

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Нижегородский государственный технический университет
им. Р.Е. Алексеева» (НГТУ)

Дзержинский политехнический институт (филиал)

УТВЕРЖДАЮ:

Директор института:

_____ А.М. Петровский

–05” мая 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.Б.2 Философия инновационного маркетинга

(индекс и наименование дисциплины по учебному плану)

для подготовки магистров

Направление подготовки: 15.04.04 Автоматизация технологических процессов и производств

Направленность: «Автоматизация и управление»

Форма обучения: очная

Год начала подготовки 2022

Выпускающая кафедра Автоматизация, энергетика, математика и информационные системы

Кафедра-разработчик Экономика и гуманитарные дисциплины

Объем дисциплины 144/4
часов/з.е

Промежуточная аттестация зачет

Разработчик: преподаватель Фадеев Д.И.

Дзержинск 2022

Рабочая программа дисциплины: разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО 3++) по программе магистров 15.04.04 Автоматизация технологических процессов и производств, утвержденного приказом МИНОБРНАУКИ РОССИИ от 19 сентября 2017 года № 917 на основании учебного плана, принятого УС ДПИ НГТУ

протокол от 28.04.22 № 8

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры-разработчика РПД Экономика и гуманитарные дисциплины

протокол от 05.05.22 № 9

Зав. кафедрой д.ист.н, доцент _____ А.И. Егоров
(подпись)

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий выпускающей кафедрой Автоматизация, энергетика, математика и информационные системы
к.т.н, доцент _____ Л.Ю. Вадова
(подпись)

Начальник ОУМБО _____ И.В. Старикова
(подпись)

Рабочая программа зарегистрирована в ОУМБО: 15.04.04 – 2

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи освоения дисциплины	4
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы.....	4
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)	4
4. Структура и содержание дисциплины.....	6
5. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины.....	9
6. Учебно-методическое обеспечение дисциплины.....	12
7. Информационное обеспечение дисциплины.....	12
8. Образовательные ресурсы для инвалидов и лиц с ОВЗ.....	13
9. Материально-техническое обеспечение, необходимое для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	14
10. Методические рекомендации обучающимся по освоению дисциплины.....	15
11. Оценочные средства для контроля освоения дисциплины.....	16

1 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Целями освоения дисциплины являются:

- Формирование у магистрантов маркетингового мышления.
- Формирование представления о современных технологиях управления инновациями в задачах будущей профессиональной деятельности.

1.2. Задачи освоения дисциплины (модуля):

- изучение современных инструментов маркетинга;
- ознакомление с формами инновационной деятельности;
- приобретение опыта анализа инноваций в области будущей профессиональной деятельности.

2 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Учебная дисциплина Б1.Б.2 «Философия инновационного маркетинга» включена в обязательный перечень дисциплин обязательной части образовательной программы вне зависимости от ее направленности (профиля). Дисциплина реализуется в соответствии с требованиями ФГОС, ОП ВО и УП, по данному направлению подготовки.

Дисциплина базируется на дисциплинах, полученных при изучении дисциплин бакалавриата.

Дисциплина «Философия инновационного маркетинга» является основополагающей для изучения следующих дисциплин: ознакомительная практика, защита интеллектуальной собственности, организация обучения, психология, педагогика, методология научного творчества, выполнение, подготовка к процедуре защиты и защита ВКР.

Рабочая программа дисциплины «Философия инновационного маркетинга» для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья разрабатывается индивидуально с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся, по их личному заявлению.

3 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Таблица 1 – Формирование компетенций ОПК-7, УК-6 дисциплинами

Компетенция	Названия учебных дисциплин, модулей, практик, участвующих в формировании компетенции вместе с данной дисциплиной	Курсы / семестры обучения			
		1 курс		2 курс	
		семестр		семестр	
		1	2	3	4
ОПК-7	Философия инновационного маркетинга	X			
	Ознакомительная практика		X		
	Выполнение, подготовка к процедуре защиты и защита ВКР				X
УК-6	Философия инновационного маркетинга	X			
	Защита интеллектуальной собственности		X		
	Организация обучения, психология, педагогика		X		
	Методология научного творчества		X		
	Выполнение, подготовка к процедуре защиты и защита ВКР				X

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОП

Таблица 2 – Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине			Оценочные средства	
					Текущего контроля	Промежуточной аттестации
ОПК-7. Способен проводить маркетинговые исследования и осуществлять подготовку бизнес-планов выпуска и реализации перспективных и конкурентоспособных изделий в области машиностроения	ИОПК-7.1 – Выполняет маркетинговые исследования	Знать: терминологию маркетинговых исследований	Уметь: определять направление маркетингового исследования	Владеть: навыками планирования маркетингового исследования	практическое задание	тестирование
	ИОПК-7.2 - Осуществляет подготовку бизнес-планов выпуска и реализации перспективных и конкурентоспособных изделий в области машиностроения	Знать: что такое бизнес-план	Уметь: определять и формулировать конкурентоспособность изделия	Владеть: навыками презентации бизнес-плана	практическое задание	тестирование
УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	ИУК-6.1. Оценивает свои ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные), целесообразно их использует для успешного выполнения порученного задания.	Знать: что такое личные ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные)	Уметь: определять приоритеты собственной деятельности.	Владеть: навыками ранжирования приоритетов собственной деятельности.	практическое задание	вопросы для устного собеседования

4 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зач.ед./144 часа, распределение часов по видам работ семестрам представлено в табл. 3.

Формат изучения дисциплины: с использованием элементов электронного обучения.

Таблица 3 – Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам

Для очной формы обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр
		1
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего), в том числе:	21	21
1.1. Аудиторные занятия (всего), в том числе:	17	17
- лекции (Л)	8	8
- лабораторные работы (ЛР)	-	-
- практические занятия (ПЗ)	9	9
- практикумы (П)	-	-
1.2. Внеаудиторные занятия (всего), в том числе:	4	4
- групповые консультации по дисциплине	4	4
- групповые консультации по промежуточной аттестации (экзамен)	-	-
- индивидуальная работа преподавателя с обучающимся: - по проектированию: проект (работа) - по выполнению РГР - по выполнению КР - по составлению реферата (доклада, эссе)	-	-
2. Самостоятельная работа студента (СРС) (всего)	123	123
Вид промежуточной аттестации зачет	зачет	зачет
Общая трудоёмкость, часы/зачетные единицы	144/4	144/4

4.2 Содержание дисциплины, структурированное по темам

Таблица 4.1 – Содержание дисциплины, структурированное по темам для обучающихся очной формы обучения

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: УК, ОПК и индикаторы достижения компетенций	Наименование тем	Виды учебной работы				Вид СРС	Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий	Реализация в рамках практической подготовки (трудоемкость в часах)	Наименование разработанного электронного курса (трудоемкость в часах)
		Контактная работа			Самостоятельная работа обучающихся (СРС), час				
		Лекции, час	Лабораторные работы, час	Практические занятия, час					
ИОПК-7 ИОПК-7.1 ИОПК-7,2, УК-6 ИУК-6.1	Тема 1. Введение в дисциплину «Философия инновационного маркетинга»	1		1	20	Проработка конспекта текущей лекции, чтение основной литературы 6.1.1: С. 6-12, 26-41; Выполнение практических заданий по теме	Письменное тестирование.		
	Тема 2. Общественное разделение труда	1		1	10	Проработка конспекта текущей лекции, чтение основной литературы 6.1.2: С. 6-11, 11-16, 52-67, 112-115, 130-133, 167-170.	Письменное тестирование.		
	Тема 3. Технологические уклады и их смена	1		1	10	Проработка конспекта текущей лекции, чтение основной литературы 6.1.2: С. 6-11, 11-16, 52-67, 112-115, 130-133, 167-170.	Письменное тестирование.		
	Тема 4. Две основные функции бизнеса – инновации и маркетинг	1		1	15	Проработка конспекта текущей лекции, чтение основной литера-	Письменное тестирование.		

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: УК, ОПК и индикаторы достижения компетенций	Наименование тем	Виды учебной работы				Вид СРС	Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий	Реализация в рамках практической подготовки (трудоемкость в часах)	Наименование разработанного электронного курса (трудоемкость в часах)
		Контактная работа			Самостоятельная работа обучающихся (СРС), час				
		Лекции, час	Лабораторные работы, час	Практические занятия, час					
						туры 6.1.2: С. 6-11, 11-16, 52-67, 112-115, 130-133, 167-170.			
	Тема 5. Организация инновационной деятельности	1		2	15	Проработка конспекта текущей лекции, чтение основной литературы 6.1.2: С. 6-11, 11-16, 52-67, 112-115, 130-133, 167-170.	Письменное тестирование.		
	Тема 6. Маркетинг инноваций	2		2	40	Проработка конспекта текущей лекции, чтение основной литературы 6.1.2: С. 6-11, 11-16, 52-67, 112-115, 130-133, 167-170. Выполнение практических заданий по теме	Разбор решения конкретных примеров с помощью презентации у доски		
	Тема 7. Бизнес-модели инноваций	1		1	13	Проработка конспекта текущей лекции, чтение основной литературы 6.1.2: С. 6-11, 11-16, 52-67, 112-115, 130-133, 167-170. Выполнение практических заданий по теме	Разбор решения конкретных примеров с помощью презентации у доски		
	ИТОГО по дисциплине	8		9	123				

5 ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.

5.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности

Комплект оценочных материалов для текущей аттестации включает в себя:

- 1) Возможные темы рефератов.
- 2) Примеры контрольных вопросов и практических заданий.

5.2. Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания

Для оценки знаний, умений, навыков и формирования компетенции по дисциплине применяется балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости обучающихся очной формы. Основные требования балльно-рейтинговой системы по дисциплине и шкала оценивания приведены в таблицах 5 и 6.

Таблица 5

Шкала оценивания	Зачет
86-100	зачтено
71-85	
55-70	
0-54	незачтено

Таблица 6 – Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения			
		Оценка «неудовлетворительно» / «не зачтено» 0-54% от max рейтинговой оценки контроля	Оценка «удовлетворительно» / «зачтено» 55-70% от max рейтинговой оценки контроля	Оценка «хорошо» / «зачтено» 71-85% от max рейтинговой оценки контроля	Оценка «отлично» / «зачтено» 86-100% от max рейтинговой оценки контроля
ОПК-7. Способен проводить маркетинговые исследования и осуществлять подготовку бизнес-планов выпуска и реализации перспективных и конкурентоспособных изделий в области машиностроения	ИОПК-7.1 – Выполняет маркетинговые исследования	При выполнении заданий отсутствуют знания материала, затруднения в выполнении заданий, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, отсутствие участия в дискуссиях.	Частичные знания по основам маркетинга и управления инновациями. Изложение полученных знаний неполное и несистемное. Допускаются существенные ошибки, исправленные с помощью преподавателя. Затруднения при формулировке ответа на заданный вопрос	Знает материал по основам маркетинга и управления инновациями на достаточно хорошем уровне; представляет основные задачи в рамках постановки целей и выборе оптимальных методов их достижения	Имеет глубокие знания всего материала по основам маркетинга и управления инновациями; изложение полученных знаний полное, системное; допускаются единичные ошибки, самостоятельно исправляемые при собеседовании.
	ИОПК-7.2 – Осуществляет подготовку бизнес-планов выпуска и реализации перспективных и конкурентоспособных изделий в области машиностроения	При выполнении заданий отсутствуют знания материала, затруднения в выполнении заданий, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям	Частичные знания по Разработке стратегии командной работы. Изложение полученных знаний неполное. Допускаются отдельные существенные ошибки, исправленные с помощью преподавателя. Затруднения при формулировке ответа на заданный вопрос	Знает материал на достаточно хорошем уровне; представляет основные задачи в рамках постановки целей и выбора оптимальных способов их достижения	Имеет глубокие знания всего материала по основам маркетинга и управления инновациями; изложение полученных знаний полное, системное; допускаются единичные ошибки, самостоятельно исправляемые при собеседовании.

<p>УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки</p>	<p>ИУК-6.1. Оценивает свои ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные), целесообразно их использует для успешного выполнения порученного задания</p>	<p>При выполнении заданий отсутствуют знания материала, затруднения в выполнении заданий, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, отсутствие участия в дискуссиях.</p>	<p>Частичные знания по основам маркетинга и управления инновациями. Изложение полученных знаний неполное и несистемное. Допускаются существенные ошибки, исправленные с помощью преподавателя. Затруднения при формулировке ответа на заданный вопрос</p>	<p>Знает материал по основам маркетинга и управления инновациями на достаточно хорошем уровне; представляет основные задачи в рамках постановки целей и выборе оптимальных методов их достижения</p>	<p>Имеет глубокие знания всего материала по основам маркетинга и управления инновациями; изложение полученных знаний полное, системное; допускаются единичные ошибки, самостоятельно исправляемые при собеседовании.</p>
---	--	---	---	--	--

Таблица 7 – Критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания
Высокий уровень «5» (отлично)	оценку «отлично» заслуживает обучающийся, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.
Средний уровень «4» (хорошо)	оценку «хорошо» заслуживает обучающийся, практически полностью освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов, в основном сформировал практические навыки.
Пороговый уровень «3» (удовлетворительно)	оценку «удовлетворительно» заслуживает обучающийся, частично с пробелами освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, многие учебные задания либо не выполнил, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, некоторые практические навыки не сформированы.
Минимальный уровень «2» (неудовлетворительно)	оценку «неудовлетворительно» заслуживает обучающийся, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

6 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Учебная литература

6.1.1 Терентьева И.Н. Философия (Текст и электронные текстовые данные): учебное пособие (практикум) для вузов /Терентьева И.Н., Михайлова Т.Л. - Н.Новгород, НГТУ, 2013 -182 с.

6.1.2 Орлов, А.В. Экономика: учебное пособие для вузов / А.В. Орлов, А.А. Орлов. - Н. Новгород, 2015. – 177 с.

Библиотечный фонд укомплектован печатными изданиями из расчета не менее 0,25 экземпляра каждого из изданий, указанных ниже на каждого обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих соответствующую дисциплину (модуль).

6.2. Методические указания, рекомендации и другие материалы к занятиям

6.2.1 Манченко, Н.В. Экономика: практикум: учебное пособие / Н.В. Манченко. — Иркутск: ИрГУПС, 2019. — 76 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/157974> (дата обращения: 23.12.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

6.2.2 Сунгурова, Е.А. Экономика: учебно-методическое пособие / Е.А. Сунгурова, М. Е. Мормышева; составители Е.А. Сунгурова, М.Е. Мормышева. — Киров: Кировский ГМУ, 2019. — 73 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/141989> (дата обращения: 23.12.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

7. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебный процесс по дисциплине обеспечен необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства (состав по дисциплине определен в настоящей РПД и подлежит обновлению при необходимости).

7.1. Перечень информационных справочных систем

Дисциплина, относится к группе дисциплин, в рамках которых предполагается использование информационных технологий как вспомогательного инструмента.

Информационные технологии применяются в следующих направлениях: при подготовке и оформлении отчетов о лабораторных работах, выполнении заданий для самостоятельной работы.

Таблица 8 – Перечень электронных библиотечных систем

№	Наименование ЭБС	Ссылка к ЭБС
1	Консультант студента	http://www.studentlibrary.ru/
2	Лань	https://e.lanbook.com/

7.2. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства, необходимого для освоения дисциплины

Таблица 9 – Программное обеспечение

№ п/п	Программное обеспечение, используемое в университете на договорной основе	Программное обеспечение свободного распространения
1	Microsoft Windows 10 (подписка MSDN 700593597, подписка DreamSparkPremium, 19.06.19)	Adobe Acrobat Reader https://acrobat.adobe.com/ru/ru/acrobat/pdf-reader.html
2	Microsoft office 2010 (Лицензия № 49487295 от 19.12.2011)	OpenOffice https://www.openoffice.org/ru/
3	Консультант Плюс	PTC Mathcad Express https://www.mathcad.com/ru

Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

В таблице 10 указан перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем, к которым обеспечен доступ (удаленный доступ).

Таблица 10 – Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

№ п/п	Наименование профессиональной базы данных, информационно-справочной системы	Доступ к ресурсу (удаленный доступ с указанием ссылки/доступ из локальной сети университета)
1	2	3
1	База данных стандартов и регламентов РОССТАНДАРТ	https://www.gost.ru/portal/gost//home/standarts
2	Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем	https://cyberpedia.su/21x47c0.html
3	Инструменты и веб-ресурсы для веб-разработки – 100+	https://techblog.sdstudio.top/blog/instrumenty-i-veb-resursy-dlia-veb-razrabotki-100-plus
4	Справочная правовая система «КонсультантПлюс»	доступ из локальной сети

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ

В таблице 11 указан перечень образовательных ресурсов, имеющих формы, адаптированные к ограничениям их здоровья, а также сведения о наличии специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования.

Таблица 11 – Образовательные ресурсы для инвалидов и лиц с ОВЗ

№	Перечень образовательных ресурсов, приспособленных для использования инвалидами и лицами с ОВЗ	Сведения о наличии специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования
1	ЭБС «Консультант студента»	озвучка книг и увеличение шрифта
2	ЭБС «Лань»	специальное мобильное приложение - синтезатор речи, который воспроизводит тексты книг и меню навигации
3	ЭБС «Юрайт»	Версия для слабовидящих

Согласно Федеральному Закону об образовании 273-ФЗ от 29.12.2012 г. ст. 79, п.8 "Профессиональное обучение и профессиональное образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляются на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся". АОП разрабатывается по каждой направленности при наличии заявлений от обучающихся, являющихся инвалидами или лицами с ОВЗ и изъявивших желание об обучении по данному типу образовательных программ.

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Учебные аудитории для проведения занятий по дисциплине, оснащены оборудованием и техническими средствами обучения.

В таблице 12 перечислены:

- учебные аудитории для проведения учебных занятий, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения;
- помещения для самостоятельной работы обучающихся, которые оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ДПИ НГТУ.

Таблица 12 – Оснащенность аудиторий и помещений для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

№	Наименование аудиторий и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность аудиторий помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
1 2	1329 Аудитория для лекционных занятий Нижегородская обл., г. Дзержинск, ул. Гайдара, д. 49 Компьютерный класс	Комплект демонстрационного оборудования: ПК, с выходом на мультимедийный проектор, на базе Intel Pentium G4560 3.5 ГГц, 4 Гб ОЗУ, монитор 20' – 1 шт. Мультимедийный проектор Epson- 1 шт; Экран – 1 шт.	

10. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

10.1. Общие методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины, образовательные технологии

Дисциплина реализуется посредством проведения контактной работы с обучающимися (включая проведение текущего контроля успеваемости), самостоятельной работы обучающихся и промежуточной аттестации.

Контактная работа: аудиторная, внеаудиторная, а также проводится в электронной информационно-образовательной среде университета (далее - ЭИОС).

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- балльно-рейтинговая технология оценивания;
- текущий контроль знаний в форме тестирования в среде MOODLE.

При преподавании дисциплины «Философия инновационного маркетинга», используются современные образовательные технологии, позволяющие повысить активность обучающихся при освоении материала курса и предоставить им возможность эффективно реализовать часы самостоятельной работы.

Результат обучения считается сформированным на повышенном уровне, если теоретическое содержание курса освоено полностью. При устных собеседованиях обучающийся исчерпывающе, последовательно, четко и логически излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, использует в ответе дополнительный материал. Все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, обучающийся способен анализировать полученные результаты, проявляет самостоятельность при выполнении заданий.

Результат обучения считается сформированным на пороговом уровне, если теоретическое содержание курса в основном освоено. При устных собеседованиях обучающийся последовательно излагает учебный материал; при затруднениях способен после наводящих вопросов продолжить обсуждение, справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, обучающийся способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий

Результат обучения считается несформированным, если обучающийся при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет задания, не демонстрирует необходимых умений, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже трех по оценочной системе, что соответствует допороговому уровню.

10.2. Методические указания для занятий лекционного типа

Весь лекционный материал курса сопровождается компьютерными презентациями, в которых наглядно преподносятся материал различных разделов курса, что дает возможность обсудить материал с обучающимися во время чтения лекций, активировать их деятельность при освоении материала.

На лекциях и практических занятиях реализуются интерактивные технологии, приветствуются вопросы и обсуждения, используется лично-ориентированный подход, технология работы в малых группах, что позволяет обучающимся проявить себя,

получить навыки самостоятельного изучения материала, выровнять уровень знаний в группе.

10.3. Методические указания по освоению дисциплины на занятиях семинарского типа

Практические (семинарские) занятия представляют собой детализацию лекционного теоретического материала, проводятся в целях закрепления курса и охватывают все основные разделы. Основной формой проведения семинаров и практических занятий является обсуждение наиболее проблемных и сложных вопросов по отдельным темам.

Практические (семинарские) занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;
- получение умений и навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;
- подведение итогов занятий по рейтинговой системе.

Приводятся конкретные методические указания для обучающихся по выполнению реферата, требования к их оформлению, порядок сдачи.

10.4. Методические указания по самостоятельной работе обучающихся

Все вопросы, возникшие при самостоятельной работе над домашним заданием подробно разбираются на лекциях. Проводятся индивидуальные и групповые консультации с использованием как встреч с обучающимися, так и современных информационных технологий (электронная почта).

Иницируется активность обучающихся, поощряется задание любых вопросов по материалу, практикуется индивидуальный ответ на вопросы обучающегося, рекомендуются методы успешного самостоятельного усвоения материала в зависимости от уровня его базовой подготовки.

Для оценки знаний, умений, навыков и уровня сформированности компетенции применяется балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости обучающихся в процессе текущего контроля.

11. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

11.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта в ходе текущего контроля успеваемости

11.1.1. Типовые темы рефератов

- Инновации в профессиональной деятельности.
- Реализуемые инновации на предприятии.
- Маркетинг инноваций на примере предприятия.
- Инновация – от идеи до start-up.
- Инновации в информационных технологиях при переходе к экономике замкнутого цикла на примере отрасли или предприятия.
- Инновации в химических технологиях при переходе к экономике замкнутого цикла на примере отрасли или предприятия.

11.1.2. Типовые примеры контрольных вопросов

1. К источнику финансирования инновационного проекта не относятся:
2. Перечислите основные категории общественного разделения труда и охарактеризуйте их.
3. Экономические функции предпринимательства.
4. Переменные факторы маркетинга поддающиеся контролю предпринимателя.
5. Отличие продукта по замыслу от продукта в реальном исполнении.
6. Рыночный спрос и его факторы.

7. Рыночное предложение и его факторы.
8. Рыночное равновесие: равновесная цена и объем продаж.
9. Функция маркетинга в бизнесе.
10. Нужда, потребность и спрос – их различие и взаимосвязь.
11. Что такое сегментирование рынка и его цель.
12. Что такое рынок и целевой рынок их значение для предпринимателя.
13. Реакция потребителя на изменение цен и дохода.
14. Составные части комплекса маркетинга.
15. Предприятие, его внешняя и внутренняя среда.
16. Уровни товара по Ф.Котлеру.
17. Жизненный цикл инновации, рынка и товара.
18. Этапы разработки инновационного продукта.

11.1.3. Типовые тестовые задания

1. Введение термина «инновация» связывают с именем:
 - а) Платона;
 - в) Кейнса;
 - с) Шумпетера;
 - д) Маркса.

2. К источнику финансирования инновационного проекта не относятся:
 - а) собственные средства
 - в) оборотные средства;
 - с) средства полученные на возвратной основе.

3. Какие два понятия относятся к общественному разделению труда
 - а) производительные силы;
 - в) специализация;
 - с) кооперация;
 - д) рынок.

4. Набором поддающихся контролю переменных факторов маркетинга называется:
 - а) комплекс маркетинга;
 - в) выборка;
 - с) маркетинговая информация;
 - д) рынок.

5. Товар с определенным набором свойств, предлагаемый на продажу - это
 - а) товар в реальном исполнении;
 - б) товар по замыслу;

6. Конечной целью маркетинга является:
 - а) расширение ассортимента;
 - в) удовлетворение человеческих нужд и потребностей;
 - с) расширение предприятия.

7. Все, что предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления называется:
 - а) ассортиментом;
 - в) товаром;
 - с) номенклатурой.

8. Процесс разбивки потребителей на группы на основе различий в нуждах, характеристиках и/или поведении называется:
 - а) выделение;
 - в) концентрация;
 - с) сегментирование рынка.

9. Конкуренты, как правило, появляются, когда товар лидирующей фирмы находится на этапе:
 - а) роста;
 - в) зрелости;
 - с) упадка.

10. Потребность, подкрепленная покупательной способностью - это
 - а) нужда;
 - в) запрос;
 - с) товар.

11. Нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида - это

а) потребность; в) запрос; с) товар.

12. Совокупность существующих и потенциальных покупателей товара - это

а) торговая точка; в) оптовая фирма; с) рынок.

13. Потребители, одинаково реагирующие на один и тот же набор побудительных стимулов маркетинга – это

а) семья; в) сегмент рынка; с) общественная группа.

14. Что является основным в определении сути маркетинга?

а. сбыт товаров в. снижение издержек производства
с. установление цен на товары д. удовлетворения потребностей потребителей

15. Основными составными частями комплекса маркетинга являются:

А) товар, цена, продвижение товара, распространение
В) товар, стимулирование сбыта, реклама
С) сбыт товара, ценообразование, продвижение
Д) планирование продукции, определение цены, использование товарных знаков

16. С точки зрения маркетинга товар — это:

А) результат исследований, разработок и производства
В) продукт труда предназначен для продажи
С) все, что предлагается на рынке с целью удовлетворения потребностей потребителей
Д) все товары на предприятиях

17. Ф.Котлер различает следующие уровни товара:

А) новый и модифицированный
В) товар по замыслу; товар в реальном исполнении; товар с подкреплением;
С) товар с упаковкой; товар без упаковки;
Д) второй сорт, первый сорт, высший сорт

18. Отбор целевых рынков — это:

А) удовлетворения всех без исключения потребителей;
В) поиск группы или групп покупателей, на удовлетворение потребностей которого фирма ориентируется.
С) определение места продажи своего товара;
Д) определение вида продвижения товара.

19. Жизненный цикл товара – это:

А) интервал времени от момента приобретения до момента утилизации, прекращения существования товара;
В) интервал времени, в котором спрос на товар проходит все возможные фазы и возвращается к исходной точке;
С) совокупность фаз внедрения товара на рынок, роста продаж, зрелости товара и спада продаж;
Д) процесс развития продаж товара и получение прибыли;

20. Физиологические нужды включают в себя:

А) обеспеченность пищей, одеждой, жильём;
В) обеспеченность пищей, одеждой, привязанность;

С) безопасность.

21. Определите правильную последовательность этапов разработки нового товара:

А) генерация идей, отбор идей, разработка концепции и ее проверка, разработка маркетинговой стратегии, анализ бизнеса, разработка непосредственно продукта, пробный маркетинг, коммерческая реализация.

В) проверка концепции идеи, экономический анализ, оценка продукции, пробный маркетинг, коммерческая реализация;

С) генерация идей, оценка продукции, разработка продукции, экономический анализ, пробный маркетинг, коммерческая реализация.

22. Первая стадия в процессе создания нового продукта – это:

А) экономический анализ;

В) конструирование товара;

С) поиск идеи.

23. На какой стадии жизненного цикла товара фирма получает максимальную прибыль:

А) внедрения; в) спада; с) зрелости.

24. На каком этапе жизненного цикла цена товара максимально низкая:

А) выведение на рынок; в) зрелость; с) упадок.

11.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта в ходе промежуточной аттестации по дисциплине

Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине: зачет (по результатам накопительного рейтинга или в форме компьютерного тестирования).

Перечень вопросов и заданий для подготовки к зачету (ОПК-7; ИОПК-7.1; ИОПК-7.2; УК-6; ИУК-6.1):

1. Что такое разделение труда?
2. Что такое инновация и маркетинг?
3. Что такое комплекс маркетинга?
4. Что такое жизненный цикл продукта?
5. Каковы этапы жизненного цикла инновационного продукта?
6. Что такое технологический уклад?
7. Охарактеризуйте основные признаки нового технологического уклада?
8. Что такое техническая система и ее признаки?
9. Каковы особенности инновационной деятельности?
10. Каковы основные риски инновационной деятельности?
11. Что такое start-up и его ключевые признаки?

Регламент проведения текущего контроля в форме компьютерного тестирования

Кол-во заданий в банке вопросов	Кол-во заданий, предъявляемых обучающемуся	Время на тестирование, мин.
не менее 90 или указывают конкретное количество	30	10

тестовых заданий		
------------------	--	--

Полный фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации в форме компьютерного тестирования размещен в банке вопросов данного курса дисциплины в СДО MOODLE.

В ходе подготовки к текущему контролю обучающимся предоставляется возможность пройти тест самопроверки. Тест для самопроверки по дисциплине размещен в СДО Moodle ДПИ НГТУ в свободном для обучающихся доступе.