

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И  
РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«Красноярский государственный аграрный университет»**

Институт Экономики и  
Управления АПК  
Кафедра Менеджмент в АПК

**СОГЛАСОВАНО:**  
Директор института  
Шапорова З.Е.  
"31"03.2022 г.

**УТВЕРЖДАЮ:**  
Ректор  
Пыжикова Н.И.  
"31"03. 2022 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
ФОРМИРОВАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО  
ПРЕДЛОЖЕНИЯ  
ФГОС ВО**

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

(код, наименование)

Направленность (профиль) Управление бизнесом

Курс 2

Семестр (*ы*) 3

Форма обучения очная

Квалификация выпускника бакалавр

Красноярск, 2022

Составители: Далисова Н.А., канд.экон.наук, доцент  
Антамошкина О.И. профессор

(ФИО, ученая степень, ученое звание)

«17» марта 2022г.

Программа разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки  
38.03.02 Менеджмент и профессиональных стандартов:

№564н от 30.08.2018 Специалист по управлению рисками (08.018)

№409н от 17.06.2019 Специалист по внешнеэкономической деятельности (08.039)

№248н от 17.04.2018 Специалист по процессному управлению (07.007)

Программа обсуждена на заседании кафедры протокол № 7 «17» марта 2022г.

Зав. кафедрой Далисовой Н. А., канд. экон. наук

(ФИО, ученая степень, ученое звание)

«17» марта 2022г.

## **Лист согласования рабочей программы**

Программа принята методической комиссией института экономики и управления АПК протокол № 7 «21» марта 2022г.

Председатель методической комиссии Рожкова А.В.

«21» марта 2022г.

Заведующий выпускающей кафедрой по направлению подготовки (специальности) канд. экон. наук, доцент Далисова Н.А.

«21» марта 2022г.

# Оглавление

<b>АННОТАЦИЯ .....</b>	<b>5</b>
<b>1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....</b>	<b>5</b>
<b>2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....</b>	<b>5</b>
<b>3. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>6</b>
<b>4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>7</b>
4.1. ТРУДОЁМКОСТЬ МОДУЛЕЙ И МОДУЛЬНЫХ ЕДИНИЦ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
4.2. СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ ДИСЦИПЛИНЫ .....	9
4.3. ЛЕКЦИОННЫЕ ЗАНЯТИЯ .....	9
4.4. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ .....	10
4.5. САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ ИЗУЧЕНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ САМОПОДГОТОВКИ К ТЕКУЩЕМУ КОНТРОЛЮ ЗНАНИЙ .....	12
4.5.1. <i>Перечень вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний</i> 12	
<b>5. ВЗАИМОСВЯЗЬ ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ.....</b>	<b>13</b>
<b>6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>14</b>
6.1. КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЛИТЕРАТУРОЙ (ТАБЛИЦА 9) .....	14
6.2. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» (ДАЛЕЕ – СЕТЬ «ИНТЕРНЕТ») .....	14
6.3 ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ .....	14
<b>7. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И ЗАЯВЛЕННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ</b> <b>ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.</b>	<b>ОШИБКА!</b>
<b>8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>18</b>
<b>9. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>18</b>
9.1. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....	18
9.2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ .....	19
<b>10. ПРОТОКОЛ ИЗМЕНЕНИЙ РПД.....</b>	<b>21</b>
<b>11. Изменения.....</b>	<b>21</b>

## Аннотация

Дисциплина **Формирование и продвижение коммерческого предложения** относится к части, формируемой участниками образовательных отношений (дисциплины по выбору) Блока 1 Дисциплины (модули) подготовки студентов по направлению подготовки «**Менеджмент**». Дисциплина реализуется в институте «Экономики и управления АПК» кафедрой «Менеджмент в АПК».

Дисциплина нацелена на формирование профессиональных компетенций: ПК-5-Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, в области разработки нового продукта как современной концепции и системы управления организацией в рыночной среде, а также умений использования маркетинговых подходов, методов и инструментов в деятельности организации.

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

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме тестирования, коллоквиума, выполнения практических заданий и промежуточная аттестация в форме *зачета с оценкой*.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часова. Программой дисциплины предусмотрены лекционные (36 часов, в т.ч. интерактивные 12 часа), практические (36 часов, в т.ч. интерактивные 12 часов) занятия и 72 часов самостоятельной работы.

Дисциплина нацелена на формирование профессиональных компетенций: ПК-5-Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели

### **1. Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина «**Формирование и продвижение коммерческого предложения**» включена в ОПОП, в часть, формируемую участниками образовательных отношений, дисциплина по выбору блока 1 Дисциплины (модули).

Дисциплина «**Формирование и продвижение коммерческого предложения**» является основополагающим для выполнения следующих работ: «Технологическая (проектно-технологическая) практика», «Преддипломная практика».

Контроль знаний студентов проводится в форме текущей и промежуточной аттестации.

### **2. Цели и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Цель дисциплины «**Формирование и продвижение коммерческого предложения**» формирование у студентов основных теоретических навыков, необходимых для эффективного выполнения задач по нового продукта.

#### **Задачи дисциплины:**

1. Формирование знаний содержания и особенностей процесса разработки и вывода новых товаров;
2. Формирование знаний особенностей маркетинговых исследований при создании нового продукта;
3. Формирование умений по постановке и выполнению задач по продвижению новых товаров.

## Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 1

Код и наименование универсальной компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
<p>ПК-5 -</p> <p>Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели</p>	<p>ПК-5.ИД-1 Умеет организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)</p> <p>ПК-5.ИД-2 Владеет навыками документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений</p> <p>ПК-5.ИД-3 Способен анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений</p> <p>ПК-5.ИД-4 Владеет навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности бизнеса</p> <p>ПК-5.ИД-5 Способен применять различные методы анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.</p>	<p><b>знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• методики создания новых идей;</li> <li>• основные стадии разработки и выведения нового продукта на рынок;</li> <li>• вопросы сегментации потребительского рынка и оценки потенциала рынка;</li> <li>• механизмы продвижения товаров на отечественный и на внешние рынки;</li> <li>• организационные и финансово-экономические аспекты процессов разработки нового товара.</li> </ul> <p><b>уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• оценивать конъюнктуру потребительского рынка;</li> <li>• представлять руководству фирмы обоснованные рекомендации по выведению нового продукта на рынок в период кризиса;</li> <li>• готовить рекомендации по расчетам исходной цены на товар, экспортных и импортных цен на основе оценки ценовой политики конкурентов, а также собственных возможностей фирмы, ее целей и стратегических программ;</li> </ul> <p><b>владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• процесса разработки и вывода нового товара на рынок;</li> <li>• проведения маркетинговой, коммерческой, рекламной работы в подразделениях фирм в условиях экономической нестабильности;</li> </ul>

### 3. Организационно-методические данные дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зач. ед. (144 часа), их распределение по видам работ и по семестрам представлено в таблице 2.

Таблица 2

#### Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам

Вид учебной работы	Трудоёмкость		
	зач.	час	по семестрам

	ед.		№3	
<b>Общая трудоемкость</b> дисциплины по учебному плану	<b>4</b>	<b>144</b>	<b>144</b>	
<b>Контактная работа</b>	<b>2</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	
в том числе:				
Лекции (Л) / в том числе в интерактивной форме		36/12	36/12	
Практические занятия (ПЗ) / в том числе в интерактивной форме		36/12	36/12	
Семинары (С) / в том числе в интерактивной форме				
Лабораторные работы (ЛР) / в том числе в интерактивной форме				
<b>Самостоятельная работа (СРС)</b>	<b>2</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	
в том числе:				
курсовая работа (проект)				
самостоятельное изучение тем и разделов		36	36	
контрольные работы				
реферат				
самоподготовка к текущему контролю знаний		27	27	
подготовка к зачету				
др. виды				
<b>Подготовка и сдача зачета с оценкой</b>		<b>9</b>	<b>9</b>	
<b>Вид контроля:</b>		<b>зачет с оценкой</b>	<b>Зачет с оценкой</b>	

#### 4. Структура и содержание дисциплины

##### 4.1. Трудоемкость модулей и модульных единиц дисциплины

Таблица 3

##### Трудоемкость модулей и модульных единиц дисциплины

Наименование модулей и модульных единиц дисциплины	Всего часов на модуль	Контактная работа		Внеаудиторная работа (СРС)
		Л	ЛЗ/ПЗ/С	
<b>Модуль 1</b> Понятие и сущность термина «новый продукт»	<b>48</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>18</b>
<b>Модульная единица 1.1.</b> Особенности нового продукта	24	6	6	9
<b>Модульная единица 1.2.</b> Основные этапы разработки нового продукта	24	6	6	9
<b>Модуль 2</b> Организационно-экономические аспекты нового продукта	<b>48</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>18</b>
<b>Модульная единица 2.1</b> Процессы выведения нового продукта на рынок	24	6	6	9
<b>Модульная единица 2.2</b> Финансовые аспекты разработки нового продукта.	24	6	6	9

<b>Модуль 3</b> Продвижение нового товара Критерии и показатели эффективности	<b>48</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>18</b>
<b>Модульная единица 3.1</b> Элементы эффективности нового продукта	24	6	6	9
<b>Модульная единица 3.2</b> Критерии и показатели эффективности	24	6	6	9
<b>Подготовка и сдача зачета</b>				
<b>ИТОГО</b>	<b>144</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>72</b>



## 4.2. Содержание модулей дисциплины

### Модуль 1 Понятие и сущность термина «новый продукт»

#### Модульная единица 1 Особенности нового продукта.

Понятие «новый товар». Классификация новых товаров. Мотивация разработки нового товара. Проблемы и особенности процесса разработки и вывода на рынок новых товаров в системе внешних и внутренних факторов фирмы. Потребность в новых товарах. Роль новых продуктов в процессе формирования стратегии развития предприятия

#### Модульная единица 2 Основные этапы разработки нового продукта

Этапы разработки нового продукта. Поиск новых идей новых продуктов. Первоначальный отбор идей товара. Методы функционального анализа. Разработка концепции товара. Исследование потребностей, каналов сбыта и продвижения, конкурентов. Роль экономических исследований. Действия успешных компаний на этапе, предшествующем проектированию нового товара. Проектирование нового товара. Разработка прототипов продукта. Подготовка производства нового товара.

### Модуль 2 Организационно-экономические аспекты нового продукта

#### Модульная единица 1 процессы вывода нового продукта на рынок

Финансовые аспекты разработки нового продукта. Расходы на создания нового продукта. Критерии и показатели эффективности. Оптимизация процессов разработки нового товара. Выход на рынок нового товара. Продвижение нового товара. Особенности распространения на рынке.

## 4.3. Лекционные занятия

Таблица 4

Содержание лекционного курса

Наименование модулей и модульных единиц дисциплины	№ и тема лекций	Вид контрольного мероприятия	
Модуль 1 Понятие и сущность термина «новый продукт»	Лекция 1. Понятие и сущность термина «новый продукт»	тест	12
Модульная единица 1.1. Особенности нового продукта	Лекция 2. Особенности нового продукта	тест	6

Модульная единица 1.2. Основные этапы разработки нового продукта	Лекция 3. Основные этапы разработки нового продукта	тест	6
<b>Модуль 2</b> Организационно-экономические аспекты нового продукта	Лекция 4. Организационно-экономические аспекты нового продукта	<b>тест</b>	<b>12</b>
Модульная единица 2.1 Процессы выведения нового продукта на рынок	Лекция 5. Процессы выведения нового продукта на рынок	тест	6
Модульная единица 2.2 Финансовые аспекты разработки нового продукта.	Лекция 6. Финансовые аспекты разработки нового продукта	тест	6
<b>Модуль 3</b> Продвижение нового товара Критерии и показатели эффективности	Лекция 7. Продвижение нового товара Критерии и показатели эффективности	<b>тест</b>	<b>12</b>
Модульная единица 3.1 Элементы эффективности нового продукта	Лекция 8. Элементы эффективности нового продукта	тест	6
Модульная единица 3.2 Критерии и показатели эффективности	Лекция 9. Критерии и показатели эффективности	тест	6
<b>Подготовка и сдача зачета</b>			
<b>ИТОГО</b>		<b>зачет</b>	<b>36</b>

#### 4.4. Практические занятия

Таблица 5

##### Содержание занятий и контрольных мероприятий

№ модуля и модульной единицы дисциплины	№ и название лабораторных/практических занятий с указанием контрольных мероприятий	Вид2 контрольного мероприятия	Кол-во часов
Модуль 1 Понятие и сущность термина «новый продукт»	Занятие 1. Понятие и сущность термина «новый продукт»	тест	12
Модульная единица 1.1. Особенности нового продукта	Занятие 2. Особенности нового продукта	тест	6

Модульная единица 1.2. Основные этапы разработки нового продукта	Занятие 3. Основные этапы разработки нового продукта	тест	6
Модуль 2 Организационно-экономические аспекты нового продукта	Занятие 4. Организационно-экономические аспекты нового продукта	тест	12
Модульная единица 2.1 Процессы выведения нового продукта на рынок	Занятие 5. Процессы выведения нового продукта на рынок	тест	6
Модульная единица 2.2 Финансовые аспекты разработки нового продукта.	Занятие 6. Финансовые аспекты разработки нового продукта	тест	6
Модуль 3 Продвижение нового товара Критерии и показатели эффективности	Занятие 7. Продвижение нового товара Критерии и показатели эффективности	тест	12
Модульная единица 3.1 3.1 Элементы эффективности нового продукта	Занятие 8. Элементы эффективности нового продукта	тест	6
Модульная единица 3.2 Критерии и показатели эффективности	Занятие 9. Критерии и показатели эффективности	тест	6
ИТОГО		зачет	36

#### 4.5. Самостоятельное изучение разделов дисциплины и виды самоподготовки к текущему контролю знаний

В процессе освоения дисциплины используются занятия лекционного типа (36 часа), практические занятия (36 часов). Самостоятельная работа (72 часов) проводится в форме самостоятельного изучения теоретического материала.

Контроль самостоятельной работы и подготовки к практическим занятиям осуществляется с помощью электронного обучающего курса <https://e.kgau.ru/course/view.php?id=7952>. Форма контроля: - зачет с оценкой.

Обучающийся должен готовиться к практическим занятиям: самостоятельно изучать теоретический материал по темам занятия в соответствии с тематическим планом. При подготовке к занятию, обучающемуся следует обратиться к литературе научной библиотеки ФГБОУ ВО «Красноярский ГАУ». Подготовка к сдаче зачета, а также групповой работе на занятиях подразумевает самостоятельную работу обучающихся в течение всего семестра по материалам рекомендуемых источников (раздел учебно-методического и информационного обеспечения).

Формы организации самостоятельной работы студентов:

- организация и использование электронного курса дисциплины, размещенного на платформе LMS Moodle для СРС.

- работа над теоретическим материалом, прочитанным на лекциях;
- самостоятельное изучение отдельных разделов дисциплины;
- подготовка к практическим занятиям;
- подготовка к собеседованию / опросам;
- подготовка докладов;
- выполнение контрольных заданий при самостоятельном изучении дисциплины;
- само тестирование по контрольным вопросам (тестам).
- 

##### 4.5.1. Перечень вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний

Таблица 6

№п/п	№ модуля и модульной единицы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний	Кол-во часов
		Самостоятельное изучение разделов дисциплины	<b>31</b>
1.	<b>Модуль 1. Понятие и сущность термина «новый продукт»</b>		<b>10</b>

<sup>2</sup> Вид мероприятия: защита, тестирование, коллоквиум, другое

№п/п	№ модуля и модульной единицы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний	Кол-во часов
Самостоятельное изучение разделов дисциплины			<b>72</b>
	<b>Модульная единица 1.1.</b> Особенности нового продукта	Особенности нового продукта	15
	<b>Модульная единица 1.2.</b> Основные этапы разработки нового продукта	Основные этапы разработки нового продукта	15
<b>2. Модуль 2. Организационно-экономические аспекты нового продукта</b>			<b>20</b>
	<b>Модульная единица 2.1</b> Процессы выведения нового продукта на рынок	Процессы выведения нового продукта на рынок	5
	<b>Модульная единица 2.2</b> Финансовые аспекты разработки нового продукта.	Финансовые аспекты разработки нового продукта.	5
<b>3. Модуль 3 Продвижение нового товара Критерии и показатели эффективности</b>			<b>21</b>
	<b>Модульная единица 3.1</b> Элементы эффективности нового продукта	Элементы эффективности нового продукта	5
	<b>Модульная единица 3.2</b> Критерии и показатели эффективности	Критерии и показатели эффективности	6
<b>Самоподготовка к текущему контролю знаний</b>			<b>26</b>
- изучение теоретического материала, прочитанного на лекциях			10
- подготовка к практическим занятиям			16
<b>ВСЕГО</b>			<b>72</b>

## 5. Взаимосвязь видов учебных занятий

Таблица 7

### Взаимосвязь компетенций с учебным материалом и контролем знаний студентов

Компетенции	Лекции	ПЗ	СРС	Другие виды	Вид контроля
ПК-5	1-9	1-10	1-10		Зачет с оценкой

## 6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### 6.1. Карта обеспеченности литературой (таблица 9)

### 6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»)

Обучающимся должны быть доступны рабочие станции с установленным программным обеспечением, которое позволяет работать с текстами, профессиональными справочно-правовыми системами и иными электронными ресурсами (операционная система, текстовый редактор, интернет-браузер). Рекомендуется обеспечить обучающихся и преподавателей доступ к электронным ресурсам образовательного учреждения с домашних рабочих станций посредством сети Интернет, насколько это позволяют технические возможности и нормы гражданского права.

#### **Рекомендуемые электронные библиотечные системы:**

1. электронный каталог библиотеки образовательного учреждения;
2. полнотекстовые базы данных этой библиотеки;
3. электронная библиотека диссертаций РГБ;
4. электронная библиотека Издательского Дома "ИНФРА-М";

### 6.3 Программное обеспечение

1. Windows Russian Upgrade Академическая лицензия №44937729 от 15.12.2008 г.
2. Office 2007 Russian OpenLicensePack Академическая лицензия №44937729 от 15.12.2008 г.
3. Офисный пакет LibreOffice 6.2.1 - Бесплатно распространяемое ПО.
4. ABBYY Fine Reader 10 Corporate Edition, лицензия № FCRC 1100-1002-2465-8755-4238 от 22.02.2012 г;
5. Acrobat Professional Russian 8.0 Academic Edition Band R 1-999, лицензия образовательная № CE 0806966 27.06.2008 г.
6. Kaspersky Endpoint Security для бизнеса Стандартный Russian Edition. 1000-1499 Node 2 year Educational License, лицензия 17E0-171204-043145-330-825 с 12.04.2017 до 12.12.2019 г.
7. Kaspersky Endpoint Security для бизнеса Стандартный Russian Edition. 1000-1499 Node 2 year Educational License, лицензия 1800-191210-144044-563-2513 с 10.12.2019 г до 17.12.2021 г.
8. Справочная правовая система «Консультант+» - Договор сотрудничества №20175200206 от 01.06.2016 г.
9. Справочная правовая система «Гарант» - Учебная лицензия;
10. Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах - Лицензионный договор №158 от 03.04.2019 г «Антиплагиат ВУЗ».
11. Moodle 3.5.6a (система дистанционного образования) - Бесплатно распространяемое ПО;
12. Библиотечная система «Ирбис 64» (web версия) - Договор сотрудничества.
13. Яндекс (Браузер / Диск) - Бесплатно распространяемое ПО.

Таблица 9

**КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЛИТЕРАТУРОЙ**

Кафедра Менеджмент в АПК Направление подготовки (специальность) 38.03.02 «Менеджмент»  
 Дисциплина Формирование и продвижение коммерческого предложения

Вид занятий	Наименование	Авторы	Издательство	Год издания	Вид издания		Место хранения		Необходимое количество экз.	Количество экз. в вузе
					Печ.	Электр.	Библ.	Каф.		
1	2	3	4	6	7	8	9	10	11	12
Основная										
Лекции практика	Коммерческая деятельность	Синяева И.М., Жильцова О.Н.	М.: Юрайт	2023	+		+			<a href="https://urait.ru/book/kommercheskaya-deyatelnost-510970">https://urait.ru/book/kommercheskaya-deyatelnost-510970</a>
	Основы коммерческой деятельности	Синяева И.М., Жильцова О.Н.	М.: Юрайт	2023	+		+			<a href="https://urait.ru/book/osnovy-kommercheskoy-deyatelnosti-513559">https://urait.ru/book/osnovy-kommercheskoy-deyatelnosti-513559</a>

	Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция.	Гаврилов Л.П.	М.: Юрайт	2023	+		+			<a href="https://urait.ru/book/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-elektronnaya-kommerciya-510285">https://urait.ru/book/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-elektronnaya-kommerciya-510285</a>
Лекции практика	Основы интегрированных коммуникаций: теория и современные практики:	В. Л. Музыкант	Москва: Издательство Юрайт	2022		+			10	: <a href="https://urait.ru/bcode/490280">https://urait.ru/bcode/490280</a>

Зав. библиотекой \_\_\_\_\_



## 7. Критерии оценки знаний, умений, навыков и заявленных компетенций

Виды текущего контроля: (коллоквиум, тестирование, защита практического задания); Промежуточный контроль – (зачет с оценкой);

**Текущая аттестация** студентов производится по дисциплине в следующих формах:

- тестирование;
- коллоквиум – беседа преподавателя и студентов по определенным вопросам, образующим дидактические единицы рассматриваемой темы.
- защита практического задания.

### Рейтинг план

	Модули	Часы	Баллы
1	Модуль № 1	38	30
2	Модуль № 2	38	30
3	Модуль № 3	32	30
Зачет с оценкой		36	10
Итого		144	60-100

### Распределение баллов по модулям

№	Модули	Баллы по видам работ			Итого
		Тестирование	Коллоквиум	Защита практического задания	
1	Модуль № 1	10	10	10	30
2	Модуль № 2	10	10	10	30
3	Модуль № 3	10	10	10	30
Зачет с оценкой					10
Итого		30	30	30	100

Собеседование на зачете при промежуточном контроле производится по вопросам, перечень которых представлен в настоящей рабочей программе.

Оценивание собеседования осуществляется по следующим критериям:

Оценка	Критерии оценки промежуточного контроля	Эквивалент в баллах
«отлично»	<b>Высокий уровень</b> (полное и глубокое изучение студентом круга вопросов, определенных тематическим планом дисциплины, с освоением всех планируемых компетенций)	10
«хорошо»	<b>Продвинутый уровень</b> (полное изучение студентом круга вопросов, определенных тематическим планом дисциплины, с освоением всех планируемых компетенций)	8

«удовлетворительно»	<b>Пороговый уровень</b> (изучение студентом круга вопросов, определенных тематическим планом дисциплины, с освоением всех планируемых компетенций)	5
«не удовлетворительно»	Недостаточное изучение студентом вопросов, определенных тематическим планом дисциплины, не освоение или неполное освоение компетенций	0

Студент, показавший достаточное изучение круга вопросов, определенных тематическим планом дисциплины, и освоивший все планируемые компетенции, получает максимальное количество баллов – 100.

Обучающийся, не сдавший зачёт, приходит на пересдачу в сроки в соответствии с графиком ликвидации академических задолженностей:

[http://www.kgau.ru/new/news/news/2017/grafik\\_lz.pdf](http://www.kgau.ru/new/news/news/2017/grafik_lz.pdf)

## 8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Аудитория интерактивного обучения – компьютерный класс. На лекциях применяются демонстрационные презентации в программе Power Point. На практических занятиях демонстрируется учебное видео. Учебные видеокейсы предназначены для наглядной демонстрации учебной конкретной ситуации. Записка для преподавателя дополняет учебную конкретную ситуацию методическими рекомендациями по проведению занятия. Раздаточные материалы предоставляют необходимую информацию для работы обучающихся над учебными задачами.

### Учебная аудитория 4-26

для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Рабочие места преподавателя и студентов, укомплектованные специализированной мебелью, и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории. Места для пользователей – 16 Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, общая локальная компьютерная сеть Internet, комплект мультимедийного оборудования: ноутбук Acer Aspire 5, переносной экран на треноге Medium Professional, переносной проектор Epson EB. 2 спилит системы.

## 9. Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины

### 9.1. Методические указания по дисциплине для обучающихся

Рабочая программа предусматривает возможность обучения в рамках традиционной потоочно-групповой системы обучения. При потоочно-групповой системе обучения последовательность изучения учебно-образовательных модулей определяется его номером. При этом обучение рекомендуется в течение одного семестра: для магистров – во 2 семестре.

На кафедре внедрена кредитно-модульная система обучения. При введении кредитно-модульной системы обучения сформирован учебный план таким образом, чтобы он обеспечивал студентам возможность:

- изучения отдельных модулей в различные расширенные временные интервалы и различной последовательности
- выбора студентом преподавателя для освоения того или иного модуля;
- формирования студентом индивидуальных учебных планов.

Студенты перед началом изучения дисциплины должны быть ознакомлены с системами кредитных единиц и балльно-рейтинговой оценки.

При переходе студента в другой вуз полученные им кредиты и баллы по отдельным модулям зачитываются. Для этого студенту выдается справка о набранных кредитах и баллах, а при официальном запросе – программа освоенного модуля и копии оценочных листов по нему. Оценочные листы балльно-рейтингового контроля подписываются студентом и преподавателем.

Организация изучения курса «Организационное поведение и лидерство» предполагает:

**а) для преподавателя:**

- глубокое изучение методологических и практических аспектов тематики курса, поиск, переработка современных литературных источников;
- разработку методики изложения курса: систематизация, структурирование материала; подготовку методов и способов контроля знаний;
- постоянную корректировку структуры, содержания курса.

**б) для студентов:**

- посещение лекций, практических занятий обязательно;
- лекции – основное методическое руководство при изучении дисциплины, оптимальным образом структурированное и соответствующее современному уровню состояния вопроса;
- активная работа на практических занятиях с предварительной самостоятельной подготовкой на основе материала лекций, основной и дополнительной литературы

**9.2. Методические указания по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается:

1. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:
  - 1.1. размещение в доступных для обучающихся местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий;
  - 1.2. присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;
  - 1.3. выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);
2. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья послушу:
  - 2.1. надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;
3. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:
  - 3.1. возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения института, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

Таблица 12

**Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в одной из форм, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.**

Категории студентов	Формы
С нарушение слуха	<ul style="list-style-type: none"><li>• в печатной форме;</li><li>• в форме электронного документа;</li></ul>

С нарушением зрения	<ul style="list-style-type: none"> <li>• в печатной форме увеличенных шрифтом;</li> <li>• в форме электронного документа;</li> <li>• в форме аудиофайла;</li> </ul>
С нарушением опорно-двигательного аппарата	<ul style="list-style-type: none"> <li>• в печатной форме;</li> <li>• в форме электронного документа;</li> <li>• в форме аудиофайла.</li> </ul>

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

## ПРОТОКОЛ ИЗМЕНЕНИЙ РПД

Дата	Раздел	Изменения	Комментарии

**Программу разработали:**

ФИО, ученая степень, ученое звание

(подпись)

## РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу по дисциплине  
«Формирование и продвижение коммерческого предложения»  
по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Представленная на рецензию рабочая программа оформлена с соблюдением предъявленных требований к оформлению рабочих программ. Наполнение материалом и содержательная сторона рабочей программы в полной мере соответствует заявленным областям профессиональной деятельности и профессиональным стандартам для подготовки обучающихся по направлению 38.03.02 "Менеджмент".

Дисциплина " Формирование и продвижение коммерческого предложения " является элементом учебного плана по подготовке обучающихся по направлению 38.03.02 "Менеджмент".

Предложенные в программе перечень тем лекций и их содержание позволяют получить необходимые теоретические знания в области управления репутацией организации с целью выработки соответствующих административно-управленческих решений.

Программа проведения практических занятий, предложенные в ней образовательные технологии, позволяют достичь заявленной цели, а также сформировать необходимые компетенции у обучающихся и подготовить их к изучению учебных курсов, опирающихся на дисциплину.

Предложенная в программе система контрольных процедур и средства их обеспечения позволяют оценить степень освоения обучающимся материала дисциплины и качество сформированных компетенций необходимых для дальнейшей профессиональной деятельности.

Анализ учебно-методического и информационного обеспечения, заявленного в рабочей программе, в полной мере способствует развитию и закреплению полученного материала в рамках контактной работы.

Считаю, что представленная на рецензию рабочая программа полностью удовлетворяет требованиям и может быть использована для подготовки обучающихся по дисциплине Формирование и продвижение коммерческого предложения по направлению 38.03.02 "Менеджмент".

Рецензент:  
Директор  
ООО «КРЕСТЬЯНЕ»  
канд. экон. наук



56 -

Т.А. Мартынова