

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:

ФИО: Ашмарина Светлана Игоревна

Должность: Ректор ФГБОУ ВО «Самарский государственный **высшего образования**

Дата подписания: 01.02.2020 09:39:03

Уникальный программный ключ:

59650034d6e3a6baac49b7bd0f8e79fea1433ff3e82f1fc7e9279a031181baba

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Самарский государственный экономический университет»**

**Институт менеджмента**

**Кафедра**      Маркетинга, логистики и рекламы

**УТВЕРЖДЕНО**

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 29 апреля 2020 г.)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

<b>Наименование дисциплины</b>	Б1.В.10 Моделирование маркетинговой деятельности
<b>Основная профессиональная образовательная программа</b>	Направление 38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ программа "Маркетинг"

Методический отдел УМУ  
« 23 » 03 / 2020 г.

Ашмарина / С.И.

Научная библиотека СГЭУ  
« 23 » 03 / 2020 г.

Ашмарина / С.И.

Рассмотрено к утверждению  
на заседании кафедры Маркетинга, логистики и  
рекламы

(протокол № 7 от 28.02.2020г.)

Зав. кафедрой С.А. Сосунова /Л.А. Сосунова/

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

## Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

## 1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Моделирование маркетинговой деятельности входит в вариативную часть блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Теория менеджмента, Управление человеческими ресурсами, Управление проектами, Деловые коммуникации, Статистика, Экономический анализ, Маркетинг закупок, Финансово-экономическое обоснование управленческих решений

Последующие дисциплины по связям компетенций: Маркетинговые исследования

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Моделирование маркетинговой деятельности в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

### Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-3 - способностью проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ОПК-3	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
	ОПК3з1: основные законы организации; типологию современных организационных структур, принципы стратегического управления; принципы и подходы к формированию эффективных команд; особенности управления функциональными зонами организации	ОПК3у1: проектировать организационные структуры; разрабатывать стратегии управления человеческими ресурсами организаций	ОПК3в1: навыками планирования и осуществления мероприятий, распределения и делегирования полномочий с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия
	ОПК3з2: особенности персонала, уровни подготовки, тип управленческой роли; способы и особенности социализации личности	ОПК3у2: разрабатывать стратегию управления человеческими ресурсами; проводить аудит человеческих ресурсов, формировать систему контроля за деятельностью подчиненных с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия	ОПК3в2: навыками распределения ответственности, контроля и оценки персонала в соответствии с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия

ОПК-4 - способностью осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ОПК-4	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
	ОПК4з1: основные принципы ведения переговоров, совещаний, публичных выступлений, электронных коммуникаций в процессе профессиональной деятельности; функции и виды организационных коммуникаций; сущность и содержание двустороннего коммуникационного процесса	ОПК4у1: проводить анализ коммуникационных процессов и выявлять возможности их улучшения, формировать и поддерживать эффективные деловые и межличностные коммуникации	ОПК4в1: навыками выстраивания эффективных деловых коммуникаций составления презентаций; проведения деловых публичных выступлений, переговоров, совещаний; ведения деловой переписки и осуществления электронных коммуникаций в типовых ситуациях
	ОПК4з2: требования ведения деловой переписки, факторы, определяющие эффективность коммуникаций; основные барьеры коммуникаций и их влияние на эффективность коммуникационного процесса	ОПК4у2: определять психологические проблемы и учитывать индивидуальные особенности в деловом общении; правильно выбирать форму делового общения применительно к конкретной ситуации с учетом этических принципов	ОПК4в2: способностью осуществлять эффективные деловые коммуникации: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловую переписку, электронные коммуникации в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий

**Профессиональные компетенции (ПК):**

ПК-10 - владением навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-10	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
	ПК10з1: основные методы и приемы количественного и качественного анализа	ПК10у1: применять методы и приемы количественного и	ПК10в1: навыками обоснования и принятия управленческих решений на основании данных

	информации для принятия управленческих решений	качественного анализа информации	финансовой, бухгалтерской и иной информации, содержащейся в отчетности организаций; основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации; методами принятия управленческих решений в условиях неопределенности и риска
	ПК10з2: методы, принципы и алгоритмы построения экономических, финансовых и организационно управленческих моделей	ПК10у2: осуществлять выбор математических моделей организационных систем, анализировать их адекватность и последствия применения; владеть средствами программного обеспечения анализа и количественного моделирования систем управления	ПК10в2: навыками и методами экономического и организационно-управленческого моделирования; адаптации моделей к конкретным задачам управления

### 3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

#### Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.	
	Сем 6	Сем 7
Контактная работа, в том числе:	37.15/1.03	74.4/2.07
Занятия лекционного типа	18/0.5	36/1
Занятия семинарского типа	18/0.5	36/1
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0	0.4/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	1/0.03	2/0.06
Самостоятельная работа, в том числе:	25.85/0.72	61.6/1.71
Промежуточная аттестация	9/0.25	8/0.22
Вид промежуточной аттестации:		
Экзамен, Зачет	Зач	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	72	144
Зачетные единицы	2	4

#### заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.	
	Сем 7	Сем 8
Контактная работа, в том числе:	9.15/0.25	14.4/0.4
Занятия лекционного типа	4/0.11	4/0.11
Занятия семинарского типа	4/0.11	8/0.22
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0	0.4/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	1/0.03	2/0.06
Самостоятельная работа, в том числе:	95.85/2.66	86.6/2.41

Промежуточная аттестация	3/0.08	7/0.19
Вид промежуточной аттестации: Экзамен, Зачет	Зач	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы Зачетные единицы	108 3	108 3

#### 4. Содержание дисциплины

##### 4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Моделирование маркетинговой деятельности представлен в таблице.

#### Разделы, темы дисциплины и виды занятий Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе	
		Лекции	Занятия семинарского типа		ИКР			ГКР
			Практич. занятия					
1.	Сфера и границы применения математических методов и моделей в маркетинге.	27	27			43	ОПК3з1, ОПК3з2, ОПК3у1, ОПК3у2, ОПК3в1, ОПК3в2, ОПК4з1, ОПК4з2, ОПК4у1, ОПК4у2, ОПК4в1, ОПК4в2, ПК10з1, ПК10з2, ПК10у1, ПК10у2, ПК10в1, ПК10в2	
2.	Разработка управленческих решений в условиях неопределенности на основе применения экономико - математических методов моделирования	27	27			44,45	ОПК3з1, ОПК3з2, ОПК3у1, ОПК3у2, ОПК3в1, ОПК3в2, ОПК4з1, ОПК4з2, ОПК4у1, ОПК4у2, ОПК4в1, ОПК4в2, ПК10з1, ПК10з2, ПК10у1, ПК10у2, ПК10в1, ПК10в2	
	Контроль	17						
	<b>Итого</b>	<b>54</b>	<b>54</b>	<b>0.55</b>	<b>3</b>	<b>87.45</b>		

#### заочная форма

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе	
		Лекции	Занятия семинарского типа		ИКР			ГКР
			Практич. занятия					
1.	Сфера и границы применения математических методов и моделей в маркетинге.	4	6			91,45	ОПК3з1, ОПК3з2, ОПК3у1, ОПК3у2, ОПК3в1, ОПК3в2,	

							ОПК4з1, ОПК4з2, ОПК4у1, ОПК4у2, ОПК4в1, ОПК4в2, ПК10з1, ПК10з2, ПК10у1, ПК10у2, ПК10в1, ПК10в2
2.	Разработка управленческих решений в условиях неопределенности на основе применения экономико - математических методов моделирования	4	6			91	ОПК3з1, ОПК3з2, ОПК3у1, ОПК3у2, ОПК3в1, ОПК3в2, ОПК4з1, ОПК4з2, ОПК4у1, ОПК4у2, ОПК4в1, ОПК4в2, ПК10з1, ПК10з2, ПК10у1, ПК10у2, ПК10в1, ПК10в2
	Контроль	10					
	<b>Итого</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>0.55</b>	<b>3</b>	<b>182.45</b>	

## 4.2 Содержание разделов и тем

### 4.2.1 Контактная работа

#### Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Сфера и границы применения математических методов и моделей в маркетинге.	лекция	Понятия о моделях и моделировании. Математическое моделирование задач маркетинговой деятельности.
		лекция	Основные схемы и этапы принятия оптимальных решений в маркетинге.
		лекция	Общая задача линейного программирования. Стандартная (нормальная) и каноническая формы представления задачи ЛП.
		лекция	Свойства допустимого множества и оптимального решения в задаче ЛП. Основные представления о методах решения задач ЛП, основанных на направленном переборе вершин (симплекс-метод и др.).
		лекция	Методы решения задач коммерческой деятельности.
		лекция	Двойственные задачи линейного программирования.
		лекция	Анализ устойчивости маркетинговой деятельности предприятия.
		лекция	Экономическая и математическая формулировки транспортной задачи. Необходимое и достаточное условия ее разрешимости.
		лекция	Общая задача нелинейного программирования
2.	Разработка управленческих решений в условиях неопределенности на основе применения	лекция	Модели операций дисконтирования. Модели инфляции в коммерческих операциях. Модели операций с акциями.

экономико - математических методов моделирования	лекция	Максиминные и минимаксные стратегии. Смешанные стратегии.
	лекция	Разработка оптимальных управленческих решений в условиях неопределенности и риска.
	лекция	Сущность риска и неопределенности.
	лекция	Классификация рисков. Методы оценки степени риска.
	лекция	Методы и приемы разработки и принятия управленческих решений в условиях риска и неопределенности.
	лекция	Практика применения экономико - математических методов в выборе хозяйственных решений.
	лекция	Сущность метода «стоимость-эффективность» («затраты-выгоды»)
	лекция	Выбор оптимальной цены на основе применения экономико – математических методов моделирования

\*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

#### Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Сфера и границы применения математических методов и моделей в маркетинге.	практическое занятие	Математическое моделирование задач маркетинговой деятельности.
		практическое занятие	Основные схемы и этапы принятия оптимальных решений в маркетинге.
		практическое занятие	Общая задача линейного программирования.
		практическое занятие	Свойства допустимого множества и оптимального решения в задаче ЛП.
		практическое занятие	Методы решения задач коммерческой деятельности.
		практическое занятие	Двойственные задачи линейного программирования.
		практическое занятие	Анализ устойчивости маркетинговой деятельности предприятия.
		практическое занятие	Экономическая и математическая формулировки транспортной задачи.
		практическое занятие	Общая задача нелинейного программирования
2.	Разработка управленческих решений в условиях неопределенности на основе применения экономико - математических методов моделирования	практическое занятие	Модели операций дисконтирования. Модели инфляции в коммерческих операциях. Модели операций с акциями.
		практическое занятие	Максиминные и минимаксные стратегии. Смешанные стратегии.
		практическое занятие	Разработка оптимальных управленческих решений в условиях неопределенности и риска.



	практическое занятие	Сущность риска и неопределенности.
	практическое занятие	Классификация рисков. Методы оценки степени риска.
	практическое занятие	Методы и приемы разработки и принятия управленческих решений в условиях риска и неопределенности.
	практическое занятие	Практика применения экономико - математических методов в выборе хозяйственных решений.
	практическое занятие	Сущность метода «стоимость-эффективность» («затраты-выгоды»)
	практическое занятие	Выбор оптимальной цены на основе применения экономико – математических методов моделирования

\*\* семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

### Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

#### 4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Сфера и границы применения математических методов и моделей в маркетинге.	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Разработка управленческих решений в условиях неопределенности на основе применения экономико - математических методов моделирования	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

\*\*\* самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

## 5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

### 5.1 Литература:

#### Основная литература

1. Инновационный маркетинг : учебник для бакалавриата и магистратуры / С. В. Карпова [и др.] ; под редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 457 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00354-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/432149>

#### Дополнительная литература

1. Голубкова, Е. Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации : учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. Н. Голубкова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 363 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-04357-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/432170>

## 5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Office 365 ProPlus, Microsoft Office 2019, Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

## 5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

## 5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

## 5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ

Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования
--	---

Для проведения занятий лекционного типа используются демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия в виде презентационных материалов, обеспечивающих тематические иллюстрации.

## 6. Фонд оценочных средств по дисциплине Моделирование маркетинговой деятельности :

### 6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Тестирование	+
Промежуточный контроль	Зачет	+
	Экзамен	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования, утвержденными Ученым советом ФГБОУ ВО СГЭУ №10 от 29.04.2020г.

### 6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

#### Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-3 - способностью проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
Пороговый	ОПК3з1: основные законы организации; типологию современных организационных структур, принципы стратегического управления; принципы и подходы к формированию эффективных команд; особенности управления функциональными зонами организации	ОПК3у1: проектировать организационные структуры; разрабатывать стратегии управления человеческими ресурсами организаций	ОПК3в1: навыками планирования и осуществления мероприятий, распределения и делегирования полномочий с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия
Повышенный	ОПК3з2: особенности персонала, уровни подготовки, тип управленческой роли;	ОПК3у2: разрабатывать стратегию управления человеческими ресурсами; проводить аудит человеческих	ОПК3в2: навыками распределения ответственности, контроля и оценки персонала в соответствии

	способы и особенности социализации личности	ресурсов, формировать систему контроля за деятельностью подчиненных с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия	с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия
--	---	---	---

ОПК-4 - способностью осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
Пороговый	ОПК4з1: основные принципы ведения переговоров, совещаний, публичных выступлений, электронных коммуникаций в процессе профессиональной деятельности; функции и виды организационных коммуникаций; сущность и содержание двустороннего коммуникационного процесса	ОПК4у1: проводить анализ коммуникационных процессов и выявлять возможности их улучшения, формировать и поддерживать эффективные деловые и межличностные коммуникации	ОПК4в1: навыками выстраивания эффективных деловых коммуникаций составления презентаций; проведения деловых публичных выступлений, переговоров, совещаний; ведения деловой переписки и осуществления электронных коммуникаций в типовых ситуациях
Повышенный	ОПК4з2: требования ведения деловой переписки, факторы, определяющие эффективность коммуникаций; основные барьеры коммуникаций и их влияние на эффективность коммуникационного процесса	ОПК4у2: определять психологические проблемы и учитывать индивидуальные особенности в деловом общении; правильно выбирать форму делового общения применительно к конкретной ситуации с учетом этических принципов	ОПК4в2: способностью осуществлять эффективные деловые коммуникации: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловую переписку, электронные коммуникации в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий

#### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-10 - владением навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления

Планируемые результаты	Планируемые результаты обучения по дисциплине
------------------------	---

обучения по программе			
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
Пороговый	ПК10з1: основные методы и приемы количественного и качественного анализа информации для принятия управленческих решений	ПК10у1: применять методы и приемы количественного и качественного анализа информации	ПК10в1: навыками обоснования и принятия управленческих решений на основании данных финансовой, бухгалтерской и иной информации, содержащейся в отчетности организаций; основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации; методами принятия управленческих решений в условиях неопределенности и риска
Повышенный	ПК10з2: методы, принципы и алгоритмы построения экономических, финансовых и организационно управленческих моделей	ПК10у2: осуществлять выбор математических моделей организационных систем, анализировать их адекватность и последствия применения; владеть средствами программного обеспечения анализа и количественного моделирования систем управления	ПК10в2: навыками и методами экономического и организационно-управленческого моделирования; адаптации моделей к конкретным задачам управления

### 6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Сфера и границы применения математических методов и моделей в маркетинге.	ОПК3з1, ОПК3з2, ОПК3у1, ОПК3у2, ОПК3в1, ОПК3в2, ОПК4з1, ОПК4з2, ОПК4у1, ОПК4у2, ОПК4в1, ОПК4в2, ПК10з1, ПК10з2, ПК10у1, ПК10у2, ПК10в1, ПК10в2	Оценка докладов Тестирование	Зачет
2.	Разработка управленческих решений в условиях	ОПК3з1, ОПК3з2, ОПК3у1, ОПК3у2, ОПК3в1, ОПК3в2,	Оценка докладов Тестирование	Экзамен

неопределенности на основе применения экономико - математических методов моделирования	ОПК4з1, ОПК4з2, ОПК4у1, ОПК4у2, ОПК4в1, ОПК4в2, ПК10з1, ПК10з2, ПК10у1, ПК10у2, ПК10в1, ПК10в2		
--	--	--	--

#### 6.4.Оценочные материалы для текущего контроля

##### Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Сфера и границы применения математических методов и моделей в маркетинге.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Роль маркетинга в управлении организацией.</li> <li>2. Понятие управленческого решения в маркетинге.</li> <li>3. Классификация управленческих решений в маркетинге.</li> <li>4. Внешние и внутренние факторы, влияющие на процесс разработки и принятия маркетинговых управленческих решений.</li> <li>5. Факторы, влияющие на качество и эффективность маркетинговых управленческих решений.</li> <li>6. Цели и критерии оценки маркетинговых управленческих решений.</li> <li>7. Этапы разработки и принятия решения при: традиционном, ситуационном, социально-этическом и стабилизационном менеджменте.</li> <li>8. Виды контроля маркетинговых управленческих решений.</li> <li>9. Принципы контроля реализации принятых планов и управленческих решений в маркетинге.</li> </ol>
Разработка управленческих решений в условиях неопределенности на основе применения экономико - математических методов моделирования	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Условия полной определенности, неопределенности и риска.</li> <li>2. Классификацию методов оптимизации управленческих решений.</li> <li>3. Сущность и краткая характеристика методов ситуационного анализа.</li> <li>4. Сущность и краткая характеристика метода факторного анализа.</li> <li>5. Роль прогнозирования в управленческом процессе.</li> <li>6. Классификацию методов прогнозирования.</li> <li>7. Методы экспертного прогнозирования.</li> <li>8. Сущность метода сценариев.</li> <li>9. Моделирование для принятия управленческих решений.</li> <li>10. Основные этапы процесса построения модели.</li> <li>11. Применение модели управления запасами при разработке решений.</li> <li>12. Методы, применяемые на этапе генерации альтернатив решений.</li> <li>13. Методы оптимизации управленческих решений на этапе принятия решения, его реализации и оценки результата.</li> <li>14. Методы многокритериальной оценки альтернатив.</li> </ol>

##### Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций размещены в ЭИОС СГЭУ, <https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=514>

##### Модель – это

аналог (образ) оригинала, но построенный средствами и методами отличными от оригинала

подобие оригинала  
копия оригинала

**Экономико-математическая модель – это**

математическое представление экономической системы (объектов, задачи, явлений, процессов и т. п.)

качественный анализ и интуитивное представление объектов, задач, явлений, процессов экономической системы и ее параметров

эвристическое описание экономической системы (объектов, задачи, явлений, процессов и т. п.)

**Метод – это**

подходы, пути и способы постановки и решения той или иной задачи в различных областях человеческой деятельности

описание особенностей задачи (проблемы) и условий ее решения  
требования к условиям решения той или иной задачи

**Выберите неверное утверждение**

ЭММ позволяют сделать вывод о поведении объекта в будущем

ЭММ позволяют управлять объектом

ЭММ позволяют выявить и формально описать связи между переменными, которые характеризуют исследования

**Экономико-математическая модель межотраслевого баланса – это**

макроэкономическая, детерминированная, имитационная, матричная модель  
микроэкономическая, детерминированная, балансовая, регрессионная модель  
макроэкономическая, детерминированная, балансовая, матричная модель  
макроэкономическая, вероятностная, имитационная, матричная модель

**Множество всех допустимых решений системы задачи линейного программирования является**

выпуклым

вогнутым

одновременно выпуклым и вогнутым

**Если задача линейного программирования имеет оптимальное решение, то**

целевая функция достигает нужного экстремального значения в одной из вершин многоугольника (многогранника) допустимых решений

внутренних точек многоугольника (многогранника) допустимых решений

точек многоугольника (многогранника) допустимых решений

**В задачах линейного программирования решаемых симплекс-методом искомые переменные должны быть**

неотрицательными

положительными

свободными от ограничений

любыми

## **Симплексный метод решения задач линейного программирования включает**

определение одного из допустимых базисных решений поставленной задачи (опорного плана)  
определение правила перехода к не худшему решению  
проверку оптимальности найденного решения  
определение одного из допустимых базисных решений поставленной задачи (опорного плана), определение правила перехода к не худшему решению,  
проверка оптимальности найденного решения

**Задача линейного программирования не имеет конечного оптимума, если**  
в точке  $a$  области допустимых значений достигается максимум целевой функции  $f$   
в точке  $a$  области допустимых значений достигается минимум целевой функции  $f$   
целевая функция не ограничена сверху на множестве допустимых решений

**Если целевая функция и все ограничения выражаются с помощью линейных уравнений, то рассматриваемая задача является задачей**  
динамического программирования  
линейного программирования  
целочисленного программирования  
нелинейного программирования

**Модель задачи линейного программирования, в которой целевая функция исследуется на максимум и система ограничений задачи является системой уравнений, называется**  
стандартной  
канонической  
общей

**Модель задачи линейного программирования, в которой целевая функция исследуется на максимум и система ограничений задачи является системой неравенств, называется**  
стандартной  
канонической  
общей

**К функции службы маркетинга не относится**  
определение емкости рынка  
анализ конкурентной ситуации  
достижение превосходства над конкурентами  
сегментация рынка

**В мировой практике существует структура организации маркетинговой службы, ориентированная на**  
регионы  
сбыт



**Организация службы сбыта, при которой каждый торговый агент специализируется на продаже только некоторых из производимых его компанией видов продукции или ассортиментных групп - это**  
 территориальная структура службы сбыта  
 структура службы сбыта, ориентированная на клиента  
 комплексная структура службы сбыта  
 товарно-ориентированная структура службы сбыта

**Простота управления маркетинговой деятельностью характерна для**  
 функциональной оргструктуры  
 товарной  
 региональной  
 рыночной

**Функциональная структура организации маркетинговой службы - это**  
 структура, обеспечивающая реальное функционирование маркетинга на фирме  
 структура, базирующаяся на разделении маркетинговых функций между отдельными сотрудниками, группами сотрудников в службе маркетинга  
 структура, отвечающая многофункциональной ориентации маркетинга

**Организация службы сбыта, при которой каждый торговый агент специализируется на продаже только для определенной категории клиентов или только для одной отрасли промышленности - это**  
 структура службы сбыта, ориентированная на клиента  
 товарно-ориентированная структура службы сбыта  
 территориальная структура службы сбыта  
 комплексная структура службы сбыта

**Что входит в понятие «управлять маркетингом»**  
 материально стимулировать труд работников  
 стимулировать эффективную работу всего персонала, занятого в маркетинге, для получения максимальной отдачи  
 укреплять рыночные позиции фирмы

**Практические задачи (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с электронным изданием, если имеется)**

Раздел дисциплины	Задачи

**Тематика контрольных работ**

Раздел дисциплины	Темы

### 6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

**Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета**

Раздел дисциплины	Вопросы

Математические методы и модели в маркетинге.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основные понятия теории оптимизации.</li> <li>2. Постановка задач математического программирования.</li> <li>3. Классификация задач математического программирования.</li> <li>4. Линейные модели в экономике.</li> <li>5. Общая постановка задачи линейного программирования.</li> <li>6. Построение области допустимых значений.</li> <li>7. Построение вектора градиента целевой функции.</li> <li>8. Определение оптимального плана из системы уравнений граничной точки.</li> </ol>
Разработка управленческих решений в маркетинге на основе применения экономико - математических методов моделирования	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Методика построение опорного плана.</li> <li>2. Признак оптимальности текущего плана и условие отсутствия оптимального решения.</li> <li>3. Алгоритм симплекс-метода решения задачи линейного программирования.</li> <li>4. Определение двойственной задачи.</li> <li>5. Постановка целочисленной задачи линейного программирования.</li> <li>6. Решение целочисленной задачи линейного программирования методом ветвей и границ.</li> <li>7. Алгоритм целочисленного решения задачи линейного программирования.</li> <li>8. Постановка транспортной задачи.</li> <li>9. Принцип оптимальности метода динамического программирования.</li> <li>10. Суть нелинейной оптимизации.</li> </ol>

#### Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме экзамена

Раздел дисциплины	Вопросы
Сфера и границы применения математических методов и моделей в маркетинге.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Предмет, история и перспективы развития методов принятия оптимальных решений в маркетинге.</li> <li>2. Моделирование маркетинговой деятельности.</li> <li>3. Управляемые и прогнозные модели. Основные схемы и этапы принятия оптимальных решений в маркетинге.</li> <li>4. Общая постановка и классификация задач оптимизации.</li> <li>5. Планирование и оперативное управление в маркетинге.</li> <li>6. Методы управления как совокупность методов планирования, организации, контроля, координации, мотивации, принятия решений, коммуникаций, методов работы с информацией.</li> <li>7. Методы принятия оптимальных управленческих решений в маркетинге</li> <li>8. Классификация методов управления.</li> <li>9. Информационное обеспечение принятия управленческих решений.</li> <li>10. Экономико – математические методы принятия управленческих решений в маркетинге.</li> <li>11. Основные понятия теории оптимизации.</li> <li>12. Показатели и критерии эффективности.</li> <li>13. Постановка задач математического программирования.</li> <li>14. Классификация задач математического программирования.</li> <li>15. Линейные модели в экономике.</li> </ol>
Разработка управленческих решений в условиях неопределенности на основе применения экономико -	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Постановки ЗЛП.</li> <li>2. Общая постановка задачи линейного программирования.</li> <li>3. Основная задача линейного программирования.</li> <li>4. Построение области допустимых значений.</li> <li>5. Определение оптимального плана распределения ресурсов.</li> <li>6. Признак оптимальности текущего плана и условие отсутствия оптимального решения.</li> </ol>

математических методов моделирования	<p>7. Алгоритм симплекс-метода решения задачи линейного программирования.</p> <p>8. Определение двойственной задачи.</p> <p>9. Получение оптимального решения двойственной задачи на основании теорем двойственности.</p> <p>10. Постановка целочисленной задачи линейного программирования.</p> <p>11. Решение целочисленной задачи линейного программирования методом ветвей и границ.</p> <p>12. Алгоритм целочисленного решения задачи линейного программирования.</p> <p>13. Постановка транспортной задачи.</p> <p>14. Поиск оптимального решения на основе метода потенциалов.</p> <p>15. Принцип оптимальности метода динамического программирования.</p> <p>16. Классы задач, в которых применяется принцип оптимальности метода динамического программирования.</p> <p>17. Алгоритмы прямой и обратной вычислительной схемы метода динамического программирования.</p> <p>18. Суть нелинейной оптимизации.</p> <p>19. Методы условной оптимизации.</p> <p>20. Модели финансово-коммерческих операций</p> <p>21. Имитационное моделирование при формировании бизнес-плана производства.</p>
--------------------------------------	--

#### 6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

##### Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	ОПК3з1, ОПК3у1, ОПК3в1, ОПК4з1, ОПК4у1, ОПК4в1, ПК10з1, ПК10у1, ПК10в1
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 4-х балльной системы
«отлично»	ОПК3з1, ОПК3з2, ОПК3у1, ОПК3у2, ОПК3в1, ОПК3в2, ОПК4з1, ОПК4з2, ОПК4у1, ОПК4у2, ОПК4в1, ОПК4в2, ПК10з1, ПК10з2, ПК10у1, ПК10у2, ПК10в1, ПК10в2
«хорошо»	ОПК3з1, ОПК3з2, ОПК3у1, ОПК3в1, ОПК4з1, ОПК4з2, ОПК4у1, ОПК4в1, ПК10з1, ПК10з2, ПК10у1, ПК10в1
«удовлетворительно»	ОПК3з1, ОПК3у1, ОПК3в1, ОПК4з1, ОПК4у1, ОПК4в1, ПК10з1, ПК10у1, ПК10в1
«неудовлетворительно»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне