

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ДИСЦИПЛИНЫ

«МАРКЕТИНГ УСЛУГ»

ОПОП по направлению 38.03.02 – «Менеджмент»

Форма обучения Очная

4 курс 7 семестр

(на 20__/__ учебный год)

занятия	балл	Содержание занятий и виды контроля	Кол-во баллов min/ max	Накопительная «стоимость»/ балл	Кол-во часов самостоятельной работы на подготовку к видам контроля
1	2	3	4	5	6
1	0,5	Лекция №1. Развитие маркетинговых процессов в сфере услуг.		0,5/0,5	
	0,5	Лекция №2. Маркетинговая среда в сфере услуг.		1/1	
		Текущий контроль 1. Маркетинговая среда в сфере услуг. Письменный опрос.	2/5	3/6	12
5	0,5	Лекция №3. Потребитель и потребность в услугах.		3,5/6,5	
	0,5	Семинар №5. Маркетинговые исследования-основа определения рыночных возможностей предприятия.		4/7	
7		Текущий контроль 2. Потребитель и производитель как основные субъекты маркетинговой среды в сфере услуг. Устный опрос. Дискуссия.	1/5	5/12	12
9	0,5	Лекция №4. Отношения между производителем услуг и продуктов и потребителем.		5,5/12,5	
		Текущий контроль 3. Взаимоотношения между производителем и потребителем на	2/5	7,5/17,5	12

		рынке услуг. Письменный опрос.			
13	0,5	Лекция №5. Отношения между производителями услуг. Система конкуренции.		8/18	
		Текущий контроль 4. Система конкуренции. Письменный опрос.	1/5	9/23	12
16	0,5	Лекция №6. Отношения между производителем и прочими субъектами рынка услуг.		9,5/23,5	
	0,5	Семинар №9. Рыночное партнерство. Рынок как система взаимодействия экономических субъектов.		10/24	
18	0,5	Лекция №7. Функции маркетинга.		10,5/24,5	
	0,5	Семинар №12*. Разработка стратегии маркетинга в области услуг.		11/25	
22		Текущий контроль 5. Анализ функций маркетинга. Письменный опрос.	2/5	13/30	12
23	0,5	Лекция №8. Политика маркетинга.		13,5/30,5	
		Семинар №11.* Маркетинговые решения и стратегия по услугам РУБЕЖНЫЙ КОНТРОЛЬ 1.	2/10!	15,5/40,5	4
	0,5	Лекция №9. Процесс планирования.		16/41	
	0,5	Семинар №14. Формирование сбытовой политики организаций, предоставляющих услуги		16,5/41,5	
	0,5	Лекция №10. Процесс управления маркетинговой деятельностью организаций по продвижению.		17/42	
	0,5	Семинар №15. *Системное представление о процессе управления маркетинговой деятельностью организации по продвижению услуг.		17,5/42,5	
	0,5	Семинар №16. Организация маркетинговой службы в организации, предоставляющей		18/43	

		услуги.			
		Текущий контроль 6. Маркетинговая деятельность в организации. Опрос. Дискуссия.	1/5	19/48	12
	0,5	Лекция №11. Службы маркетинга.		19,5/48,5	
		Текущий контроль 7. Функционирование маркетинговой службы организации. Устный опрос. Представление реферата с презентацией на заданную тему.	1/5	20,5/53,5	10
	0,5	Лекция №12. Разработка маркетингового плана фирмы		21/54	
	0,5	Лекция №13. Международный маркетинг.		21,5/54,5	
		Текущий контроль 8. Международные экономические отношения в сфере маркетинга. Устный опрос. Дискуссия.	1/5	22,5/59,5	10
	0,5	Лекция №14. Маркетинг на экспортном и международном этапах интернационализации бизнеса		23/60	
2 рубежный контроль (ЦОКО) – тестирование			5/10	28/70	4
<i>Промежуточный контроль (ЭКЗАМЕН) может быть поставлен по сумме баллов за посещаемость и успеваемость по итогам текущих и рубежных контролей</i>			22/30	50/100	36
<i>Итоговая сумма баллов за 7 семестр</i>			50/100	100	
* 22 часа отводится на интерактивные занятия					

Дополнительный модуль (4 курс 7 семестр)

№ п.п.	Сроки проведения	Виды деятельности	Количество баллов
1	По расписанию преподавателя	Развитие маркетинговых процессов в процессе разработки услуги. Маркетинговая среда в сфере услуг. Потребитель и потребность в услугах. Производитель и услуги. Маркетинговые исследования.	10
2		Отношения между производителем услуг и потребителем.	10

	<p>Система обмена.</p> <p>Отношения между производителями услуг. Система конкуренции.</p> <p>Отношения между производителем и прочими субъектами рынка туристских услуг и продуктов.</p> <p>Система партнерства.</p>	
3	Функции и стратегии маркетинга услуг. Политика маркетинга услуг. .	10
4	Процесс управления маркетинговой деятельностью организаций по продвижению услуг. Службы маркетинга.	10
5	Международный маркетинг.	10
Итого:		50