

муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение
«Школа № 63 с углубленным изучением отдельных предметов
имени Мельникова Н.И.» городского округа Самара
(МБОУ Школа № 63 г.о. Самара)

«РАССМОТРЕНО»

на заседании педагогического
коллектива

Протокол № 1
от 30.08.2023г.

«УТВЕРЖДАЮ»

Директор МБОУ Школы № 63

г.о. Самара

_____ О.Ю. Цибарева

Приказ № 234 -од от 30 .08 .2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
курса внеурочной деятельности для обучающихся

«Маркетинг (предпрофильная подготовка)»
(9 класс)

Самара, 2023

Пояснительная записка

Дисциплина «Маркетинг» принадлежит к профессиональному циклу как общепрофессиональная дисциплина.

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Основы маркетинга»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические работы, самостоятельная работа, курсовая работа (проект)	Объем в часах
1	2	3
Раздел 1.	Теория маркетинга	16
Тема 1.1. Социальные основы маркетинга: удовлетворение человеческих потребностей.	Содержание учебного материала:	2
	1. Основные понятия маркетинга: нужды, потребности, запросы, товар, обмен, сделка и рынок.	
	Практическое занятие № 1. Основные виды маркетинга, их характеристика. Структура маркетинговой деятельности.	2
Тема 1.2. Процесс управления маркетингом.	Содержание учебного материала:	2
	1. Управление маркетингом. Цели системы маркетинга.	
Тема 1.3. Системы маркетинговых исследований и маркетинговой информации	Содержание учебного материала:	2
	1. Система и схема маркетинговых исследований. Концепция системы маркетинговой информации. Система внутренней отчетности	
	Практическое занятие №2. Методика проведения опроса потребителей. Анализ результатов опроса	2
Тема 1.4. Маркетинговая среда.	Содержание учебного материала:	2
	1. Основные факторы макросреды и микросреды функционирования фирмы.	
Тема 1.5. Потребительские рынки и покупательское поведение потребителей	Содержание учебного материала:	2
	1. Потребительские рынки и покупательское поведение потребителей	
	Практическое занятие №3. Классификация покупателей.	2
Раздел 2.	Практический маркетинг	20
Тема 2.1. Сегментирование рынка, выбор целевых сегментов и позиционирование товара.	Содержание учебного материала:	-
	1. Определение сегмента рынка по различным критериям. 2. Основные направления изучения потребности рынка.	
	Практическое занятие №4. Определение сегмента рынка по различным критериям.	2
Тема 2.2. Разработка товаров: товары, товарные марки, упаковка,	Содержание учебного материала:	-
	1. Основные виды классификации товаров. Товарная марка, упаковка, сервисное обслуживание. 2. Понятие бренда, фирменного стиля, фирменного знака.	
	Практическое занятие №5. Разработка товарного знака и логотипа компании	2

услуги.		
Тема 2.3. Разработка товаров: новые товары и проблемы жизненного цикла.	Содержание учебного материала:	2
	1. Стратегия разработки новых товаров. Этапы жизненного цикла товара.	
Тема 2.4. Установление цен на товары: задачи и политика ценообразования.	Содержание учебного материала:	-
	1. Ценообразование. Задачи ценообразования.	
	Практическое занятие №6. Определение цен на различные товары. Разработка стратегии цен в организации.	2
Тема 2.5. Методы распространения товаров: каналы распределения и товародвижение.	Содержание учебного материала	2
	1. Природа каналов распределения. Посредники. Функции канала распределения. Цели товародвижения	
	Самостоятельная работа студентов: Рефераты по теме: «Поспелники на товарных биржах». «Агенты, брокеры и дилеры», «Организация комиссионной деятельности».	2
Тема 2.6. Методы распространения товаров: розничная и оптовая торговля.	Содержание учебного материала:	-
	1. Розничная торговля. Природа и значение розничной торговли. Оптовая торговля. Природа и значение оптовой торговли.	
	Практическое занятие № 7. Составление сравнительной таблицы: «Розничная и оптовая торговля».	2
Тема 2.7. Продвижение товаров: реклама, стимулирование сбыта и связи с общественностью.	Содержание учебного материала: Основные функции и методы стимулирования сбыта.	-
	Практическое занятие № 8 Выбор посредников из нескольких вариантов.	2
	Практическое занятие № 9. Разработка плана рекламной компании	2
Тема 2.8. Маркетинг услуг и маркетинг в сфере некоммерческой деятельности.	Содержание учебного материала:	2
	Реклама. Стимулирование сбыта. Маркетинг организаций. Маркетинг организаций. Маркетинг жилья. Маркетинг инвестиций в земельную собственность.	
Консультации		4
	Всего:	40

3. Условия реализации рабочей программы учебной дисциплины «ОП.10 «Основы маркетинга»

3.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения: Кабинет «Экономики и менеджмента»

Технические средства обучения – компьютер в комплекте с проектором и экраном.

Количество рабочих мест – 25.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд структурного подразделения СПО имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе.

3.2.1 Печатные издания

Основные

1. Маркетинг. Учебник и практикум: учебник для бакалавров / под ред. Л. А. Данченко. — М.: Юрайт, 2019. <https://urait.ru/book/marketing-432049>
2. Михалева Е.П. Маркетинг 2-е изд., пер. и доп. Учебное пособие для СПО и прикладного бакалавриата – М.: Юрайт, 2019. <https://urait.ru/book/marketing-431074>

Дополнительные

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. – С-Пб.: АО «Коруна», 2016.
2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учеб. пособие для студентов вузов / [авт. кол: Н. А. Нагапетьянц и др.]; под общ. ред. Н. А. Нагапетьянца. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2016.

3.2.2. Интернет ресурсы

1. <http://www.gks.ru/>
2. <http://quote.rbc.ru/research/>
3. <http://www.rbc.ru/reviews/>
4. [www/marketing.spb.ru/lib_mm/what_is_mm.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib_mm/what_is_mm.htm)
5. <http://znanium.com> – электронно-библиотечная система

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины «Основы маркетинга»

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<p>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска. - описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения. - соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности. - использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; пользоваться средствами профилактики перенапряжения характерными для данной специальности. <p>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска. - особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений. - сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного 	<p>оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач;</p> <p>оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения;</p> <p>оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает</p>	<p>Экспертная оценка деятельности обучающихся при выполнении и защите результатов практических занятий, выполнении домашних работ, опроса, результатов внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся, контрольных работ и других видов текущего контроля.</p>

<p>поведения и последствия его нарушения.</p> <p>- роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни; условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности; средства профилактики перенапряжения.</p>	<p>затруднения при выполнении практических задач;</p> <p>оценка «неудовлетворительно»</p> <p>выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.</p>	
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--