

**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 Менеджмента в АПК**

СОГЛАСОВАНО:

Директор института ЭиУ АПК

Шапорова З.Е.

"31"03. 2022 г.

УТВЕРЖДАЮ:

Ректор Красноярский ГАУ

Пыжикова Н.И.

"31"03. 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**Управление ценообразованием в маркетинге
ФГОС ВО**

Направление подготовки 38.04.02 «Менеджмент»
(код, наименование)

Направленность (профиль) «Маркетинг и цифровые коммуникации»

Курс 2

Семестр (ы) 4

Форма обучения очно-заочная

Квалификация выпускника магистр

Красноярск, 2022

Составители: Колоскова Ю.И., канд.экон.наук, доцент

«17» 03 2022 г.

Программа разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 38.04.02 «Менеджмент» профессиональным стандартам:

Профессиональный стандарт Маркетолог № 366н от 04.06.2018 (08.035) Профессиональный стандарт Специалист по интернет-маркетингу № 95н от 19.02.2019 (06.043)

Программа обсуждена на заседании кафедры протокол № 7 «17» 03. 2022 г.

Зав. кафедрой Далисова Н.А., канд.экон.наук., доцент «17» 03 2022г.

Лист согласования рабочей программы

Программа принята методической комиссией института Экономики и Управления АПК протокол № 7 «21» 03 2022 г.

Председатель методической комиссии

Рожкова А.В., ст.преподаватель кафедры менеджмента в АПК

«21» 03 2022 г.

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

«21» 03 2022 г.

Оглавление

АННОТАЦИЯ	4
1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	5
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
4.1. ТРУДОЁМКОСТЬ МОДУЛЕЙ И МОДУЛЬНЫХ ЕДИНИЦ ДИСЦИПЛИНЫ	6
4.2. СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
4.3. ЛЕКЦИОННЫЕ/ЛАБОРАТОРНЫЕ/ПРАКТИЧЕСКИЕ/СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ.....	6
4.4. ЛАБОРАТОРНЫЕ/ПРАКТИЧЕСКИЕ/СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ	7
4.5. САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ ИЗУЧЕНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ САМОПОДГОТОВКИ К ТЕКУЩЕМУ КОНТРОЛЮ ЗНАНИЙ	8
4.5.1. <i>Перечень вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний.....</i>	<i>8</i>
<i>Перечень вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний</i>	<i>8</i>
<i>Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний</i>	<i>Ошибка! Закладка не определена.</i>
4.5.2. <i>Курсовые проекты (работы)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы.....</i>	<i>10</i>
<i>Темы курсовых проектов (работ)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы</i>	<i>10</i>
5. ВЗАИМОСВЯЗЬ ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ	10
6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
6.1. КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЛИТЕРАТУРОЙ (ТАБЛИЦА 9).....	10
6.2. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» (ДАЛЕЕ – СЕТЬ «ИНТЕРНЕТ»).....	10
6.3. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ.....	10
7. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И ЗАЯВЛЕННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	13
8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	13
9. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.4
9.1. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....	14
9.2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ.....	15
<i>Изменения</i>	<i>176</i>

Аннотация

Дисциплина «Управление ценообразованием в маркетинге» к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 Дисциплины (модули) подготовки обучающихся по направлению 38.04.02 «Менеджмент» профиль «Маркетинг и цифровые коммуникации». Дисциплина реализуется в институте Экономики и управления АПК кафедрой Менеджмента в АПК.

Дисциплина нацелена на формирование профессиональной компетенции: (ПК-3; ПК-5).

Содержание дисциплины обеспечит обучающихся практическими знаниями, необходимыми при формировании политики ценообразования, с целью формирования навыка применять различные модели ценообразования на товары и услуги, принимать решения о ценах в конкретных ситуациях, проводить финансовый анализ ценовых решений, эффективно применять ценовую сегментацию, использовать политику скидок и выстраивать ценностные коммуникации с покупателями.

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

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме тестирования и промежуточный контроль в форме экзамена.

Программой дисциплины предусмотрены лекционные 16 часов, практические 32 часа, самостоятельная работа студента (60 часов).

1. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Управление ценообразованием в маркетинге» включена в ОПОП, в части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 Дисциплины (модули). В рамках освоения дисциплины «Управление ценообразованием в маркетинге» обучающиеся изучают следующие разделы:

1. Теория и методология формирования цены.
2. Финансовый анализ ценовых решений.

Контроль знаний обучающихся проводится в форме текущего и промежуточных контролей, промежуточной аттестации в виде экзамена.

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

Цель курса «Управление ценообразованием в маркетинге» заключается в создании у обучающихся всеобъемлющего понимания принципов стратегического ценообразования, умения реализовать их в политике ценообразования предприятия и оценить воздействия ценовых решений на эффективность бизнеса

Задачи дисциплины:

- изучить природу ключевых концепций ценообразования;;
- определить наиболее эффективные инструменты ценообразования в маркетинге;
- определять роль ценообразования в стратегии фирмы. Краткосрочные и долгосрочные ориентиры в ценообразовании фирмы. Роль стимулов, ожиданий, информации и навыков в ценообразовании.

Таблица 1

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Код, наименование компетенции	Код и наименование индикаторов достижений компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-3 Способен разрабатывать и внедрять политику ценообразования организации в рыночной среде	ПК-3.ИД-1 -Формирует политику ценообразования на товары (услуги) организации;	Знать: -знать природу ключевых концепций ценообразования;. Уметь: - оценивать влияние издержек предприятия на ценообразование;. Владеть: - навыками измерения экономической ценности товара для потребителя и оценки факторов, влияющих на его чувствительность к цене; - владеет инструментарием по разработке основных стратегий ценообразования.
	ПК-3.ИД-2 - Определяет основные направления расходования средств согласно разработанной стратегии;	
	ПК-3. ИД-3 - Разрабатывает конкурентные ценовые стратегии поведения организации на рынке	
ПК-5 Способен самостоятельно осуществить аналитический проект в области менеджмента организации	ПК- 5.ИД-3- Способен применять методы экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.	Знать: - концепции, модели, методы и инструменты экономического анализа Уметь: - верифицировать, оценивать полноту информации в ходе профессиональной деятельности, при необходимости восполнять и синтезировать недостающую информацию и работать в условиях неопределенности. Владеть: - навыками принятия эффективных управленческих решений, оценивать их возможные последствия.

3. Организационно-методические данные дисциплины

Таблица 2

Распределение трудоемкости дисциплины по видам работ по семестрам

Вид учебной работы	Трудоемкость		
	зач. ед.	час.	по семестрам
			№2
Общая трудоемкость дисциплины по учебному плану	4	144	144
Контактная работа	1.3	36	48
в том числе:			
Лекции (Л) / в том числе в интерактивной форме		16	16/4
Практические занятия (ПЗ) / в том числе в интерактивной форме		32	32/10
Самостоятельная работа (СРС)	1,7	60	60
в том числе:			
самостоятельное изучение тем и разделов		30	30

Вид учебной работы	Трудоемкость		
	зач. ед.	час.	по семестрам
			№2
самоподготовка к текущему контролю знаний		21	21
подготовка к экзамену		9	9
Вид контроля:	1	36	экзамен

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Трудоёмкость модулей и модульных единиц дисциплины

Таблица 3

Тематический план						
№	Раздел дисциплины	Всего часов	В том числе			Формы контроля
			лекции	практические или семинарские занятия	СРС	
1	Теория и методология формирования цены.	44	8	16	20	опрос, задания, кейс
2	Финансовый анализ ценовых решений.	64	8	16	40	
	Итого	144	16	32	60	экзамен

4.2. Содержание модулей дисциплины

Модуль 1 Теория и методология формирования цены.

Модульная единица 1 Ценовые методы и стратегии

Модульная единица 2 Ценностные коммуникации в ценообразовании фирмы.

Модуль 2 Финансовый анализ ценовых решений.

Модульная единица 1 Система товародвижения и сбыта инновационной продукции.

Модульная единица 2 Управление затратами и ценами инноваций.

4.3. Лекционные/лабораторные/практические/семинарские занятия

Таблица 4

Содержание лекционного курса

№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	№ и тема лекции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
1.	Модуль 1 Теория и методология формирования цены.		коллоквиум	8/2
	Модульная единица 1 Ценовые методы и стратегии	Лекция 1 - Затратные методы ценообразования. (лекция-беседа)	опрос	2/2
		Лекция 2 - Параметрические методы ценообразования (лекция-беседа)	опрос	2/2

№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	№ и тема лекции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
	Модульная единица 2 Ценностные коммуникации в ценообразовании фирмы.	Лекция 1 – Сегментированное ценообразование.	опрос	2
		Лекция 2 – Принципы и методы исследования чувствительности потребителей к уровням цен.	опрос	2
2.	Модуль 2 Финансовый анализ ценовых решений.		коллоквиум	8/2
	Модульная единица 1 Современные факторы и тенденции в ценообразовании.	Лекция 1 – Реактивное и проактивное ценообразование: сущность и уместность применения.	опрос	2
		Лекция 2 – Эффект обучения и эффект раннего старта. Издержки в долгосрочном периоде. Общая логика активного ценообразования: проблема совмещения требований рынка и требований фирмы.	опрос	2\2
	Модульная единица 2. Процедура анализа последствий изменения цены с точки зрения потенциальной прибыли	Лекция 1 –. Операционная маржа	опрос	2
		Лекция 2 – Кривые безубыточности и требования предприятия к эластичности спроса.	опрос	2
	Итого		Зачет	16/4

4.4. Лабораторные/практические/семинарские занятия

Таблица 5

Содержание занятий и контрольных мероприятий

№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	и название лабораторных/практических занятий с указанием контрольных мероприятий	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
1.	Модуль 1 Теория и методология формирования цены		кейс, тестирование	16/4
	Модульная единица 1 Ценовые методы и стратегии	Занятие1 - Затратные методы ценообразования. (лекция-беседа)	Практическое задание	4
		Занятие 2 - Параметрические методы ценообразования (лекция-беседа)	Практическое задание	4
	Модульная единица 2 Ценностные коммуникации в ценообразовании фирмы	Занятие № 1. Сегментированное ценообразование.	Практическое задание	4/4
		Занятие № 2. Социально-этичный маркетинг и его роль в создании инноваций.	Практическое задание	4
2.	Модуль 2 Финансовый анализ ценовых решений.		кейс, тестирование	16/6
	Модульная единица 1	Занятие №1 Реактивное и	Практическое	4/2

№ п/п	№ модуля и модульной единицы дисциплины	и название лабораторных/практических занятий с указанием контрольных мероприятий	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
	Современные факторы и тенденции в ценообразовании	проактивное ценообразование: сущность и уместность применения.	задание	
		Занятие № 2 Эффект обучения и эффект раннего старта. Издержки в долгосрочном периоде. Общая логика активного ценообразования: проблема совмещения требований рынка и требований фирмы	Практическое задание	4/4
	Модульная единица 2 Процедура анализа последствий изменения цены с точки зрения потенциальной прибыли	Занятие №1 Операционная маржа.	Практическое задание	4
		Занятие №2. Кривые безубыточности и требования предприятия к эластичности спроса.	Практическое задание	4
	Итого		Зачет	32/10

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

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

Таблица 6

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

№п/п	№ модуля и модульной единицы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний	Кол-во часов
Модуль 1 Теория и методология формирования цены			14
1	Модульная единица 1 Ценовые методы и стратегии	Факторы спроса: основные классификации. Исследования спроса: цели и основные этапы. Шкалы спроса и кривые спроса. Теоретическая интерпретация нелинейных (сложных) кривых спроса: однородные и дифференцированные товары. Способы сбора информации для построения функций спроса: временные ряды, структурный анализ, опросы и интервью, потребительские панели, лабораторный и маркетинговый эксперименты. Роль экспертных оценок специалистов компании-продавца. Сравнительный анализ методов сбора информации.	6
2	Модульная единица 2 Ценностные коммуни-	Институциональные основы ценообразования. Теория конкурентных преимуществ, место	8

№п/п	№ модуля и модульной единицы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения и видов самоподготовки к текущему контролю знаний	Кол-во часов
	кации в ценообразовании фирмы.	ценовых преимуществ фирмы в составе ее конкурентных преимуществ. Основные внешние группы интересов в ценообразовании: потребители, конкуренты, фирма. Ромб Портера на различных стадиях развития конкуренции. Место ценообразования в стратегии фирмы. Краткосрочные и долгосрочные ориентиры в ценообразовании фирмы. Роль стимулов, ожиданий, информации и навыков в ценообразовании. Основные внутренние группы интересов в ценообразовании: финансисты, производственники, маркетологи, высший менеджмент, собственники фирмы. Противоречия интересов и формы их разрешения	
Модуль 2 Управление коммуникациями высокотехнологичного бизнеса.			16
3	Модульная единица 1 Современные факторы и тенденции в ценообразовании.	Роль издержек в ценообразовании. Понятие инкрементальных (дополнительных, приростных) издержек. Постоянные и переменные инкрементальные издержки. Условно-постоянные и безусловно-постоянные издержки. Технологический оптимум. Эффект масштаба. Эффект обучения и эффект раннего старта. Издержки в долгосрочном периоде. Общая логика активного ценообразования: проблема совмещения требований рынка и требований фирмы. Предотвратимые и безвозвратные (невозвратные издержки). Упущенные возможности и альтернативные издержки.	8
4	Модульная единица 2 Процедура анализа последствий изменения цены с точки зрения потенциальной прибыли	Процедура анализа последствий изменения цены с точки зрения потенциальной прибыли фирмы. Операционная маржа (выигрыш) фирмы как ключевой инструмент инкрементального анализа. Эффект цены и эффект объема. Анализ условий безубыточности снижения цен при неизменных издержках. Анализ условий безубыточности снижения цен и одновременного снижения средних переменных издержек. Анализ условий безубыточности снижения цен при изменении валовых постоянных издержек. Карта и график безубыточности при снижении и при росте цены. Выбор базового уровня цены. Кривые безубыточности и требования фирмы к эластичности спроса.	8
подготовка к текущему контролю знаний			21
подготовка к зачету			9
ВСЕГО			72

4.5.2. Курсовые проекты (работы)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы

Не предусмотрено учебным планом

Таблица 7

№ п/п	Темы курсовых проектов (работ)/ контрольные работы/ расчетно-графические работы	Рекомендуемая литература (номер источника в соответствии с прилагаемым списком)

5. Взаимосвязь видов учебных занятий

Таблица 8

Взаимосвязь компетенций с учебным материалом и контролем знаний студентов

Компетенции	Лекции	ПЗ	СРС	Другие виды	Вид контроля
ПК-3 Способен разрабатывать и внедрять политику ценообразования организации в рыночной среде	М1 М.ед.1 М.ед.2	М1 М.ед.1 М.ед.2	М1 М.ед.1 М.ед.2		Опрос, Практические ситуации, экзамен
ПК-5 Способен самостоятельно осуществить аналитический проект в области менеджмента организации	М2 М.ед.1 М.ед.2	М2 М.ед.1 М.ед.2	М2 М.ед.1 М.ед.2		Опрос, Практические ситуации, экзамен

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»)

- Электронная- библиотечная система «Лань» e.lanbook.com
- Электронная библиотечная система «Юрайт» www.biblio-online.ru/
- Электронная библиотечная система «AgriLib» <http://ebs.rgazu.ru/>
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU elibrary.ru

Информационные справочные системы:

- Справочно-правовая система КонсультантПлюс
- Информационно – аналитическая система «Статистика»

6.3. Программное обеспечение

1. Операционная система Windows (академическая лицензия № 44937729 от 15.12.2008).

2. Офисный пакет приложений MicrosoftOffice (академическая лицензия № 44937729 от 15.12.2008).

3. Программа для создания и просмотра электронных публикаций в формате PDF; AcrobatProfessional (образовательная лицензия № CE0806966 от 27.06.2008).

4. Антивирусное программное обеспечение KasperskyEndpointSecurity (лицензия № 1800-191210-144044-563-2513 от 10.12.2019).

5. Система дистанционного образования «Moodle 3.5.6a» (бесплатно распространяемое ПО).

Таблица 9

КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЛИТЕРАТУРОЙ

Кафедра Менеджмента в АПК Направление подготовки 38.04.02 «Менеджмент» профиль «Маркетинг и цифровые коммуникации»
Дисциплина «Управление ценообразованием в маркетинге»

Вид занятия	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
	<i>Основная литература</i>									
Лекции, практические занятия	ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ Учебник и практикум для вузов	Липсиц И.В.	Юрайт	2022		+				https://urait.ru/viewer/cenoobrazovanie-506813
Лекции, практические занятия	Ценообразование	Касьяненко Т.Г	Юрайт	2022		+				https://urait.ru/book/492053
Лекции, практические занятия	Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат :	Дорман, В. Н.	Юрайт	2022		+				https://urait.ru/viewer/kommercheskaya-organizaciya-dohody-i-rashody-finansovyy-rezultat-492186#page/2

Директор библиотеки

Р.А. Зорина

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

Текущая аттестация обучающихся производится в дискретные временные интервалы преподавателем, ведущим лекционные и практические занятия по дисциплине в следующих формах:

- тестирование;
- опрос;
- выполнение практических ситуаций;
- кейсы.

Рейтинг – план дисциплины «Управление ценообразованием в маркетинге»

	Модули	Часы	Баллы
1	Модуль № 1	44	40
2	Модуль № 2	64	40
	Экзамен	36	20
	Итого	144	100

• Распределение баллов по модулям

№	Модули	Баллы по видам работ					Итого
		Ситуацион- ные задания	Опрос	Тестирование	кейс	Экзамен	
1	Модуль № 1	10	10	10	10	-	40
2	Модуль № 2	10	10	10	10	-	40
	Экзамен	-	-	-	-	20	20
	Итого	20	20	20	20	20	100

Промежуточный контроль (экзамен)

Промежуточный контроль по результатам семестрам по дисциплине проходит в форме контрольного итогового тестирования.

Для допуска к промежуточному контролю обучающийся должен набрать необходимое количество баллов по итогам текущей аттестации – **40-80** баллов.

Итоговое тестирование включает в себя тестирующие материалы по всему курсу «Ценообразование в маркетинге» (10 тест-заданий в одном варианте).

Оценивание итогового тестирования осуществляется по следующим критериям:

Обучающийся, давший правильные ответы 85-100% тестирующих материалов (1-2 ошибки), получает максимальное количество баллов – 20.

Обучающийся, давший правильные ответы в пределах 70-85% тестирующих материалов (3 ошибки), получает - 18 баллов.

Обучающийся, давший правильные ответы в пределах 60-70% (4 ошибки) тестирующих материалов, получает - 16 баллов.

Обучающийся, давший правильные ответы на менее чем 60% тестирующих материалов, не набирает баллов и приходит на контрольное тестирование повторно.

Баллы, полученные на итоговом тестировании, суммируются с баллами, полученными в течение семестра на текущей аттестации и принимается решение по следующим критериям:

До 65 – экзамен не сдан

65-75 – «удовлетворительно»

76 – 86 «хорошо»

87 – 100 «отлично»

Обучающимся, не сдавшим экзамен или не явившимся для сдачи экзамена в установленный срок, предоставляется возможность пройти повторную промежуточную аттестацию в соответствии с графиком ликвидации академических задолженностей: http://www.kgau.ru/new/news/news/grafik_lz.pdf.

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебная аудитория 1-41 – для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (660130, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Елены Стасовой, 44 И). Рабочие места преподавателя и студентов, укомплектованные специализированной мебелью, и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории. Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, общая локальная компьютерная сеть Internet, комплект мультимедийного оборудования: ноутбук AcerAspire 5, переносной экран на треноге MediumProfessional, переносной проектор EpsonEB.

Помещение для самостоятельной работы 3-13 (660130, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Елены Стасовой 44 «И») мебелью, общая локальная компьютерная сеть Internet, 11 компьютеров на базе процессора IntelCeleron в комплектации с мониторами Samsung, LG, Aser, Viewsonic и др. внешними периферийными устройствами, Приспособлено частично

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 семестра: для обучающихся – 4 семестр.

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

- изучение отдельных модулей в различные расширенные временные интервалы и различной последовательности.

Обучающиеся перед преподаванием дисциплин должны быть ознакомлены с системами кредитных единиц и балльно-рейтинговой оценкой.

Закрепление полученных теоретических знаний осуществляется на практических занятиях в завершающей части учебного курса. Выбор формы проведения практических занятий проводится преподавателем и может включать:

- имитационные занятия;
- решение ситуационных задач;
- кейсов;
- применение проектного метода;
- круглые столы;
- научно-практические конференции.

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 по слуху:
 - 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.

Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.

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 нарушением слуха	• в форме электронного документа;
С нарушением зрения	• в форме электронного документа
С нарушением опорно-двигательного аппарата	• в форме электронного документа;

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 воспи-

тательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

ПРОТОКОЛ ИЗМЕНЕНИЙ РПД

Дата	Раздел	Изменения	Комментарии

Программу разработал:

Колоскова Ю.И., канд.экон.наук. доцент

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу по дисциплине
«Управление ценообразованием в маркетинге»
по направлению подготовки 38.04.02 «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 38.04.02 "Менеджмент".

Дисциплина " Управление ценообразованием в маркетинге " является элементом обязательной части учебного плана по подготовке обучающихся по направлению 38.04.02 "Менеджмент".

Предложенные в программе перечень тем лекций и их содержание позволяют получить необходимые теоретические знания в области менеджмента с целью выработки экономических и 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 " Управление ценообразованием в маркетинге " по направлению 38.04.02 "Менеджмент".

Лобков Константин Юрьевич
канд.экон.наук, доцент,
директор института Инженерной экономики
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки
и технологий имени академика М.Ф.Решетнева

