

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 06.07.2022 17:25:03
Уникальный программный идентификатор:
24f866be2aca164840368cb335099531e605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Одобрена
автоматически сервером

14.12.2021 г.
протокол № 4
Зав. кафедрой Капустина Л.М.

Утверждена
Советом по учебно-методическим вопросам
и качеству образования

15 декабря 2021 г.
протокол № 4
Председатель: Карх Д.А.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Маркетинговый анализ рынка
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	Креативное управление в клиентоориентированных организациях
Форма обучения	очно-заочная
Год набора	2022
Разработана: Доцент, к.э.н. Изакова Н.Б.	

Екатеринбург
2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	6
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	8
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	12
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	12
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	12
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	13

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)
ПС	

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Формирование знаний и умений в аналитической маркетинговой деятельности, а также формирование навыков критического анализа и синтеза информации и принятия управленческих решений при планировании деятельности организации.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточный контроль	Часов					З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 2						
	36	4	4	0	32	1
Семестр 3						
Экзамен	108	20	8	12	79	3
	144	24	12	12	111	4

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	ИД-1.УК-1 Знать: принципы сбора, отбора и обобщения информации

<p>УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач</p>	<p>ИД-2.УК-1 Уметь: соотносить разнородные явления и систематизировать их в рамках избранных видов профессиональной деятельности</p>
	<p>ИД-3.УК-1 Иметь практический опыт: работы с информационными источниками, опыт научного поиска, создания научных текстов</p>
<p>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</p>	<p>ИД-1.УК-2 Знать: необходимые для осуществления профессиональной деятельности правовые нормы и экономические законы</p>
	<p>ИД-2.УК-2 Уметь: определять круг задач в рамках избранных видов профессиональной деятельности, планировать собственную деятельность исходя из имеющихся ресурсов; соотносить главное и второстепенное, решать поставленные задачи в рамках избранных видов профессиональной деятельности</p>
	<p>ИД-3.УК-2 Иметь практический опыт: применения нормативной базы и решения задач в области избранных видов профессиональной деятельности</p>

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
организационно-управленческий	
<p>ПК-3 Способен применять рациональную организацию труда при тактическом управлении процессами организации производства</p>	<p>ИД-1.ПК-3 Знать: требования рациональной организации труда при разработке технологических процессов (режимов производства); отечественный и зарубежный опыт рациональной организации производственной деятельности организации в условиях современной экономики; порядок разработки перспективных и годовых планов производственной, хозяйственной и социальной деятельности организации; типовые организационные формы и методы управления производством, рациональные границы их применения</p>

ПК-3 Способен применять рациональную организацию труда при тактическом управлении процессами организации производства	ИД-2.ПК-3 Уметь: выбирать способы организации производства инновационного продукта в изменяющихся (различных) условиях рабочей ситуации, планирования и контроля реализации проектов; обосновывать количественные и качественные требования к производственным ресурсам, необходимым для решения поставленных профессиональных задач, оценивать рациональность их использования; работать в коллективе, выстраивать эффективные коммуникации с коллегами и руководством; передавать знания и опыт, контролировать процессы самообучения и взаимоподдержки работников в сфере техники и технологий, целенаправленно и систематически повышать уровень знания работников
	ИД-3.ПК-3 Иметь практический опыт: контроля за соблюдением в устанавливаемых нормах требований рациональной организации труда при разработке технологических процессов (режимов производства), определение экономического эффекта от внедрения технически обоснованных норм трудовых затрат; разработки с учетом требований рыночной конъюнктуры и современных достижений науки и техники мероприятий по модернизации систем управления производством в целях реализации стратегии организации, обеспечения эффективности производства и повышения качества выпускаемой продукции; руководства работой по экономическому планированию деятельности структурного подразделения (отдела, цеха) промышленной организации, направленному на организацию рациональных бизнес-процессов в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов, выявление и использование резервов производства с целью достижения наибольшей эффективности работы организации; подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью определения перспектив развития организации, осуществление координации проведения исследований, направленных на повышение эффективности его производственно-хозяйственной деятельности; анализа состояния нормирования, степени обоснованности и напряженности норм, проведение работы по улучшению их качества, обеспечению равной напряженности норм на однородных работах, выполняемых при одинаковых организационно-технических условиях; изучения и обобщение передового отечественного и зарубежного опыта в области тактического планирования производства, разработка

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 2		36					
Тема 1.	Понятие, сущность, роль маркетингового анализа в рыночной деятельности компаний	36	4			32	
Семестр 3		99					

Тема 2.	Принципы сбора, обработки и обобщения маркетинговой информации	13	1		2	10	
Тема 3.	Аналитические подходы к принятию решений в маркетинге	23	1		2	20	
Тема 4.	Виды и методы расчета маркетинговых показателей рынка	24	2		2	20	
Тема 5.	Анализ удовлетворенности потребителей и потребительских предпочтений	19	2		2	15	
Тема 6.	Анализ рыночной конъюнктуры и разработка направлений развития организации	20	2		4	14	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Темы 1.- 2	Тест Приложение 4	Тест содержит 10 вопросов закрытого типа.	10 б.
Тема 3	Решение ситуационных задач Приложение 4	Выбрать одну компанию, работающую на рынке г.Екатеринбурга, Провести поиск и анализ вторичной маркетинговой информации в Интернет. Выполнить 5 заданий с использованием собранной информации.	10 б.
Темы 4-6	Решение задач. Приложение 4.	Решить задачи с использованием ABC и XYZ анализа.	10 б.
Промежуточный контроль (Приложение 5)			
3 семестр (Эк)	Билет для экзамена Приложения 5	Билет для экзамена содержит один теоретический вопрос и одну задачу.	100 б.

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущая аттестация. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущей аттестации, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

Тема 1. Понятие, сущность, роль маркетингового анализа в рыночной деятельности компаний

Понятие, сущность, роль маркетингового анализа в рыночной деятельности компаний

Основные понятия и роль маркетингового анализа в рыночной деятельности компаний. Аналитическая функция маркетинга. Система маркетинговой информации. Принципы, приемы и методы проведения анализа эффективности маркетинговой активности. Правовые нормы ведения маркетинговой деятельности. Основные законы, регулирующие маркетинговую деятельность предприятий в России. Отношения субъектов маркетинговой деятельности с потребителями - нормы Закона РФ "О защите прав потребителей" . Закон РФ "О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров".

Регулирование деятельности в области маркетинговых исследований, получение, использование и распространение маркетинговой информации Законом РФ от 20 февраля 1995 г. "Об информации, информатизации и защите информации", Законом РФ от 27 декабря 1991 г. "О средствах массовой информации", Законом РФ от 9 июля 1993 г. "Об авторском праве и смежных правах"

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОДЕКС ИСС/ESOMAR по практике проведения маркетинговых и социальных исследований, изучения общественного мнения и анализа данных.

Тема 2. Принципы сбора, обработки и обобщения маркетинговой информации

Методы сбора маркетинговой информации. Кабинетные и полевые исследования. Формы для сбора информации. Применение специальных офисных программ для обработки маркетинговой информации. Статистические методы анализа маркетинговой информации. Обобщение маркетинговой информации и графическое представление. Разработка рекомендаций по результатам обработки и обобщения маркетинговой информации.

Тема 3. Аналитические подходы к принятию решений в маркетинге

Аналитические подходы к принятию решений при тактическом управлении процессами организации производства. Принципы системного анализа. Классификация и описание методов маркетингового анализа. Системный анализ маркетинговой информации - принципы, методы. Ментальные карты как уникальная технология работы с маркетинговой информацией. Анализ ключевых тенденций в микро- и макросреде, внутренней среде организации. Особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг.

Тема 4. Виды и методы расчета маркетинговых показателей рынка

Принципы, приемы и методы проведения анализа эффективности маркетинговой активности. Система показателей эффективности маркетинга. Система показателей эффективности продвижения.

Основные маркетинговые показатели: рыночные показатели; показатели рентабельности; клиентские метрики. Методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства. Показатели эффективности маркетинговой деятельности в информационно- коммуникационной сети "Интернет". Лидогенерация, этапы процесса лидогенерации. Использование специализированных программ (SPSS, Excel) для сбора информации и управления маркетинговыми инструментами и инструментами прогнозирования

Тема 5. Анализ удовлетворенности потребителей и потребительских предпочтений

Понятие удовлетворенности потребителей. Методы сбора, анализа и обработки маркетинговой информации об уровне удовлетворенности потребителей. Методы использования прикладных специализированных офисных программ Excel, SPSS для выполнения статистических расчетов при анализе уровня удовлетворенности потребителей. Анализ потребительских предпочтений и прогнозирование с помощью статистических методов. Методы оценки стоимости жизненного цикла отношений с клиентом с учетом вероятности его удержания. Обработка полученных данных с помощью методов математической статистики.

Тема 6. Анализ рыночной конъюнктуры и разработка направлений развития организации
Методы прогнозирования рыночной конъюнктуры, сбыта продукции. Применение методов математической статистики в анализе и прогнозировании сбыта продукции и рынков. Системный анализ в прогнозировании рынков. Применение прикладных офисных программ Excel, SPSS для выполнения статистических расчетов при анализе и прогнозировании сбыта продукции и рынков. Сегментирование потребителей с помощью методов математической статистики: кластерного, факторного, дискриминантного анализа, многомерного шкалирования. Разработка направлений развития организации и производства продукции.

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

Тема 2. Принципы сбора, обработки и обобщения маркетинговой информации
1. Составление анкеты, листа наблюдения для сбора маркетинговой информации о рынке. запуск опроса в сети Интернет.
2. Графическое представление данных о рынке. Решение кейса.

Тема 3. Аналитические подходы к принятию решений в маркетинге
Аналитические подходы к принятию решений . Принципы системного анализа
1. Анализ ситуации на рынке товаров/услуг. Решение кейса.
2. Расчет и анализ Индекса Херфиндаля - Хиршмана
4. SWOT-анализ. RFM-анализ.
5. Анализ конкурентоспособности компании

Тема 4. Виды и методы расчета маркетинговых показателей рынка
Виды и методы расчета маркетинговых показателей
1. Расчет рыночных показателей и показателей рентабельности маркетинга, показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства.
2. ABC-анализ. XYZ-анализ.
3. Расчет показателей эффективности продвижения.
4. Анализ ценности клиентов

Тема 5. Анализ удовлетворенности потребителей и потребительских предпочтений
Анализ потребительских предпочтений с помощью статистических методов в Excel.

Тема 6. Анализ рыночной конъюнктуры и разработка направлений развития организации
1. Сегментирование потребителей на основе ценностей с помощью методов математической статистики в Excel
2. Прогнозирование сбыта продукции с помощью методов математической статистики в Excel.

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 1. Понятие, сущность, роль маркетингового анализа в рыночной деятельности компаний
Изучение теоретических вопросов по теме занятия. Изучение литературы, предусмотренной рабочей программой.
Понятие, сущность, роль маркетингового анализа в рыночной деятельности компаний
Работа с информационно-телекоммуникационной сетью «Интернет», справочными ресурсами, отраслевыми сайтами. Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации по заданной теме. Подготовка сообщения.

Тема 2. Принципы сбора, обработки и обобщения маркетинговой информации
Выполнение расчетных задач. Разработка рекомендаций по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга на основе решения кейса. Прогноз сбыта продукции и рынков при решении расчетной задачи.

<p>Тема 3. Аналитические подходы к принятию решений в маркетинге Сбор информации для расчета рыночных показателей. Работа в системе СПАРК и информационно-телекоммуникационной сетью «Интернет»</p>
<p>Тема 4. Виды и методы расчета маркетинговых показателей рынка Расчет маркетинговых показателей рынка с помощью аналитических ресурсов Excel. Разработка рекомендаций по результатам анализа полученных показателей.</p>
<p>Тема 5. Анализ удовлетворенности потребителей и потребительских предпочтений Сбор маркетинговой информации с помощью интернет-ресурсов для анализа эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» . Составление базы данных для проведения статистического анализа в SPSS.</p>
<p>Тема 6. Анализ рыночной конъюнктуры и разработка направлений развития организации Провести анализ с помощью расчета регрессионной модели по данным объемов спроса на российском рынке продукта/услуги за 2015–2020 гг. с использованием Excel. В качестве источников маркетинговой информации для выполнения задания использовать справочно-информационную систему СПАРК, информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет».</p>

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
Не предусмотрена учебным планом

7.4. Электронное портфолио обучающегося
работы не размещаются

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Не предусмотрено

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
не предусмотрено

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

1. Латышова Л.С. Маркетинговый анализ: инструментарий и кейсы [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2021. - 142 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1232040>

2. Рыжикова Т.Н. Аналитический маркетинг: что должен знать маркетинговый аналитик [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 288 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1853098>

3. Ямпольская Д. О., Пилипенко А. И. Маркетинговый анализ: технология и методы проведения [Электронный ресурс]: Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2022. - 268 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/493279>

4. Карпова С. В., Мхитарян С. В. Маркетинговый анализ. Теория и практика [Электронный ресурс]: Учебное пособие для вузов. - Москва: Юрайт, 2022. - 181 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/492628>

Дополнительная литература:

1. Кокинз Г., Тимофеев П.В. Управление результативностью [Электронный ресурс]: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами Учебное пособие. - Москва: Альпина Бизнес Букс, 2017. - 318 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/926093>

2. Изакова Н. Б. Маркетинговые исследования с применением пакета SPSS [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Екатеринбург: [б. и.], [2018?]. - 1 – Режим доступа: <http://meu.usue.ru/lessons/index.html>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии 30.09.2023.

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Microsoft Office 2016.Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии 30.09.2023.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

IBM SPSS Statistics Base Edition Edition Campus Value Unit Term License Subscription and Support 12 Month.Договор № 162/223-ПО/2020 от 08.12.2020. Срок действия 28.02.2022.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 163/223-У/2020 от 14.12.2020. Срок действия лицензии до 31.12.2021

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.