

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Основы маркетинга и менеджмента на предприятиях медико-технического
профиля

Код модуля
1143458(1)

Модуль
Актуальные вопросы биомедицинской
инженерии

Екатеринбург

Оценочные материалы составлены автором(ами):

№ п/п	Фамилия, имя, отчество	Ученая степень, ученое звание	Должность	Подразделение
1	Бажукова Ирина Николаевна	кандидат физико-математических наук, доцент	Доцент	экспериментальной физики

Согласовано:

Управление образовательных программ

Т.Г. Комарова

Авторы:

- Бажукова Ирина Николаевна, Доцент, экспериментальной физики

1. СТРУКТУРА И ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ Основы маркетинга и менеджмента на предприятиях медико-технического профиля

1.	Объем дисциплины в зачетных единицах	3	
2.	Виды аудиторных занятий	Лекции Практические/семинарские занятия	
3.	Промежуточная аттестация	Зачет	
4.	Текущая аттестация	Домашняя работа	1
		Деловая (ролевая) игра	1

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ (ИНДИКАТОРЫ) ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ Основы маркетинга и менеджмента на предприятиях медико-технического профиля

Индикатор – это признак / сигнал/ маркер, который показывает, на каком уровне обучающийся должен освоить результаты обучения и их предъявление должно подтвердить факт освоения предметного содержания данной дисциплины, указанного в табл. 1.3 РПМ-РПД.

Таблица 1

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения (индикаторы)	Контрольно-оценочные средства для оценивания достижения результата обучения по дисциплине
1	2	3
УК-2 -Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	Д-2 - Демонстрировать способность убеждать, аргументировать свою позицию З-1 - Демонстрировать понимание процессов управления проектом, планирования ресурсов, критерии оценки рисков и результатов проектной деятельности П-1 - Составлять план проекта и график реализации, разрабатывать мероприятия по контролю его выполнения и оценки результатов проекта У-3 - Анализировать и оценивать риски и результаты проекта на каждом этапе его	Деловая (ролевая) игра Домашняя работа Зачет Лекции Практические/семинарские занятия

	реализации и корректировать проект в соответствии с критериями, ресурсами и ограничениями	
ПК-1 -Способен представлять современную научную картину мира, выявлять естественнонаучную сущность проблемы, формулировать задачи, определять пути их решения и оценивать эффективность выбора и методов правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности с учетом исследований, разработки и проектирования биотехнических систем и технологий	З-3 - Приводить примеры терминологии, принципов, методологических подходов и законов естественнонаучных и общеинженерных наук, применимых для формулирования и решения задач в предметной области биотехнических систем и технологий П-2 - Работая в команде, разрабатывать варианты формулирования и решения научно-исследовательских, технических, организационно-экономических и комплексных задач, применяя знания естественнонаучных и общеинженерных наук У-2 - Использовать для формулирования и решения задач предметной проблемной области терминологию, основные принципы, методологические подходы и законы естественнонаучных и общеинженерных наук	Деловая (ролевая) игра Домашняя работа Зачет Лекции Практические/семинарские занятия

3. ПРОЦЕДУРЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ В РАМКАХ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ В БАЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЕ (ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА БРС)

3.1. Процедуры текущей и промежуточной аттестации по дисциплине

1. Лекции: коэффициент значимости совокупных результатов лекционных занятий – 0.6		
Текущая аттестация на лекциях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
<i>домашняя работа</i>	3,8	100
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лекциям – 0.4		
Промежуточная аттестация по лекциям – зачет		

Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лекциям – 0.6		
2. Практические/семинарские занятия: коэффициент значимости совокупных результатов практических/семинарских занятий – 0.4		
Текущая аттестация на практических/семинарских занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
<i>ролевая игра</i>	3,8	100
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по практическим/семинарским занятиям– 1		
Промежуточная аттестация по практическим/семинарским занятиям–нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по практическим/семинарским занятиям– не предусмотрено		
3. Лабораторные занятия: коэффициент значимости совокупных результатов лабораторных занятий –не предусмотрено		
Текущая аттестация на лабораторных занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лабораторным занятиям -не предусмотрено		
Промежуточная аттестация по лабораторным занятиям –нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лабораторным занятиям – не предусмотрено		
4. Онлайн-занятия: коэффициент значимости совокупных результатов онлайн-занятий –не предусмотрено		
Текущая аттестация на онлайн-занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по онлайн-занятиям -не предусмотрено		
Промежуточная аттестация по онлайн-занятиям –нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по онлайн-занятиям – не предусмотрено		

3.2. Процедуры текущей и промежуточной аттестации курсовой работы/проекта

Текущая аттестация выполнения курсовой работы/проекта	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент текущей аттестации выполнения курсовой работы/проекта– не предусмотрено		
Весовой коэффициент промежуточной аттестации выполнения курсовой работы/проекта– защиты – не предусмотрено		

4. КРИТЕРИИ И УРОВНИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ

4.1. В рамках БРС применяются утвержденные на кафедре/институте критерии (признаки) оценивания достижений студентов по дисциплине модуля (табл. 4) в рамках контрольно-оценочных мероприятий на соответствие указанным в табл.1 результатам обучения (индикаторам).

Таблица 4

Критерии оценивания учебных достижений обучающихся

Результаты обучения	Критерии оценивания учебных достижений, обучающихся на соответствие результатам обучения/индикаторам
Знания	Студент демонстрирует знания и понимание в области изучения на уровне указанных индикаторов и необходимые для продолжения обучения и/или выполнения трудовых функций и действий, связанных с профессиональной деятельностью.
Умения	Студент может применять свои знания и понимание в контекстах, представленных в оценочных заданиях, демонстрирует освоение умений на уровне указанных индикаторов и необходимых для продолжения обучения и/или выполнения трудовых функций и действий, связанных с профессиональной деятельностью.
Опыт /владение	Студент демонстрирует опыт в области изучения на уровне указанных индикаторов.
Другие результаты	Студент демонстрирует ответственность в освоении результатов обучения на уровне запланированных индикаторов. Студент способен выносить суждения, делать оценки и формулировать выводы в области изучения. Студент может сообщать преподавателю и коллегам своего уровня собственное понимание и умения в области изучения.

4.2 Для оценивания уровня выполнения критериев (уровня достижений обучающихся при проведении контрольно-оценочных мероприятий по дисциплине модуля) используется универсальная шкала (табл. 5).

Таблица 5

Шкала оценивания достижения результатов обучения (индикаторов) по уровням

Характеристика уровней достижения результатов обучения (индикаторов)				
№ п/п	Содержание уровня выполнения критерия оценивания результатов обучения (выполненное оценочное задание)	Шкала оценивания		
		Традиционная характеристика уровня		Качественная характеристика уровня
1.	Результаты обучения (индикаторы) достигнуты в полном объеме, замечаний нет	Отлично (80-100 баллов)	Зачтено	Высокий (В)
2.	Результаты обучения (индикаторы) в целом достигнуты, имеются замечания, которые не требуют обязательного устранения	Хорошо (60-79 баллов)		Средний (С)

3.	Результаты обучения (индикаторы) достигнуты не в полной мере, есть замечания	Удовлетворительно (40-59 баллов)		Пороговый (П)
4.	Освоение результатов обучения не соответствует индикаторам, имеются существенные ошибки и замечания, требуется доработка	Неудовлетворительно (менее 40 баллов)	Не зачтено	Недостаточный (Н)
5.	Результат обучения не достигнут, задание не выполнено	Недостаточно свидетельств для оценивания		Нет результата

5. СОДЕРЖАНИЕ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ

5.1. Описание аудиторных контрольно-оценочных мероприятий по дисциплине модуля

5.1.1. Лекции

Самостоятельное изучение теоретического материала по темам/разделам лекций в соответствии с содержанием дисциплины (п. 1.2. РПД)

5.1.2. Практические/семинарские занятия

Примерный перечень тем

1. Понятие, сущность и принципы маркетинга.
 2. Маркетинговые стратегии и маркетинговый комплекс в сфере биомедицинской инженерии.
 3. Товародвижение. Продвижение продукции. Стимулирование сбыта.
 4. Комплексное исследование рынка в системе маркетинга. Сегментация рынка. Особенности рынка медико-технического профиля.
 5. Анализ конкурентоспособности продукции и установление ее конкурентных преимуществ.
 6. Система менеджмента качества медицинских услуг. Бизнес-план и его составляющие.
 7. Деловые переговоры. Договорные отношения.
- LMS-платформа – не предусмотрена

5.2. Описание внеаудиторных контрольно-оценочных мероприятий и средств текущего контроля по дисциплине модуля

Разноуровневое (дифференцированное) обучение.

Базовый

5.2.1. Домашняя работа

Примерный перечень тем

1. Исследование рынка в системе маркетинга. Особенности рынка медико-технического профиля (вариант заданий по анализу конкретного предприятия медико-технического профиля).

2. Анализ конкурентоспособности продукции и установление ее конкурентных преимуществ (варианты заданий по анализу конкретного вида продукции).

Примерные задания

Подготовьте творческую работу по выбранной теме. В работе должна быть представлена собственная точка зрения (позиция, отношение) при раскрытии проблемы, в связях и с обоснованиями, с корректным использованием терминов и понятий в контексте ответа.

Подготовка работы должна включать следующие этапы:

1) Поиск и анализ литературы, относящейся к теме работы, в общедоступных и специализированных базах данных.

2) Структурирование и презентация переработанной информации.

3) Оформление презентации и сдача руководителю в форме доклада.

LMS-платформа – не предусмотрена

5.2.2. Деловая (ролевая) игра

Примерный перечень тем

1. Коммуникации в менеджменте

2. Принятие управленческих решений

Примерные задания

Участие в деловой (ролевой) игре «Успешное ведение переговоров»:

1) Ознакомиться с целями проведения игры.

2) Просмотреть фрагмент видеозаписи, где разбираются ошибки и успешные модели поведения при ведении деловых переговоров.

3) Проанализировать в команде конкретный кейс, связанный с навыками эффективной деловой коммуникации.

4) Подготовить отчет о проведенной деловой (ролевой) игре.

LMS-платформа – не предусмотрена

5.3. Описание контрольно-оценочных мероприятий промежуточного контроля по дисциплине модуля

5.3.1. Зачет

Список примерных вопросов

1. Возникновение и развитие концепций маркетинга. Проектирование, управление и маркетинг, как основные виды инженерной деятельности. Творчество, менеджмент и маркетинг при разработке новой техники.

2. Основные определения и понятия маркетинга.

3. Нужды, потребности и запросы. Пирамида потребностей Маслоу. Потребительская ценность, удовлетворенность и качество. Обмен и сделка. Типы рынков маркетинга.

4. Маркетинговый комплекс. Продукт (товар, услуга). Три уровня продукта.

5. Жизненный цикл продукта. Маркетинговые стратегии на этапах жизненного цикла продукта.

6. Цена и ценообразование. Факторы ценообразования. Основные методы ценообразования. Стратегии ценообразования.

7. Маркетинговые коммуникации (продвижение). Этапы разработки эффективных коммуникаций. Социальные аспекты. Планирование и организация коммуникаций.

8. Реклама. Стимулирование сбыта. Связи с общественностью.
9. Товародвижение, управление логистикой. Тенденции развития.
10. Психологические типы потребителей. Психографические и соционические методы определения типов. Взаимоотношения с потребителями.
11. Маркетинговая среда. Внутренняя среда (микросреда) компании. Особенности подразделений компании. Внутрифирменная отчетность. Макросреда компании. Типы рынков клиентов. Контактные аудитории.
12. Маркетинговые исследования. Маркетинговая информационная система. Сбор первичной и вторичной информации. Анализ рынка. Измерение текущего рыночного спроса. Прогнозирование спроса. Реклама и её роль.
13. Сегментирование рынка. Методы маркетинга. Оценка и выбор рынков. Дифференциация групп потребителей.
14. Роль управления инженерными коллективами для интенсификации творческой деятельности, основные задачи менеджмента в процессе новых разработок. Понятие и сущность инженерной деятельности.
15. Исследования, проектирование и управление как основные виды инженерной деятельности. Роль управления инженерными коллективами для интенсификации творческой деятельности.
16. Стратегическое, долгосрочное и оперативное планирование. Бизнес-план и его составляющие. Примеры составления бизнес плана разработки.
17. Концепция управления новыми разработками: Анализ роли творческих работников и специалистов по управлению на различных стадиях исследования и разработки.
18. Организация информационного и правового взаимодействия в творческих коллективах: проведение научно-технических совещаний и конференций. Выбор времени, помещения, аудиовизуальных средств. Последовательные доклады или круглые столы? Подготовка к совещанию. Виды и структура научно-технических отчетов. Как делать доклад? Как писать статью? Авторское право.
19. Принципы формирования творческих коллективов; психологические типы К. Юнга, межличностные отношения и психологический климат в рабочей группе, роль мотивации и понимания общих целей в интенсификации труда. Эрудит, генератор, критик, изыскатель, активатор, резонатор, реализатор, эмоциональный стабилизатор.
20. Организация работы творческой группы. Сочетание предоставления свободы и самостоятельности с требовательностью. Методы организации повышения квалификации и обмена опытом творческих работников.
21. Основные задачи менеджмента на стратегическом уровне, определение политики функционирования и развития предприятия, формирование устава предприятия, структурной схемы управления, финансовой политики, кадровой политики, решение вопросов о предлагаемых рынку товаров и услуг, соотношение цены и себестоимости.
22. Менеджмент тактического уровня: основные задачи менеджмента на тактическом уровне, управление ресурсами среднего звена. Требования к личности менеджера тактического уровня.
23. Деловые переговоры. Виды вербального и невербального общения. Деловой этикет. Юридические и правовые аспекты договорных отношений. Виды контрактов, договоров и протоколов о намерениях.

LMS-платформа – не предусмотрена

5.4 Содержание контрольно-оценочных мероприятий по направлениям воспитательной деятельности

Направления воспитательной деятельности сопрягаются со всеми результатами обучения компетенций по образовательной программе, их освоение обеспечивается содержанием всех дисциплин модулей.