менеджмента, управления затратами и методов оценки эффективности, результативности маркетинговой деятельности; 2) формирование умений использовать основы финансового менеджмента, а также различные подходы для оценки эффективности, результативности текущих и долгосрочных маркетинговых решений; 3) формирование навыка проведения сравнительного анализа затрат и прибыльности маркетинговых решений, анализа экономической эффективности различных направлений маркетинговой деятельности

## Краткое содержание дисциплины

Курс включает теоретические аспекты учета и оценки маркетинговой деятельности, а также практические рекомендации по оценке маркетинговой деятельности на предприятии. Изучаемая дисциплина рассматривает понятия "эффективность", "результативность" в контексте маркетинга и знакомит с различными подходами, которые могут быть использованы для учета маркетинговой деятельности, а также для ее оценки с целью повышения результативности и эффективности маркетинговой деятельности и предприятия в целом. Программа дисциплины является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС высшего образования по направлению 38.04.02 «Менеджмент» (Магистр) профиль «Стратегический и инновационный маркетинг». Дисциплина реализуется с применением дистанционных образовательных технологий. Образовательная деятельность по дисциплине осуществляется на английском языке. Качество обучения по дисциплине определяется в рамках внутренней системы оценки, а также внешней системы оценки, в которой образовательная организация принимает участие на добровольной основе в рамках профессионально-общественной аккредитации. К оценке качества обучения могут привлекаться работодатели и их объединения с целью подготовки обучающихся в соответствии с профессиональными стандартами и требованиями рынка труда к специалистам данного направления подготовки.

## 2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-1 Способен управлять процессом разработки и внедрения инновационных товаров и услуг, создавать нематериальные активы (бренды) и управлять ими	Знает: - методы оценки стоимости нематериальных активов предприятия, оценки инновационных проектов и возможности их применения для оценки эффективности маркетинговых мероприятий и программ Умеет: - определять и прогнозировать данные для расчета показателей инвестиционной эффективности проектов, обосновывать данные

	<p>для оценки стоимости брендов</p> <p>Имеет практический опыт: - расчета показателей эффективности и результативности маркетинговой деятельности</p>
<p>ПК-3 Способен разрабатывать и совершенствовать системы маркетинговых коммуникаций организации</p>	<p>Знает: - качественные и количественные критерии и методы оценки эффективности и результативности маркетинговых инструментов коммуникации</p> <p>Умеет: - рассчитывать и обосновывать эффективность маркетинговых коммуникаций организации с использованием различных методов (ROMI, коммуникативная эффективность и др.)</p> <p>Имеет практический опыт: - расчета показателей эффективности и результативности маркетинговых коммуникаций в практике бизнеса</p>
<p>ПК-4 Способен планировать и осуществлять контроль маркетинга в организации</p>	<p>Знает: - подходы и методы оценки эффективности и результативности маркетинговой деятельности, концепцию сбалансированных показателей и возможности ее применения для оценки эффективности маркетинговой деятельности</p> <p>Умеет: - обосновывать эффективность маркетинговых мероприятий, проводить анализ вклада разных факторов в маркетинговый результат на основе построения системы показателей, оценивать результативность и эффективность маркетинговых проектов и программ, оценивать вклад маркетинга в бизнес-результаты</p> <p>Имеет практический опыт: - обоснования выбора релевантных методов оценки эффективности маркетинговой деятельности компании</p>

### 3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
<p>Правовое регулирование маркетинговой деятельности,</p> <p>Маркетинговое планирование,</p> <p>Интегрированные маркетинговые коммуникации,</p> <p>Маркетинг инноваций,</p> <p>Бренд-менеджмент,</p> <p>Производственная практика (практика по профилю профессиональной деятельности) (2 семестр),</p> <p>Учебная практика (ознакомительная) (2 семестр)</p>	<p>Не предусмотрены</p>

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

Дисциплина	Требования
Правовое регулирование маркетинговой деятельности	<p>Знает: - основные требования нормативно-правовых актов, предъявляемые к созданию и деятельности корпораций и иных хозяйствующих на рынке субъектов, - основные источники правового регулирования в сфере маркетинговой деятельности;- основные требования нормативно-правовых актов, предъявляемые к хозяйствующим субъектам в условиях конкуренции на рынке</p> <p>Умеет: - анализировать механизм взаимодействия организации с государственными органами, контрагентами и потребителями с позиции соответствия действующему законодательству; - выявлять тенденции развития политико-правовой, социально-экономической ситуации и оценивать их влияние на деятельность организации, - разрабатывать и оценивать маркетинговую деятельность соответствии с основными требованиями нормативно-правовых актов</p> <p>Имеет практический опыт: - выработки планов по взаимодействию с государственными органами, потребителями и контрагентами в рамках действующего законодательства на основе учебных кейсов, - анализа нормативно-правовых актов, содержащих обязательные требования к осуществлению маркетинговой деятельности</p>
Интегрированные маркетинговые коммуникации	<p>Знает: - структуру комплекса маркетинговых коммуникаций и роль маркетинговых коммуникаций на предприятии; - факторы окружающей среды маркетинга и их влияние на управление маркетинговыми коммуникациями компании; - принципы рекламы, публич рилейшенз, стимулирования сбыта, прямого маркетинга и личных продаж; - основы аудита маркетинговых коммуникаций</p> <p>Умеет: - управлять маркетинговыми коммуникациями на инструментальном уровне; - организовать службу маркетинговых коммуникаций на предприятии;- принимать решения на основе аудита маркетинговых коммуникаций предприятия;- совершенствовать комплекс маркетинговых коммуникаций</p> <p>Имеет практический опыт: - составления плана маркетинговых коммуникаций</p>
Маркетинговое планирование	<p>Знает: - основные теоретические аспекты и методические подходы к проведению анализа маркетинговой среды, организации процесса маркетингового планирования на предприятии, структуре и содержанию маркетинговых планов организации</p> <p>Умеет: - разрабатывать маркетинговый план организации, формировать бюджет и определять затраты на маркетинг, строить прогнозы объемов продаж и затрат, осуществлять контроль за реализацией плана</p>

	маркетинга Имеет практический опыт: - разработки плана маркетинга в организации
Бренд-менеджмент	<p>Знает: - прикладные технологии в области интегрированных маркетинговых коммуникаций для обеспечения эффективного решения задач развития брендов, - методы и инструменты бренд-менеджмента, методы оценки стоимости брендов</p> <p>Умеет: - разрабатывать коммуникационные кампании бренда, - осуществлять процессы создания нематериальных активов (брендов), внедрять их на рынок и проводить оценку стоимости брендов организации</p> <p>Имеет практический опыт: - планирования мероприятий по продвижению бренда, разработки элементов бренд-коммуникаций, - разработки идентичности бренда, визуальных атрибутов бренда и фирменного стиля</p>
Маркетинг инноваций	<p>Знает: - понятийный аппарат в области маркетинговых составляющих инноваций, инновационных товаров (услуг), - особенности анализа и прогнозирования рынка инновационных продуктов, свойства и специфику инновационного продукта</p> <p>Умеет: - определять конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг организации и проводить тестирование инновационных товаров, - планировать и проводить исследования конкуренции и уровня спроса на инновацию, осуществлять выбор релевантных источников информации о рынке инноваций</p> <p>Имеет практический опыт: - подготовки рекомендаций для принятия маркетинговых решений в отношении товаров, - разработки плана исследования и анализа рынка инноваций</p>
Производственная практика (практика по профилю профессиональной деятельности) (2 семестр)	<p>Знает: - методы ситуационного анализа в маркетинге, - концепции организационных полномочий и делегирования, - технологии самоменеджмента, - отраслевую специфику маркетинговой деятельности, - методы стратегического и оперативного контроля маркетинга, - концепции расширенного комплекса маркетинга, - методики анализа рынков, инструменты стратегического анализа</p> <p>Умеет: - обобщать и оценивать результаты самостоятельных исследований, - выстраивать эффективные взаимосвязи в коллективе, - планировать рабочее время, определять приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки, - обосновывать применение современных маркетинговых технологий, осуществлять выбор методов управления маркетингом с учетом специфики отрасли, рынка или сферы деятельности предприятия, - проводить мониторинг маркетинговой</p>

	<p>деятельности предприятия, - обосновывать применение концепций "маркетинг-микс" с учетом специфики деятельности компании, - определять потребности и направления проведения маркетингового анализа рынка на конкретном предприятии Имеет практический опыт: - анализа маркетинговой деятельности предприятия, выявления проблем и разработки мероприятий по решению проблем, - эффективного взаимодействия с коллективом предприятия в рамках проведения исследования, - разработки реалистичных планов исследования, согласованных с имеющимися возможностями, - проведения маркетингового анализа предприятия с учетом специфики отрасли, рынка и сферы деятельности, - разработки и обоснования мероприятий, направленных на совершенствование отдельных маркетинговых функций, - разработки решений в области продуктовых и ценовых стратегий, стратегий распределения и продвижения предприятия, - планирования и проведения исследований рынка в рамках тематики самостоятельного научного исследования</p>
<p>Учебная практика (ознакомительная) (2 семестр)</p>	<p>Знает: - подходы к организации маркетинговой деятельности на предприятии, перспективные направления исследований, - технологии личностного и профессионального роста, - принципы эффективной командной работы, - основы отраслевого маркетинга, специфику потребительских и промышленных рынков, маркетинга в сфере услуг и особенности инструментария маркетинга в зависимости от отраслевой принадлежности компании, - методы оперативного контроля маркетинга, - элементы комплекса маркетинга (4P), положения современных маркетинговых концепций, - концепцию маркетинга взаимодействия, подходы к исследованию потребителей и конкурентов</p> <p>Умеет: - проводить анализ маркетинговой деятельности предприятия, - эффективно осуществлять собственные научные изыскания и достигать поставленной цели в условиях существующих ограничений, - работать в команде, эффективно взаимодействуя с членами команды для достижения общих целей, - определять отраслевую специфику бизнеса и обосновывать применение технологий и инструментов с учетом этой специфики, - оценивать маркетинговую деятельность компании в разрезе отдельных задач маркетинг-микса, - анализировать деятельность компании по элементам концепции "маркетинг-микс", - применять методы анализа элементов маркетинговой среды компании, проводить анализ потребителей, конкурентов, поставщиков</p>

	Имеет практический опыт: - разработки перечня потенциальных проблем/направлений совершенствования маркетинговой деятельности предприятия, - эффективного самоменеджмента в достижении целей исследования, - адаптации в новом коллективе и встраивания в команду в рамках проведения исследования, - обоснования отраслевой специфики маркетинговой деятельности предприятия в рамках самостоятельного исследования, - планирования и проведения мониторинга оперативной маркетинговой деятельности компании в разрезе отдельных задач маркетинг-микса, - проведения анализа решений предприятия по элементам комплекса маркетинга и разработки рекомендации по их развитию, - оценки факторов среды косвенного воздействия (макросреды), оценки влияния макросреды на положение компании, проведения анализа потребителей, конкурентного анализа
--	---

#### 4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., 56,5 ч. контактной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах	
		Номер семестра	
		4	
Общая трудоёмкость дисциплины	108	108	
<i>Аудиторные занятия:</i>	48	48	
Лекции (Л)	12	12	
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	36	36	
Лабораторные работы (ЛР)	0	0	
<i>Самостоятельная работа (СРС)</i>	51,5	51,5	
Подготовка к мероприятиям текущего контроля (Тестирование №1, тестирование № 2, Тестирование № 3, Тестирование № 4, Контрольные задания №1)	28	28	
Подготовка к практическим занятиям и текущего контроля в аудитории (эссе №1, эссе №2, эссе №3, эссе №4)	15	15	
Подготовка к промежуточной аттестации	8,5	8,5	
Консультации и промежуточная аттестация	8,5	8,5	
Вид контроля (зачет, диф.зачет, экзамен)	-	экзамен	

#### 5. Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины	Объем аудиторных занятий по видам в часах
-----------	----------------------------------	---

		Всего	Л	ПЗ	ЛР
1	Теоретические аспекты оценки маркетинговой деятельности. Методы и виды оценки. Особенность управленческого маркетингового учета.	24	6	18	0
2	Оценка эффективности маркетинговых проектов. Бюджетирование и финансовое моделирование маркетинговой деятельности. Маркетинговые исследования для оценки результативности и эффективности маркетинговой деятельности, их планирование и проведение	24	6	18	0

## 5.1. Лекции

№ лекции	№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия	Кол-во часов
1	1	Тема 1. Введение в дисциплину: Содержание, цели и задачи оценки маркетинговой деятельности	2
2	1	Тема 2. Методы оценки эффективности и результативности маркетинговой деятельности	2
3	1	Тема 3. Финансовый анализ отчетности для оценки маркетинговой деятельности	2
4	2	Тема 4. Оценка эффективности маркетинговых проектов	2
5	2	Тема 5. Бюджетирование и финансовое моделирование маркетинговой деятельности	2
6	2	Тема 6. Маркетинговые исследования для оценки результативности и эффективности маркетинговой деятельности, их планирование и проведение	2

## 5.2. Практические занятия, семинары

№ занятия	№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара	Кол-во часов
1	1	Тема 1. Введение в дисциплину: Содержание, цели и задачи оценки маркетинговой деятельности. Методы и виды оценки	2
2	1	Тема 1. Особенность управленческого маркетингового учета и его отличие от бухгалтерского учета. Суть и содержание «маркетингового» учета. Значение учета для повышения «прозрачности» и управляемости фирмы.	2
3	1	Тема 1. Исследование всех видов издержек с позиции издержек маркетинга, вклад этого вида издержек в успех предприятия (в доходность, прибыльность и т.п.)	2
4	1	Тема 2. Методы оценки эффективности и результативности маркетинговой деятельности	2
5	1	Тема 2. Критерии оценки и показатели эффективности, результативности маркетинговой деятельности	2
6	1	Тема 2. Анализ затрат на маркетинг	2
7	1	Тема 3. Финансовый анализ отчетности для оценки маркетинговой деятельности. Формы и методы анализа финансовой отчетности	2
8	1	Тема 3. Система показателей финансового анализа.	2
9	1	Тема 3. Показатели финансовой устойчивости предприятия	2
10	2	Тема 4. Оценка эффективности маркетинговых проектов	2
11	2	Тема 4. Использование дисконтированных и не дисконтированных методов для оценки маркетинговых проектов	2
12	2	Тема 4. Учет рисков маркетингового проекта	2

13	2	Тема 5. Бюджетирование и финансовое моделирование маркетинговой деятельности: понятие бюджета, бюджетный цикл	2
14	2	Тема 5. Методы составления бюджета маркетинга. Виды бюджетов	2
15	2	Тема 5. Суть понятия финансового моделирования, этапы финансового моделирования	2
16	2	Тема 6. Маркетинговые исследования для оценки результативности и эффективности маркетинговой деятельности, их планирование и проведение	2
17	2	Тема 6. Виды маркетинговых исследования, методы сбора данных для последующей оценки результативности и эффективности маркетинговой деятельности, преимущества и ограничения различных методов маркетинговых исследований	2
18	2	Тема 6. Виды маркетинговых исследования, методы сбора данных для последующей оценки результативности и эффективности маркетинговой деятельности, преимущества и ограничения различных методов маркетинговых исследований	2

### 5.3. Лабораторные работы

Не предусмотрены

### 5.4. Самостоятельная работа студента

Выполнение СРС			
Подвид СРС	Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц) / ссылка на ресурс	Семестр	Кол-во часов
Подготовка к мероприятиям текущего контроля (Тестирование №1, тестирование № 2, Тестирование № 3, Тестирование № 4, Контрольные задания №1)	ЭУМД 1 - <a href="https://urait.ru/bcode/511398">https://urait.ru/bcode/511398</a> ЭУМД 2 - <a href="https://urait.ru/bcode/511247">https://urait.ru/bcode/511247</a> ЭУМД 3 - <a href="https://urait.ru/bcode/511008">https://urait.ru/bcode/511008</a> ЭУМД 4 - <a href="https://urait.ru/bcode/510958">https://urait.ru/bcode/510958</a> ЭУМД 5 - <a href="https://urait.ru/bcode/515664">https://urait.ru/bcode/515664</a> ЭУМД 6 - <a href="https://urait.ru/bcode/510667">https://urait.ru/bcode/510667</a> ЭУМД 7 - <a href="https://urait.ru/bcode/511247">https://urait.ru/bcode/511247</a> ЭУМД 8 - <a href="https://urait.ru/bcode/530723">https://urait.ru/bcode/530723</a> ЭУМД 9 - <a href="https://urait.ru/bcode/520372">https://urait.ru/bcode/520372</a> ЭУМД 10 - <a href="https://urait.ru/bcode/511404">https://urait.ru/bcode/511404</a> ЭУМД 11 - <a href="https://urait.ru/bcode/510376">https://urait.ru/bcode/510376</a> ЭУМД 12 - <a href="https://urait.ru/bcode/520339">https://urait.ru/bcode/520339</a> ЭУМД 13 - <a href="https://urait.ru/bcode/511221">https://urait.ru/bcode/511221</a> ЭУМД 14 - <a href="https://urait.ru/bcode/512962">https://urait.ru/bcode/512962</a> ЭУМД 15 - <a href="https://urait.ru/bcode/517594">https://urait.ru/bcode/517594</a> ЭУМД 16 - <a href="https://urait.ru/bcode/511676">https://urait.ru/bcode/511676</a>	4	28
Подготовка к практическим занятиям и текущего контроля в аудитории (эссе №1, эссе №2, эссе №3, эссе №4)	ЭУМД 1 - <a href="https://urait.ru/bcode/511398">https://urait.ru/bcode/511398</a> ЭУМД 2 - <a href="https://urait.ru/bcode/511247">https://urait.ru/bcode/511247</a> ЭУМД 3 - <a href="https://urait.ru/bcode/511008">https://urait.ru/bcode/511008</a> ЭУМД 4 - <a href="https://urait.ru/bcode/510958">https://urait.ru/bcode/510958</a> ЭУМД 5 - <a href="https://urait.ru/bcode/515664">https://urait.ru/bcode/515664</a> ЭУМД 6 - <a href="https://urait.ru/bcode/510667">https://urait.ru/bcode/510667</a> ЭУМД 7 - <a href="https://urait.ru/bcode/511247">https://urait.ru/bcode/511247</a> ЭУМД 8 - <a href="https://urait.ru/bcode/530723">https://urait.ru/bcode/530723</a> ЭУМД 9 - <a href="https://urait.ru/bcode/520372">https://urait.ru/bcode/520372</a> ЭУМД 10 - <a href="https://urait.ru/bcode/511404">https://urait.ru/bcode/511404</a> ЭУМД 11 - <a href="https://urait.ru/bcode/510376">https://urait.ru/bcode/510376</a> ЭУМД 12 - <a href="https://urait.ru/bcode/520339">https://urait.ru/bcode/520339</a>	4	15

	ЭУМД 13 - <a href="https://urait.ru/bcode/511221">https://urait.ru/bcode/511221</a> ЭУМД 14 - <a href="https://urait.ru/bcode/512962">https://urait.ru/bcode/512962</a> ЭУМД 15 - <a href="https://urait.ru/bcode/517594">https://urait.ru/bcode/517594</a> ЭУМД 16 - <a href="https://urait.ru/bcode/511676">https://urait.ru/bcode/511676</a>		
Подготовка к промежуточной аттестации	ЭУМД 1 - <a href="https://urait.ru/bcode/511398">https://urait.ru/bcode/511398</a> ЭУМД 2 - <a href="https://urait.ru/bcode/511247">https://urait.ru/bcode/511247</a> ЭУМД 3 - <a href="https://urait.ru/bcode/511008">https://urait.ru/bcode/511008</a> ЭУМД 4 - <a href="https://urait.ru/bcode/510958">https://urait.ru/bcode/510958</a> ЭУМД 5 - <a href="https://urait.ru/bcode/515664">https://urait.ru/bcode/515664</a> ЭУМД 6 - <a href="https://urait.ru/bcode/510667">https://urait.ru/bcode/510667</a> ЭУМД 7 - <a href="https://urait.ru/bcode/511247">https://urait.ru/bcode/511247</a> ЭУМД 8 - <a href="https://urait.ru/bcode/530723">https://urait.ru/bcode/530723</a> ЭУМД 9 - <a href="https://urait.ru/bcode/520372">https://urait.ru/bcode/520372</a> ЭУМД 10 - <a href="https://urait.ru/bcode/511404">https://urait.ru/bcode/511404</a> ЭУМД 11 - <a href="https://urait.ru/bcode/510376">https://urait.ru/bcode/510376</a> ЭУМД 12 - <a href="https://urait.ru/bcode/520339">https://urait.ru/bcode/520339</a> ЭУМД 13 - <a href="https://urait.ru/bcode/511221">https://urait.ru/bcode/511221</a> ЭУМД 14 - <a href="https://urait.ru/bcode/512962">https://urait.ru/bcode/512962</a> ЭУМД 15 - <a href="https://urait.ru/bcode/517594">https://urait.ru/bcode/517594</a> ЭУМД 16 - <a href="https://urait.ru/bcode/511676">https://urait.ru/bcode/511676</a>	4	8,5

## 6. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации

Контроль качества освоения образовательной программы осуществляется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания результатов учебной деятельности обучающихся.

### 6.1. Контрольные мероприятия (КМ)

№ КМ	Се-местр	Вид контроля	Название контрольного мероприятия	Вес	Макс. балл	Порядок начисления баллов	Учитывается в ПА
1	4	Текущий контроль	Эссе №1	0,1	10	<p>Эссе представляет индивидуальную письменную работу студента.</p> <p>Максимальный балл за работу - 10 баллов.</p> <p>Порядок начисления баллов:</p> <p>10 баллов - студент полностью описал свою идею, демонстрирует отличное владение материалом, ответ обоснован и подкреплён примерами.</p> <p>8 балла - студент полностью описал свою идею, но представленное описание имеет незначительные недочеты, неточности, ответ обоснован и подкреплён примерами.</p> <p>6 балла - студент не полностью описал свою идею, есть пробелы в понимании и выражении собственной точки зрения, ответ плохо обоснован, но подкреплён примерами.</p> <p>менее 6 баллов - студент не полностью описал свою идею, не смог продемонстрировать хорошее владение</p>	экзамен

						теорией, ответ плохо обоснован, приведены неудачные примеры. 0 баллов - студент не представил эссе. 2 балла снимается дополнительно за несвоевременно предоставленную работу.	
2	4	Текущий контроль	Тест № 1	0,1	10	Студенты проходят тестирование на занятиях, на базе электронной платформы ЮУРГУ. Студенту необходимо ответить на 10 тестовых вопросов. Время, отведенное на тестирование, составляет 25 минут. При оценке результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценки результатов учебной деятельности студентов (утверждена приказом ректора № 179 от 24.05.2019). Правильный ответ на вопрос соответствует 1 баллу. Максимальное количество баллов - 10. Весовой коэффициент события равен 0,1.	экзамен
3	4	Текущий контроль	Эссе №2	0,1	10	Эссе представляет индивидуальную письменную работу студента.  Максимальный балл за работу - 10 баллов. Порядок начисления баллов: 10 баллов - студент полностью описал свою идею, демонстрирует отличное владение материалом, ответ обоснован и подкреплен примерами. 8 балла - студент полностью описал свою идею, но представленное описание имеет незначительные недочеты, неточности, ответ обоснован и подкреплен примерами. 6 балла - студент не полностью описал свою идею, есть пробелы в понимании и выражении собственной точки зрения, ответ плохо обоснован, но подкреплен примерами. менее 6 баллов - студент не полностью описал свою идею, не смог продемонстрировать хорошее владение теорией, ответ плохо обоснован, приведены неудачные примеры. 0 баллов - студент не представил эссе. 2 балла снимается дополнительно за несвоевременно предоставленную работу.	экзамен
4	4	Текущий контроль	Тест № 2	0,1	10	Студенты проходят тестирование на занятиях, на базе электронной платформы ЮУРГУ. Студенту необходимо ответить на 10 тестовых вопросов. Время, отведенное на тестирование, составляет 25 минут. При оценке результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценки результатов учебной деятельности студентов (утверждена приказом ректора № 179 от 24.05.2019). Правильный ответ на вопрос соответствует 1 баллу. Максимальное количество баллов - 10.	экзамен

						Весовой коэффициент события равен 0,1.	
5	4	Текущий контроль	Эссе № 3	0,1	10	<p>Эссе представляет индивидуальную письменную работу студента.</p> <p>Максимальный балл за работу - 10 баллов. Порядок начисления баллов: 10 баллов - студент полностью описал свою идею, демонстрирует отличное владение материалом, ответ обоснован и подкреплён примерами. 8 балла - студент полностью описал свою идею, но представленное описание имеет незначительные недочеты, неточности, ответ обоснован и подкреплён примерами. 6 балла - студент не полностью описал свою идею, есть пробелы в понимании и выражении собственной точки зрения, ответ плохо обоснован, но подкреплён примерами. менее 6 баллов - студент не полностью описал свою идею, не смог продемонстрировать хорошее владение теорией, ответ плохо обоснован, приведены неудачные примеры. 0 баллов - студент не представил эссе. 2 балла снимается дополнительно за несвоевременно предоставленную работу.</p>	экзамен
6	4	Текущий контроль	Тест № 3	0,1	10	<p>Студенты проходят тестирование на занятиях, на базе электронной платформы ЮУРГУ. Студенту необходимо ответить на 10 тестовых вопросов. Время, отведенное на тестирование, составляет 25 минут. При оценке результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценки результатов учебной деятельности студентов (утверждена приказом ректора № 179 от 24.05.2019). Правильный ответ на вопрос соответствует 1 баллу. Максимальное количество баллов - 10. Весовой коэффициент события равен 0,1.</p>	экзамен
7	4	Текущий контроль	Эссе № 4	0,1	10	<p>Эссе представляет индивидуальную письменную работу студента.</p> <p>Максимальный балл за работу - 10 баллов. Порядок начисления баллов: 10 баллов - студент полностью описал свою идею, демонстрирует отличное владение материалом, ответ обоснован и подкреплён примерами. 8 балла - студент полностью описал свою идею, но представленное описание имеет незначительные недочеты, неточности, ответ обоснован и подкреплён примерами. 6 балла - студент не полностью описал свою идею, есть пробелы в понимании и выражении собственной точки зрения,</p>	экзамен

						ответ плохо обоснован, но подкреплен примерами. менее 6 баллов - студент не полностью описал свою идею, не смог продемонстрировать хорошее владение теорией, ответ плохо обоснован, приведены неудачные примеры. 0 баллов - студент не представил эссе. 2 балла снимается дополнительно за несвоевременно предоставленную работу.	
8	4	Текущий контроль	Тест № 4	0,1	10	Студенты проходят тестирование на занятиях, на базе электронной платформы ЮУРГУ. Студенту необходимо ответить на 10 тестовых вопросов. Время, отведенное на тестирование, составляет 25 минут. При оценке результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценки результатов учебной деятельности студентов (утверждена приказом ректора № 179 от 24.05.2019). Правильный ответ на вопрос соответствует 1 баллу. Максимальное количество баллов - 10. Весовой коэффициент события равен 0,1.	экзамен
9	4	Текущий контроль	Контрольные задания	0,2	20	Тестирование студенты осуществляют на занятии, на базе платформы "Электронный ЮУрГУ". Студенту необходимо ответить на 20 тестовых вопросов. Время, отведенное на тестирование - 40 минут. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). Правильный ответ на вопрос соответствует 1 баллу.  Максимальное количество баллов – 20. Весовой коэффициент мероприятия – 0,2.	экзамен
10	4	Промежуточная аттестация	Экзамен	-	25	Тестирование студенты осуществляют на занятии, на базе платформы "Электронный ЮУрГУ". Студенту необходимо ответить на 25 тестовых вопросов. Время, отведенное на тестирование - 40 минут. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). Правильный ответ на вопрос соответствует 1 баллу.  Максимальное количество баллов – 25.	экзамен

## 6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Вид	Процедура проведения	Критерии
-----	----------------------	----------

промежуточной аттестации		оценивания
экзамен	<p>На экзамене происходит оценивание учебной деятельности обучающихся по дисциплине на основе полученных оценок за контрольно-рейтинговые мероприятия текущего контроля. При оценивании результатов учебной деятельности обучающегося по дисциплине используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Студент вправе прийти на промежуточную аттестацию (экзамен) для улучшения своего рейтинга и получить оценку с учетом текущего контроля и баллов за промежуточное испытание.</p> <p>Отлично: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 85-100%. Хорошо: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 75-84 %. Удовлетворительно: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 60-74 %. Неудовлетворительно: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 0-59%.</p>	В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения

### 6.3. Паспорт фонда оценочных средств

Компетенции	Результаты обучения	№ КМ									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК-1	Знает: - методы оценки стоимости нематериальных активов предприятия, оценки инновационных проектов и возможности их применения для оценки эффективности маркетинговых мероприятий и программ					+	+	+	+	+	+
ПК-1	Умеет: - определять и прогнозировать данные для расчета показателей инвестиционной эффективности проектов, обосновывать данные для оценки стоимости брендов					+	+	+	+	+	+
ПК-1	Имеет практический опыт: - расчета показателей эффективности и результативности маркетинговой деятельности					+	+	+	+	+	+
ПК-3	Знает: - качественные и количественные критерии и методы оценки эффективности и результативности маркетинговых инструментов коммуникации			+	+	+	+	+	+	+	+
ПК-3	Умеет: - рассчитывать и обосновывать эффективность маркетинговых коммуникаций организации с использованием различных методов (ROMI, коммуникативная эффективность и др.)			+	+	+	+	+	+	+	+
ПК-3	Имеет практический опыт: - расчета показателей эффективности и результативности маркетинговых коммуникаций в практике бизнеса			+	+	+	+	+	+	+	+
ПК-4	Знает: - подходы и методы оценки эффективности и результативности маркетинговой деятельности, концепцию сбалансированных показателей и возможности ее применения для оценки эффективности маркетинговой деятельности	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ПК-4	Умеет: - обосновывать эффективность маркетинговых мероприятий, проводить анализ вклада разных факторов в маркетинговый результат на основе построения системы показателей, оценивать результативность и эффективность маркетинговых проектов и программ, оценивать вклад маркетинга в бизнес-результаты	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ПК-4	Имеет практический опыт: - обоснования выбора релевантных методов оценки эффективности маркетинговой деятельности компании			+	+	+	+	+	+	+	+

Типовые контрольные задания по каждому мероприятию находятся в приложениях.

## 7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

Не предусмотрена

б) дополнительная литература:

Не предусмотрена

в) отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:

Не предусмотрены

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. 1. Оценка эффективности и результативности маркетинговой деятельности / составитель М.И. Соколова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2022. – 16 с.

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

1. 1. Оценка эффективности и результативности маркетинговой деятельности / составитель М.И. Соколова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2022. – 16 с.

### Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование ресурса в электронной форме	Библиографическое описание
1	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Реброва, Н. П. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Н. П. Реброва. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 277 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03466-0. — URL : <a href="https://urait.ru/bcode/511398">https://urait.ru/bcode/511398</a>
2	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Маркетинг-менеджмент : учебник и практикум для вузов / И. В. Липсиц [и др.] ; под редакцией И. В. Липсица, О. К. Ойнер. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 379 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01165-4. — URL : <a href="https://urait.ru/bcode/511247">https://urait.ru/bcode/511247</a>
3	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Голубкова, Е. Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации : учебник и практикум для вузов / Е. Н. Голубкова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04357-0. — URL : <a href="https://urait.ru/bcode/511008">https://urait.ru/bcode/511008</a>
4	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Интернет-маркетинг : учебник для вузов / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 335 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15098-8. — URL : <a href="https://urait.ru/bcode/510958">https://urait.ru/bcode/510958</a>
5	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Чикилева, Л. С. Английский язык в бизнес-информатике. English for Business Informatics (B1-B2) : учебник и практикум для вузов / Л. С. Чикилева, Е. Л. Авдеева, Л. С. Есина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 196 с. — (Высшее

			образование). — ISBN 978-5-534-14565-6. — URL : <a href="https://urait.ru/bcode/515664">https://urait.ru/bcode/515664</a>
6	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Ойнер, О. К. Управление результативностью маркетинга : учебник и практикум для вузов / О. К. Ойнер. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04642-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/510667">https://urait.ru/bcode/510667</a>
7	Дополнительная литература	Образовательная платформа Юрайт	Маркетинг-менеджмент : учебник и практикум для вузов / И. В. Липсиц [и др.] ; под редакцией И. В. Липсица, О. К. Ойнер. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 379 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01165-4. — URL : <a href="https://urait.ru/bcode/511247">https://urait.ru/bcode/511247</a>
8	Дополнительная литература	Образовательная платформа Юрайт	Лукаевич, И. Я. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов / И. Я. Лукаевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 680 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16271-4. — URL : <a href="https://urait.ru/bcode/530723">https://urait.ru/bcode/530723</a>
9	Дополнительная литература	Образовательная платформа Юрайт	Хуссейн, И. Д. Цифровые маркетинговые коммуникации : учебное пособие для вузов / И. Д. Хуссейн. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 68 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15010-0. — URL : <a href="https://urait.ru/bcode/520372">https://urait.ru/bcode/520372</a>
10	Дополнительная литература	Образовательная платформа Юрайт	Погодина, Т. В. Инвестиционный менеджмент : учебник и практикум для вузов / Т. В. Погодина. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 306 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15713-0. — URL : <a href="https://urait.ru/bcode/511404">https://urait.ru/bcode/511404</a>
11	Дополнительная литература	Образовательная платформа Юрайт	Каверина, О. Д. Управленческий учет : учебник и практикум для вузов / О. Д. Каверина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 428 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15968-4. — URL : <a href="https://urait.ru/bcode/510376">https://urait.ru/bcode/510376</a>
12	Дополнительная литература	Образовательная платформа Юрайт	Анализ научно-технических данных и результатов исследований : учебник для вузов / А. Н. Асаул, Е. И. Рыбнов, Г. Ф. Щербина, М. А. Асаул. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 240 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15448-1. — URL : <a href="https://urait.ru/bcode/520339">https://urait.ru/bcode/520339</a>
13	Дополнительная литература	Образовательная платформа Юрайт	Купцова, А. К. Английский язык для менеджеров и логистов (B1-C1) : учебник и практикум для вузов / А. К. Купцова, Л. А. Козлова, Ю. П. Волюнец ; под общей редакцией А. К. Купцовой. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 355 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08147-3. — URL : <a href="https://urait.ru/bcode/511221">https://urait.ru/bcode/511221</a>
14	Дополнительная литература	Образовательная платформа Юрайт	Даниленко, Л. П. Английский язык для экономистов (B1—B2) : учебник и практикум для вузов / Л. П. Даниленко. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 130 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07990-6. — URL : <a href="https://urait.ru/bcode/512962">https://urait.ru/bcode/512962</a>
15	Дополнительная литература	Образовательная платформа Юрайт	Ступникова, Л. В. Английский язык в международном бизнесе. English in international business activities : учебное пособие для вузов / Л. В. Ступникова. — 2-е изд., перераб.

			и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 216 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11015-9. — URL : <a href="https://urait.ru/bcode/517594">https://urait.ru/bcode/517594</a>
16	Дополнительная литература	Образовательная платформа Юрайт	Уваров, В. И. Английский язык для экономистов (A2-B2). English for Business + аудиозаписи : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. И. Уваров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 393 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09824-2. — URL : <a href="https://urait.ru/bcode/511676">https://urait.ru/bcode/511676</a>

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Microsoft-Windows(бессрочно)
2. Microsoft-Office(бессрочно)

Перечень используемых профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

1. -The Cambridge Crystallographic Data Centre(31.12.2023)

## 8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Вид занятий	№ ауд.	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для различных видов занятий
Экзамен	450 (2)	Мультимедийное оборудование, компьютер, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, программное обеспечение, компьютерная техника с выходом в Интернет
Самостоятельная работа студента	450 (2)	Мультимедийное оборудование, компьютер, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, программное обеспечение, компьютерная техника с выходом в Интернет
Контроль самостоятельной работы	450 (2)	Мультимедийное оборудование, компьютер, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, программное обеспечение, компьютерная техника с выходом в Интернет
Пересдача	450 (2)	Мультимедийное оборудование, компьютер, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, программное обеспечение, компьютерная техника с выходом в Интернет
Лекции	450 (2)	Мультимедийное оборудование, компьютер, программное обеспечение, компьютерная техника с выходом в Интернет
Практические занятия и семинары	450 (2)	Мультимедийное оборудование, компьютер, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, программное обеспечение, компьютерная техника с выходом в Интернет