

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков  
Должность: директор  
Дата подписания: 28.04.2026 18:52:39  
Уникальный программный ключ:  
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

1

Приложение 4  
к образовательной программе

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ФТД.01 «Инновационный маркетинг в индустрии гостеприимства»

*(индекс, наименования дисциплины в соответствии с учебным планом)*

43.03.03 Гостиничное дело

*(код и наименование направления подготовки)*

Гостиничное дело

*(наименование образовательной программы)*

Очная/заочная  
*(формы обучения)*

2025

Санкт-Петербург

**Автор-составитель РПД:**

Д.э.н., профессор кафедры управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса  
Морозова М.А.

**Заведующий кафедрой:**

Морозова Марина Александровна, доктор экономических наук, профессор, заведующий  
кафедрой управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса

Рабочая программа дисциплины ФТД.01 «Инновационный маркетинг в индустрии гостеприимства» в новой редакции одобрена на заседании кафедры управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса факультета международных отношений и политических исследований СЗИУ РАНХиГС.

Протокол от 26 августа 2025 г. № 1.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии их оценивания
5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам
6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине
7. Методические материалы по освоению дисциплины
8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

## 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина ФТД.01 «Инновационный маркетинг в индустрии гостеприимства» обеспечивает владение следующих универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций\*:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС (при наличии)**	Код компетенции **	Наименование Компетенции **	Код индикатора достижения компетенций **	Наименование индикатора достижения компетенций **	Образовательный результат **
	УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.2	Планирует работы с учетом доступных ресурсов и понимает имеющиеся проектные ограничения	УК-2.2. 3-1. <b>Знает</b> , как определить ожидаемые результаты решения поставленных задач УК-2.2. У-1. <b>Умеет</b> публично представлять результаты решения конкретной задачи

\* Дисциплина может формировать компетенцию полностью или частично.

\*\* Должно соответствовать Приложению 1 к образовательной программе

## 2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы

Общий объем дисциплины:

*Очная форма обучения*

2,00 з.е., 72 ак. час

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 24 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 8 ак. час на лекции и 16 ак. час на практические занятия, 48 ак. час на самостоятельную работу обучающихся.

### *Заочная форма обучения*

2,00 з.е., 72 ак.час

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 8 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 4 ак.час на лекции и 4 ак.час на практические занятия, 60 ак. час на самостоятельную работу обучающихся и 4 ак. часов на контроль.

Учебная дисциплина ФТД.01 «Инновационный маркетинг в индустрии гостеприимства» входит в факультативную часть блока «ФТД. Факультативы» основной образовательной программы и является вариативной дисциплиной, осуществляющейся в «Части, формируемой участниками образовательных отношений».

Основными целями курса являются: ознакомление с основными особенностями применения концепции маркетинга инноваций – одного из новейших направлений в теоретических исследованиях и практике хозяйствования; приобретение знаний и навыков, необходимых для постановки и практического решения задач маркетинга в условиях рынка инноваций, высокого риска и недостатка информации.

Дисциплина непосредственно связана с дисциплинами «Социология», «Теория статистики», «Социально-экономическая статистика в гостиничном бизнесе», «Маркетинг организаций сферы гостеприимства», «Экономика сферы услуг гостеприимства» и др.

Дисциплина может реализовываться с применением дистанционных образовательных технологий (далее – ДОТ).

Доступ к системе дистанционных образовательных технологий осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства на портале: <https://lms.ranepa.u/>. Пароль и логин к личному кабинету / профилю предоставляется студенту в деканате.

Все формы текущего контроля, проводимые в системе дистанционного обучения, оцениваются в системе дистанционного обучения. Доступ к видео и материалам лекций предоставляется в течение всего семестра. Доступ к каждому виду работ и количество попыток на выполнение задания предоставляется на ограниченное время согласно регламенту дисциплины, опубликованному в СДО. Преподаватель оценивает выполненные обучающимся работы не позднее 10 рабочих дней после окончания срока выполнения.

Дисциплина читается на 2 курсе в 4 семестре по очной и заочной форме обучения

### 3. Содержание и структура дисциплины

#### 3.1. Структура дисциплины Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	ВСЕГО	Объем дисциплины, ак.час											Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации	
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий								Самостоятельная работа				
			Период теоретического обучения				Период промежуточной аттестации (сессия)								
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Кат тэк	К о н т р о л ь	СРкр	СРэк		СР
Л	ВЛ	ЛР	ПЗ												
Тема 1	Маркетинг и инновационная деятельность	18	2	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	12	Практическое задание
Тема 2	Процесс создания, оценки и позиционирования нового	18	2	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	12	Практическое задание



Тема 1	Маркетинг и инновационная деятельность	17	2	0	0		0	0	0	0	0	0	15	Практическое задание
Тема 2	Процесс создания, оценки и позиционирования нового товара	17	2	0	0		0	0	0	0	0	0	15	Практическое задание
Тема 3	Маркетинговый комплекс товара-нововведения	17	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	15	Доклад
Тема 4	Маркетинг технологии	17	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	15	Доклад
Промежуточная аттестация		4												Зачет
<b>Итого</b>		<b>72</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>60</b>	

*Используемые сокращения:*

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ).

ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы

КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

Контроль - контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий для заочной формы обучения

СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям

### **3.2. Содержание дисциплины**

#### **Тема 1. Маркетинг и инновационная деятельность УК-2.2**

История взаимодействия маркетинга и инновационной деятельности. Изменение понятия товара в информационном обществе. Результат научно-технической деятельности как товар. Понятия научно-технической и наукоемкой продукции. Результаты теоретических исследований в системе рыночного обмена. Понятие нововведения. Нововведение как товар. Классификации нововведений. Наукоемкие услуги. Классификация наукоемких услуг. Рынок инноваций и его особенности. Понятие и особенности маркетинга в научно-технической сфере.

#### **Тема 2. Процесс создания, оценки и позиционирование нового товара УК-2.2**

Генерирование идеи нового товара. Отбор идей. Разработка концепции нового товара и ее проверка. Оценка наукоемкой продукции с точки зрения маркетинга. Новизна товара и ее классификация. Научно-технический уровень нововведений и методы его оценки. Коммерческое значение повышения научно-технического уровня продукции. Регрессивные изобретения. Конкурентоспособность нововведений. Использование полигонных графиков для целей позиционирования новой продукции (карта потребительских предпочтений). Тестирование нового товара в рыночных условиях. Процесс восприятия товара потребителем. Барьеры восприятия нового товара. Этапы процесса восприятия новинки. Факторы, влияющие на процесс восприятия инноваций. Особенности покупательского поведения в России по отношению к новым товарам. Жизненный цикл инновации на рынке. Эффективная организация разработки новых товаров. Концепция бригад маркетингового действия.

#### **Тема 3. Маркетинговый комплекс товара-нововведения УК-2.2**

Марка и товарный знак. Роль товарного знака в продвижении инновации. Этапы разработки товарного знака. Мероприятия по маркетингу товарного знака. Закон РФ «О товарных знаках». Упаковочный комплекс. Инновации в упаковке. Этапы разработки упаковочного комплекса. Маркетинг новой упаковки. Сервис. Значение сервиса для продвижения на технически сложной продукции. Условие реализации товара. Источник дополнительной прибыли. Условие повторной продажи. Виды сервиса. Предпродажный сервис. Гарантийный сервис. Послегарантийный сервис. Сегментация клиентов в области сервисных услуг. Стратегия сервиса. Формы организации сервиса. Типовая структура сервисной службы фирмы. Планирование производства запчастей. Ценообразование на новую продукцию. Параметрические методы ценообразования на наукоемкую продукцию. Определение прейскурантной цены на новый товар на основе показателей сравнительного научнотехнического уровня и конкурентоспособности. Особенности ценообразования на товары - субституты. Ценообразование на наукоемкую и научно-техническую продукцию по государ-

ственным контрактам. Ценовая политика по товарам-нововведениям. Методы прогнозирования сбыта наукоемкой продукции. Прогноз по конечному потреблению. Экспертный прогноз агентов по сбыту. Метод корреляционных моделей. Экспертиза руководства фирмы. Варианты построения канала сбыта наукоемкой продукции. Производитель - потребитель. Производитель - дистрибьютор - потребитель Особенности рекламы научно-технических новинок. Планирование рекламных компаний по новым товарам. Разработка рекламных посланий по новым товарам. Выбор оптимального канала распространения рекламы по новому товару. Публисити в инновационном маркетинге. Маркетинг выдающихся ученых и научных школ. Маркетинг образовательных учреждений. Пропаганда научных идей. Пропаганда научных центров и бесприбыльных инновационных проектов. Использование CRM-систем в высокотехнологичном маркетинге.

#### **Тема 4. Маркетинг технологии УК-2.2**

Особенности маркетинга технологии. Порядок маркетинга технологии. Формулировка целей фирмы при продаже технологии. Анализ рынка конечного продукта, производимого по технологии. Исследование технологии и ее рынка. Разработка пакета предложений по продаже лицензии. Отбор потенциальных лицензиатов. Разработка проекта лицензионного соглашения. Ведение переговоров и подписание лицензионного контракта.

#### **Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания**

4.1. Оценочные материалы по дисциплине ФТД.01 «Инновационный маркетинг в индустрии гостеприимства» входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляет фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

4.2. ФОС разработан как комплекс проверочных заданий различного типа и уровня сложности, включает критерии и шкалы оценивания, а также «ключи» правильных ответов. ФОС формируется как отдельный документ и хранится в электронном виде, доступ к ФОС предоставлен ограниченному кругу лиц.

4.3. Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.

Задания закрытого типа — это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых

необходимо выбрать один или несколько правильных.

Задания комбинированного типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных и обосновать свой выбор.

Задания открытого типа — это задания, в которых на каждый вопрос должен быть предложен развернутый обоснованный ответ.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

## 4.4. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</li> <li>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</li> <li>3. Выбрать один верный ответ.</li> <li>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В).</li> </ol>	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква
Задание закрытого типа на установление соответствия	Прочитайте текст и установите соответствие	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.</li> <li>2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д.</li> <li>3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.</li> <li>4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4).</li> </ol>	Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы
Задание закрытого типа с выбором	Прочитайте текст, выберите	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве	Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из

<p>нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных</p>	<p>правильные ответы</p>	<p>ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.          2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.          3. Выбрать несколько правильных ответов.          4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г).</p>	<p>одного столбца верно сопоставлены с позициями другого)</p>
<p>Задание закрытого типа на установление последовательности</p>	<p>Прочитайте текст и установите последовательность</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.          2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.          3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.          4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БАВ или 135).</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр</p>
<p>Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора</p>	<p>Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.          2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.          3. Выбрать один верный ответ.          4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа</p>

		5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).	
Задание открытого типа с развернутым ответом	Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса.</li> <li>2. Продумать логику и полноту ответа.</li> <li>3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки.</li> <li>4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</li> </ol>	<p>Ответ считается верным:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие фактических ошибок.</li> <li>2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа).</li> <li>3. Обоснованность ответа (наличие аргументов).</li> <li>4. Логическая последовательность излагаемого материала.</li> </ol>

4.5. Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС

Итоговая балльная оценка	Традиционная система	Бинарная система	ECTS	
			Для традиционной системы	Для бинарной системы
95-100	Отлично	Зачтено	A	P/ Passed
85-94			B	P/ Passed
75-84	Хорошо		C	P/ Passed
65-74			D	P/ Passed
55-64	Удовлетворительно		E	P/ Passed
0-54	Неудовлетворительно		Не зачтено	F

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости	Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию	Максимальная итоговая балльная оценка	Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию
60 баллов	40 баллов	100 баллов	100 баллов

5.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контрольным точкам):

*ПЗ – практическое задание, Д – доклад*

## Тема 1. Маркетинг и инновационная деятельность

### *Практическое задание*

1. Проведите анализ успешных инновационных компаний, таких как Apple или Tesla. Опишите, как их маркетинговые стратегии способствовали внедрению инноваций на рынок.
2. Разработайте маркетинговую стратегию для нового продукта, который вы хотите представить на рынок. Определите целевую аудиторию, каналы продвижения и методы сбора обратной связи.

## Тема 2. Процесс создания, оценки и позиционирование нового товара

*Практические задания:*

1. Создайте концепцию нового товара, включая его функциональные характеристики, целевую аудиторию и уникальное торговое предложение (УТП). Подготовьте презентацию для потенциальных инвесторов.
2. Проведите оценку рынка для нового товара, используя SWOT-анализ. Определите, какие факторы могут повлиять на его успех или неудачу.

**Тема 3. Маркетинговый комплекс товара-нововведения***Темы для подготовки докладов*

1. Понятие маркетингового комплекса и его значение для товаров-нововведений.
2. Как элементы маркетингового комплекса влияют на восприятие нового товара.
3. Успешные примеры применения маркетингового комплекса в запуске инновационных товаров.
4. Влияние цифровых технологий на маркетинговый комплекс.
5. Эволюция маркетингового комплекса в условиях быстро меняющегося рынка.

**Тема 4. Маркетинг технологии***Темы для подготовки докладов*

1. Тенденции в маркетинге технологий: что меняется в 21 веке.
2. Как технологии меняют подходы к маркетингу.
3. Успехи и неудачи в маркетинге высоких технологий.
4. Роль контент-маркетинга в продвижении технологических продуктов.
5. Этические аспекты маркетинга технологий: вызовы и решения.

5.3. Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контрольной точкой (далее – КТ). Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает не менее 2 (двух) и не более 10 (десяти) КТ в течение периода освоения дисциплины.

Максимальное количество баллов за любой тип работ в рамках КТ составляет 100 (сто) баллов.

Распределение весовых коэффициентов по КТ в рамках текущего контроля успеваемости по дисциплине и формулы расчета:

Наименование контрольной точки	Максимальное количество баллов за работу в рамках КТ, которое может набрать студент	Коэффициент веса контрольной точки	Результат контрольной точки, участвующий в формировании итоговой балльной оценки по дисциплине
--------------------------------	---	------------------------------------	--

			(отражается в журнале БРС в СДО)
КТ - 1	100	0,3	30
КТ - 2	100	0,3	30
Итого:	x	0,6	60

Формула расчета результата контрольной точки:

Результат контрольной точки = Количество баллов за работу в рамках КТ X Коэффициент веса контрольной точки.

#### 5.4. Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ и типовые оценочные материалы:

##### КТ-1.

Тема 1, Тема 2

Практическое задание

##### КТ-2

Тема 3, Тема 4

Доклад

Для каждой формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ определены критерии оценивания результатов выполнения задания.

#### Критерии оценивания Практического задания

Содержание выступления:	0-20	- Глубина анализа темы. - Ясность и логичность представления идей. - Примеры и аргументы, подтверждающие основные положения.
Уровень подготовки:	0-20	- Обоснованность выводов. - Знание материала и способность отвечать на вопросы. - Использование дополнительных источников и литературы.

Командная работа	0-20	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Согласованность и взаимодействие между участниками команды.</li> <li>- Равномерное распределение ролей и задач в группе.</li> <li>- Поддержка и вовлеченность всех участников в обсуждение.</li> </ul>
Степень вовлеченности в дискуссию	0-20	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Активность в задавании вопросов и комментировании.</li> <li>- Умение аргументированно выражать свою точку зрения.</li> <li>- Открытость к мнению других участников и готовность к диалогу.</li> </ul>
Формат и презентация	0-20	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Качество визуальных материалов (если используются).</li> <li>- Четкость и выразительность речи.</li> <li>- Соблюдение отведенного времени на выступление.</li> </ul>
Итого максимально:	100	

#### Критерии оценивания Доклада

Содержание и раскрытие темы	0-20	Детальное, последовательное описание всех этапов с конкретными примерами
Грамотность изложения	0-20	Соблюдены все правила грамматики, орфографии и пунктуации
Стилистика	0-20	Единый стиль изложения, точные формулировки, уместное использование терминов, лаконичность
Логика изложения	0-20	Чёткая последовательность изложения, логические связи между частями текста, аргументы подтверждают выводы
Оригинальность	0-20	Уникальный подход к теме, нестандартные решения, инновационные идеи, собственная позиция автора
Итого максимально:	100	

## **6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине**

**6.1.** Промежуточная аттестация (зачет) осуществляется в устной форме, Обучающийся получает билет с вопросами в которых содержится 2 вопроса. Необходимо дать ответ в устной форме.

### *Перечень вопросов для подготовки к зачету*

*Изложите теоретические основы по данной теме и обоснуйте (аргументируйте и продемонстрируйте) свое отношение к данной теме (на конкретном примере):*

1. Маркетинг инноваций: особенности концепции, опыт применения в современных условиях

2. Специфика маркетинга инноваций на высокотехнологичных рынках

3. Особенности поведения потребителей на инновационных рынках

4. Роль маркетинговых исследований в создании инноваций

5. Критерии выбора канала сбыта для высокотехнологичной продукции

6. Инновации в каналах продвижения

7. Ценообразование в маркетинге инноваций

8. Коммуникационные проблемы в инновационной компании

9. Новизна как главный фактор конкурентных преимуществ фирмы

10. Стратегический инновационный маркетинг

11. Схема процесса разработки и вывода товара на рынок

12. Источники инноваций

13. Организация разработки новых товаров

14. Инновации – средство повышения конкурентоспособности.

15. Новизна и риск

16. Уровень риска в зависимости от типа инноваций

17. Категории новых продуктов

18. Рациональная организация выбора продуктового ассортимента фирмы.

19. Стратегии разработки нового продукта.

20. Основные фазы создания нового продукта: задачи маркетинга.

21. Стадии разработки нового продукта.
22. Задачи оценки при создании нового продукта
23. Процесс создания нового продукта: разработка и тестирование концепции.
24. Стратегия разработки нового продукта: факторы успеха
25. Оценка различных вариантов фактического позиционирования нового товара.
26. Анализ конкурентной среды
27. Сегментация, позиционирование бренда.
28. Как устанавливать цены на продукты-новинки?
29. Стратегии ценообразования на новый продукт.
30. Жизненный цикл инновации: задачи маркетинга.
31. Оценка перспектив распространения нового продукта.
32. Репозиционирование товара для продления фазы роста продаж.
33. Роль и место, понятие маркетинга инноваций в современной экономической инфраструктуре.
34. Свойства, классификация, постановка задач маркетингового исследования.
35. Потребность в маркетинговом исследовании инноваций: прямые потребности (информация клиентам, конкуренты, партнеру по сотрудничеству, инновационные процессы в собственных услугах и областях деятельности, пути к рынку), косвенные потребности (рынок ваших клиентов-инноваторов, потребность в дополнительной информации клиентов).
36. Методы и источники исследования: процесс, первичное исследование (методы, документация), вторичное исследование (методы, документация), международные стандарты, международные источники данных.
37. Подготовка плана маркетинга.
38. Определений целей, SMART, маркетинговый аудит, SWOTматрица для каждого из 4-х «Р», анализ поля сил.
39. Проблемы продвижения товара и эффективный сбыт в различных стадиях жизненного цикла.
40. Способы ценообразования на продукцию высокотехнологического или инновационного предприятия.
41. Коммерциализация интеллектуальной собственности и рынок высокотехнологических разработок.
42. Способы продвижения, коммерциализации инноваций на российский и/или зарубежный рынок

43. Роль и место, понятие маркетинга инноваций в современной экономической инфраструктуре.

44. Маркетинг и инновационная деятельность.

## 6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

ТИП ЗАДАНИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ
<p>Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.            2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.            3. Выбрать один верный ответ.            4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например: 1-а; 2-б; 3-а)</p>	<p>1. Какой из следующих подходов наиболее эффективно используется в инновационном маркетинге гостиниц?            - А) Реклама в печатных изданиях            - В) Использование социальных сетей            - С) Прямые телефонные звонки            - D) Участие в выставках</p> <p>2. Какой из факторов является основным при формировании имиджа гостиницы?            - А) Уровень цен            - В) Отзывы клиентов            - С) Расположение            - D) Декор интерьера</p> <p>3. Какой инструмент наиболее часто используется для анализа поведения клиентов в гостиничном бизнесе?            - А) Опросы            - В) Анализ веб-трафика            - С) Социальные сети            - D) Прямые продажи</p> <p>4. Какой из следующих трендов в маркетинге гостиниц активно развивается в последние годы?            - А) Традиционная реклама            - В) Персонализация предложений            - С) Обслуживание клиентов по телефону</p>

<p>Задание закрытого типа на установление соответствия</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.  2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д.  3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.  4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например: 1c;2a;3g;4d;5f;6b;7e)</p>	<p style="text-align: center;">- D) Игровая реклама</p> <p>1. Установите соответствие между методами маркетинга и их описанием:</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">  Метод маркетинга</td> <td style="width: 50%; text-align: center;"> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Описание</td> <td style="text-align: center;"> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"> ----- ----- </td> <td style="text-align: center;"> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"> ----- </td> <td style="text-align: center;"> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">  А) Контент-маркетинг</td> <td style="text-align: center;">  1)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Использование блогов и видео для привлечения клиентов  </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">  В) Социальный маркетинг</td> <td style="text-align: center;">  2)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Продвижение через социальные сети  </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">  С) E-mail маркетинг</td> <td style="text-align: center;">  3)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Рассылка новостей и акций по электронной почте  </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">  D) SEO</td> <td style="text-align: center;">  4)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Оптимизация сайта для поисковых систем  </td> </tr> </table> <p>2. Установите соответствие между типами клиентов и их предпочтениями:</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">  Тип клиента</td> <td style="width: 50%; text-align: center;"> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Предпочтение</td> <td style="text-align: center;"> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"> ----- ----- </td> <td style="text-align: center;"> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"> ----- </td> <td style="text-align: center;"> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">  А) Бизнесмен</td> <td style="text-align: center;">  1)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Высокий уровень обслуживания  </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">  В) Семейный турист</td> <td style="text-align: center;">  2)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Удобство и доступность  </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">  С) Молодежный турист</td> <td style="text-align: center;">  3)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Развлечения и активный отдых  </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">  D) Пожилой клиент</td> <td style="text-align: center;">  4)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Спокойная атмосфера и комфорт  </td> </tr> </table>	Метод маркетинга		Описание		----- -----		-----		А) Контент-маркетинг	1)	Использование блогов и видео для привлечения клиентов		В) Социальный маркетинг	2)	Продвижение через социальные сети		С) E-mail маркетинг	3)	Рассылка новостей и акций по электронной почте		D) SEO	4)	Оптимизация сайта для поисковых систем		Тип клиента		Предпочтение		----- -----		-----		А) Бизнесмен	1)	Высокий уровень обслуживания		В) Семейный турист	2)	Удобство и доступность		С) Молодежный турист	3)	Развлечения и активный отдых		D) Пожилой клиент	4)	Спокойная атмосфера и комфорт	
Метод маркетинга																																																		
Описание																																																		
----- -----																																																		
-----																																																		
А) Контент-маркетинг	1)																																																	
Использование блогов и видео для привлечения клиентов																																																		
В) Социальный маркетинг	2)																																																	
Продвижение через социальные сети																																																		
С) E-mail маркетинг	3)																																																	
Рассылка новостей и акций по электронной почте																																																		
D) SEO	4)																																																	
Оптимизация сайта для поисковых систем																																																		
Тип клиента																																																		
Предпочтение																																																		
----- -----																																																		
-----																																																		
А) Бизнесмен	1)																																																	
Высокий уровень обслуживания																																																		
В) Семейный турист	2)																																																	
Удобство и доступность																																																		
С) Молодежный турист	3)																																																	
Развлечения и активный отдых																																																		
D) Пожилой клиент	4)																																																	
Спокойная атмосфера и комфорт																																																		
<p>Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.  2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p>	<p>1. Какие из следующих стратегий могут повысить лояльность клиентов гостиницы? (Выберите все подходящие варианты)  - А) Программы лояльности  - В) Персонализированные предложения</p>																																																

	<p>3. Выбрать несколько правильных ответов.</p> <p>4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1; 3; 4; 5 и А; С; D)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- С) Массированная реклама</li> <li>- D) Быстрое реагирование на отзывы</li> </ul> <p>2. Какие из следующих технологий могут быть применены для улучшения клиентского опыта в гостиницах? (Выберите все подходящие варианты)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- А) Чат-боты</li> <li>- В) Виртуальная реальность</li> <li>- С) Такси на вызов</li> <li>- D) Мобильные приложения для заказов</li> </ul>
<p>Задание закрытого типа на установление последовательности</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.</p> <p>4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности: например, <b>F; N; K; I; E; B</b></p>	<p>1. Установите последовательность шагов в процессе разработки маркетинговой стратегии для гостиницы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- А) Анализ рынка</li> <li>- В) Определение целевой аудитории</li> <li>- С) Реализация стратегии</li> <li>- D) Оценка результатов</li> </ul> <p>2. Установите последовательность действий клиента при бронировании номера в гостинице:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- А) Выбор номера</li> <li>- В) Оплата бронирования</li> <li>- С) Поиск информации о гостинице</li> <li>- D) Подтверждение бронирования</li> </ul>
<p>Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать один верный ответ.</p> <p>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</p> <p>5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа: например, 1 – 3; 2 – В</p>	<p>1. Какой из следующих методов маркетинга наиболее эффективен для привлечения клиентов в гостиницы? Обоснуйте свой выбор.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- А) Традиционная реклама</li> <li>- В) Социальные сети</li> <li>- С) Участие в выставках</li> </ul> <p>2. Какой из факторов наиболее важен при выборе гостиницы для проживания? Обоснуйте свой ответ.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- А) Уровень цен</li> <li>- В) Отзывы клиентов</li> <li>- С) Местоположение</li> </ul>
<p>Задание открытого типа с</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст</p>	<p>1. Опишите, как инновационные</p>

развернутым ответом	<p>задания и понять суть вопроса.</p> <p>2.Продумать логику и полноту ответа.</p> <p>3.Записать ответ, используя четкие компактные формулировки.</p> <p>4.В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</p>	<p>технологии могут изменить подход гостиничного бизнеса к обслуживанию клиентов.</p> <p>2. В чем заключается роль социальных сетей в продвижении гостиничного бизнеса? Приведите примеры.</p> <p>3. Каковы основные вызовы, с которыми сталкиваются гостиницы при внедрении инновационного маркетинга?</p> <p>4. Обсудите влияние пандемии COVID-19 на маркетинговые стратегии гостиничного сектора. Как гостиницы адаптировались к новым условиям?</p>
---------------------	---	--

### 6.3. Критерии и шкала оценивания на основе БРС

*Критерии и балльная шкала определяются преподавателем*

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ	РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ
<p><i>Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок</i></p>	40
<p><i>Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.</i></p>	20-30
<p><i>Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры,</i></p>	10-20

<i>недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.</i>	
<i>Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.</i>	0-10

## 7. Методические материалы по освоению дисциплины (модуля)

### Подготовка к лекциям.

Главное в период подготовки к лекционным занятиям – научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учебы и поведения. Четкое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы. В основу его нужно положить рабочие программы изучаемых в семестре дисциплин. Каждому обучающемуся следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана.

### Самостоятельная работа на лекции.

Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную деятельность обучающегося. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лекции лучше

подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Лучше если они будут собственными, чтобы не приходилось просить их у однокурсников и тем самым не отвлекать их во время лекции. Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

#### Подготовка к практическим занятиям.

Подготовку к каждому практическому занятию каждый обучающийся должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений обучающемуся необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме практического занятия и по возможности подготовить по нему презентацию. Если программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или 10 письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в способности обучающегося свободно ответить на теоретические вопросы практического занятия, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

#### Структура практического занятия:

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы может практическое занятие состоять из четырех-пяти частей:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины.
2. Доклад и/ или выступление с презентациями по проблеме практического занятия.
3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия.
4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.
5. Подведение итогов занятия.

Первая часть – обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде

фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний обучающихся. Примерная продолжительность — до 15 минут. Вторая часть — выступление обучающихся с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов практического занятия. Обязательный элемент доклада – представление и анализ статистических данных, обоснование социальных последствий любого экономического факта, явления или процесса. Примерная продолжительность — 20-25 минут. После докладов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа практического занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам. Примерная продолжительность – до 15-20 минут. Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение, а затем идет обсуждение результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на практическом занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность – 15-20 минут. Подведением итогов заканчивается практическое занятие. Обучающимся должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования. Примерная продолжительность — 5 минут.

Работа с литературными источниками.

В процессе подготовки к практическим занятиям, обучающимся необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем, что позволяет обучающимся проявить свою индивидуальность в рамках выступления на занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

## **8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет**

### **8.1. Основная литература**

1. Баумгартен, Л. В. Маркетинг гостиничного предприятия : учебник для вузов / Л. В. Баумгартен. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 338 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00581-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489286>

2. Инновационный маркетинг : учебник для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 474 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13282-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489061>
3. Морозова, Н. С. Реклама в социально-культурном сервисе и туризме : учебник для вузов / Н. С. Морозова, М. А. Морозов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 192 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10941-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/493153>
4. Скобкин, С. С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе : учебник для вузов / С. С. Скобкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 197 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07356-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492677>

## **8.2. Дополнительная литература**

1. Большунова, Т. В. Управление маркетингом в туристской индустрии : учебное пособие / Т. В. Большунова. — Липецк : Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2018. — 165 с. — ISBN 978-5-88247-898-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/88749.html>
2. Ключевская, И. С. Маркетинг гостиничного предприятия : учеб. пособие / И.С. Ключевская. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 236 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — [www.dx.doi.org/textbook\\_5cf774c423d447.35162144](http://www.dx.doi.org/textbook_5cf774c423d447.35162144). - ISBN 978-5-16-106954-7. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/982200>
3. Стерхова, С. А. Инновационный продукт : инструменты маркетинга. Учебное пособие / С. А. Стерхова. — Москва : Дело, 2010. — 296 с. — ISBN 978-5-7749-0532-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/50994.html>
4. Тультаев, Т. А. Маркетинг гостеприимства : учебное пособие / Т. А. Тультаев. — Москва : Евразийский открытый институт, 2011. — 296 с. — ISBN 978-5-374-00499-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/10710.html>
5. Шпырня, О. В. Маркетинг в индустрии туризма и гостеприимства : учебное пособие для обучающихся по направлениям подготовки бакалавриата «Туризм» и «Гостиничное дело» / О. В. Шпырня. — Краснодар, Саратов : Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 119 с. — ISBN 978-5-93926-323-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/78034.html>

## **8.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация**

1. Закон Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»
2. Закон Российской Федерации «О рекламе»
3. Закон Российской Федерации «О товарных знаках»

## **8.4. Интернет-ресурсы**

Обучающимся обеспечен доступ к материалам курса в СДО Академии <http://lms.ranepa.ru>, а также через сайт научной библиотеки <https://sziiu-lib.ranepa.ru/> к следующим подписным электронным ресурсам:

## Русскоязычные ресурсы.

### *Электронно-библиотечные системы (ЭБС):*

1. Электронная библиотечная система iBooks.ru. Учебники и учебные пособия для университетов России. <https://ibooks.ru/>
2. Электронная библиотечная система «Лань». Коллекции книг ведущих издательств учебной и научной литературы, а также издания российских вузов по основным отраслям знаний. <https://e.lanbook.com>
3. Электронная библиотечная система «IPR Smart» - более 10 000 учебников, учебных пособий, монографий и научных изданий по всем отраслям знаний. <https://iprbooks.ru>
4. Электронная библиотечная система «Юрайт» - полные тексты учебников по праву, экономике, общественным наукам, иностранным языкам. <https://urait.ru>
5. Электронная библиотечная система «Znanium» - полные тексты учебников по юриспруденции, экономике, естественным и общественным наукам. Ядро фонда – литература холдинга ИНФРА-М. <https://znanium.com>
6. Электронная библиотечная система «Book.ru» - полные тексты учебников по юриспруденции, психологии, педагогике, экономике, информационным технологиям, естественным и общественным наукам. <https://www.book.ru>

### *Периодические издания:*

- Научно-практические статьи Электронной библиотеки «Grebennikon» Издательского дома «Библиотека Гребенникова»
- Статьи из периодических изданий по общественным и гуманитарным наукам компании «Ивис»
- Научная электронная библиотека eLibrary.ru - Крупнейшая база данных российской периодики с наукометрическими инструментами и базой для анализа научной деятельности (РИНЦ).

## Англоязычные ресурсы

- *EBSCO eBook Collection* – коллекция включает в себя 68 изданий, приобретенных «в вечное пользование», а также более 2000 книг, получаемых институтом по национальной подписке РЦНИ. Коллекция охватывает широкий спектр тем по различным областям знаний, таким как социально-гуманитарные науки, маркетинг, финансы, управление и предпринимательство и др.;
- Sage eBook Collections - это более 4 700 монографий и справочников по различным областям знаний: бизнес, психология, криминология и уголовное право, образование, СМИ и коммуникация, политика и международные отношения, социология и др. Содержит полные тексты. Глубина архива: 1984-2021 гг.

- *Springer Link* - полнотекстовые политематические базы академических журналов. Представлено более 70 000 электронных книг Springer, включая монографии, справочники и труды конференций.
- *Wiley* - доступны выпуски 1500 академических журналов разных профилей, изданных Wiley Periodicals в 2015–2019 гг.
- *OECD iLibrary* – библиотека Организации экономического сотрудничества и развития, содержащая статистические данные, рабочие документы, отчеты. Доступны материалы до 2022 года.

## 9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Курс включает использование программного обеспечения Microsoft Excel, Microsoft Word, Microsoft Power Point для подготовки текстового и табличного материала, графических иллюстраций.

Методы обучения предполагают использование информационных технологий (компьютерное тестирование, демонстрация мультимедийных материалов).

Задействованы Интернет-сервисы и электронные ресурсы (поисковые системы, электронная почта, профессиональные тематические чаты и форумы, системы аудио и видео конференций, онлайн энциклопедии, справочники, библиотеки, электронные учебные и учебно-методические материалы).

*Компьютерные и информационно-коммуникативные средства.  
Технические средства обучения*

№ п/п	Наименование
1.	Специализированные залы для проведения лекций.
2.	Специализированная мебель и оргсредства: аудитории и компьютерные классы, оборудованные посадочными местами.
3.	Технические средства обучения: Персональные компьютеры; компьютерные проекторы; звуковые динамики; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG-4, DivX, RMVB, WMV.
4	Мультимедийные (цифровые) инструменты и образовательные ресурсы, обучающие программы по предмету, пакеты программного обеспечения общего назначения (текстовые редакторы, графические редакторы).
5	Система тестирования качества знаний обучающихся.
6	Программа «Антиплагиат»