

Оценочные материалы при формировании рабочих программ дисциплин (модулей)

Направление подготовки / специальность: Менеджмент

Профиль / специализация: Организация производства и управление предприятием

Дисциплина: Маркетинговые коммуникации

Формируемые компетенции: ПК-2

ПК-6

1. Описание показателей, критериев и шкал оценивания компетенций.

Показатели и критерии оценивания компетенций

Объект оценки	Уровни сформированности компетенций	Критерий оценивания результатов обучения
Обучающийся	Низкий уровень Пороговый уровень Повышенный уровень Высокий уровень	Уровень результатов обучения не ниже порогового

Шкалы оценивания компетенций при сдаче экзамена или зачета с оценкой

Достигнутый уровень результата обучения	Характеристика уровня сформированности компетенций	Шкала оценивания Экзамен или зачет с оценкой
Низкий уровень	Обучающийся: -обнаружил пробелы в знаниях основного учебно-программного материала; -допустил принципиальные ошибки в выполнении заданий, предусмотренных программой; -не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании программы без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.	Неудовлетворительно
Пороговый уровень	Обучающийся: -обнаружил знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебной и предстоящей профессиональной деятельности; -справляется с выполнением заданий, предусмотренных программой; -знаком с основной литературой, рекомендованной рабочей программой дисциплины; -допустил неточности в ответе на вопросы и при выполнении заданий по учебно-программному материалу, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.	Удовлетворительно
Повышенный уровень	Обучающийся: - обнаружил полное знание учебно-программного материала; -успешно выполнил задания, предусмотренные программой; -усвоил основную литературу, рекомендованную рабочей программой дисциплины; -показал систематический характер знаний учебно-программного материала; -способен к самостоятельному пополнению знаний по учебно-программному материалу и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности	Хорошо

Высокий уровень	Обучающийся: -обнаружил всесторонние, систематические и глубокие знания учебно-программного материала; -умеет свободно выполнять задания, предусмотренные программой; -ознакомился с дополнительной литературой; -усвоил взаимосвязь основных понятий дисциплин и их значение для приобретения профессии; -проявил творческие способности в понимании учебно-программного материала.	Отлично
-----------------	---	---------

Шкалы оценивания компетенций при защите курсового проекта/курсовой работы

Достигнутый уровень результата обучения	Характеристика уровня сформированности компетенций	Шкала оценивания
Низкий уровень	Содержание работы не удовлетворяет требованиям, предъявляемым к КР/КП; на защите КР/КП обучающийся не смог обосновать результаты проведенных расчетов (исследований); цель КР/КП не достигнута; структура работы нарушает требования нормативных документов; выводы отсутствуют или не отражают теоретические положения, обсуждаемые в работе; в работе много орфографических ошибок, опечаток и других технических недостатков; язык не соответствует нормам научного стиля речи.	Неудовлетворительно
Пороговый уровень	Содержание работы удовлетворяет требованиям, предъявляемым к КР/КП; на защите КР/КП обучающийся не смог обосновать все результаты проведенных расчетов (исследований); задачи КР/КП решены не в полном объеме, цель не достигнута; структура работы отвечает требованиям нормативных документов; выводы присутствуют, но не полностью отражают теоретические положения, обсуждаемые в работе; в работе присутствуют орфографические ошибки, опечатки; язык соответствует нормам научного стиля речи; при защите КР/КП обучающийся излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; затрудняется или отвечает не правильно на поставленный вопрос	Удовлетворительно
Повышенный уровень	Содержание работы удовлетворяет требованиям, предъявляемым к КР/КП; на защите КР/КП обучающийся смог обосновать все результаты проведенных расчетов (исследований); задачи КР/КП решены в полном объеме, цель достигнута; структура работы отвечает требованиям нормативных документов; выводы присутствуют, но не полностью отражают теоретические положения, обсуждаемые в работе; в работе практически отсутствуют орфографические ошибки, опечатки; язык соответствует нормам научного стиля речи; при защите КР/КП полно обучающийся излагает материал, дает правильное определение основных понятий; затрудняется или отвечает не правильно на некоторые вопросы	Хорошо
Высокий уровень	Содержание работы удовлетворяет требованиям, предъявляемым к КР/КП; на защите КР/КП обучающийся смог обосновать все результаты проведенных расчетов (исследований); задачи КР/КП решены в полном объеме, цель достигнута; структура работы отвечает требованиям нормативных документов; выводы присутствуют и полностью отражают теоретические положения, обсуждаемые в работе; в работе отсутствуют орфографические ошибки, опечатки; язык соответствует нормам научного стиля речи; при защите КР/КП обучающийся полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий; четко и грамотно отвечает на вопросы	Отлично

Описание шкал оценивания

Компетенции обучающегося оценивается следующим образом:

Планируемый уровень результатов освоения	Содержание шкалы оценивания достигнутого уровня результата обучения			
	Неудовлетворительно Не зачтено	Удовлетворительно Зачтено	Хорошо Зачтено	Отлично Зачтено
Знать	Неспособность обучающегося самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при решении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения.	Обучающийся способен самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при решении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения.	Обучающийся демонстрирует способность к самостоятельному применению знаний при решении заданий, аналогичных тем, которые представлял преподаватель, и при его консультативной поддержке в части современных проблем.	Обучающийся демонстрирует способность к самостоятельному применению знаний в выборе способа решения неизвестных или нестандартных заданий и при консультативной поддержке в части междисциплинарных связей.
Уметь	Отсутствие у обучающегося самостоятельности в применении умений по использованию методов освоения учебной дисциплины.	Обучающийся демонстрирует самостоятельность в применении умений решения учебных заданий в полном соответствии с образцом, данным преподавателем.	Обучающийся продемонстрирует самостоятельное применение умений решения заданий, аналогичных тем, которые представлял преподаватель, и при его консультативной поддержке в части современных проблем.	Обучающийся демонстрирует самостоятельное применение умений решения неизвестных или нестандартных заданий и при консультативной поддержке преподавателя в части междисциплинарных связей.
Владеть	Неспособность самостоятельно проявить навык решения поставленной задачи по стандартному образцу повторно.	Обучающийся демонстрирует самостоятельность в применении навыка по заданиям, решение которых было показано преподавателем	Обучающийся демонстрирует самостоятельное применение навыка решения заданий, аналогичных тем, которые представлял преподаватель, и при его консультативной поддержке в части современных проблем.	Обучающийся демонстрирует самостоятельное применение навыка решения неизвестных или нестандартных заданий и при консультативной поддержке преподавателя в части междисциплинарных связей

2. Перечень вопросов и задач к экзаменам, зачетам, курсовому проектированию, лабораторным занятиям. Образец экзаменационного билета.

Примерный перечень вопросов к экзамену.

Компетенция ПК-2

1. Инструменты комплекса маркетинговых коммуникаций.
2. Стратегия маркетинговых коммуникаций в корпоративном плане организации.
3. Этапы планирования стратегии маркетинговых коммуникаций.
4. Цели маркетинговых коммуникаций.
5. Факторы, определяющие значимость различных каналов коммуникации.
6. Барьеры, ограничивающие возможность установления коммуникации.
7. Особенности, преимущества и недостатки основных видов маркетинговых коммуникаций.
8. Основные черты рекламы как элемента комплекса маркетинговых коммуникаций.
9. Медиабайеры и медиаселлеры.
10. Классификация рекламы в зависимости от используемых средств.
11. Основные принципы рекламы.

Компетенция ПК-6

12. Рекламной творческая стратегия и рекламная идея.
13. Рекламная стратегия рационалистического типа и проекционного типа.
14. Отчетность по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".
15. Основные показатели по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".
16. Особенности составления отчетности по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".
17. Методики расчета показателей эффективности продвижения в Интернет.
18. Показатели эффективности продвижения в Интернет.
19. Маркетинговые коммуникации в интернет-среде.
20. Социальные сети как инструмент маркетинговых коммуникаций.

Примерные практические задачи (задания) и ситуации

Компетенция ПК-2

1. Опишите, какие инструменты формируют образ марки? Какова цель анализа рынка при исследованиях в области маркетинговых коммуникаций?
2. Расскажите, в чём состоит основная проблема при определении экономической эффективности маркетинговых коммуникаций. Перечислите этапы исследования в области маркетинговых коммуникаций. С какой целью используется метод предтестирования Гэллапа – Робинсона?
3. Объясните, какие этапы разбивается маркетинговое исследование при разработке коммуникативной стратегии фирмы. Какие методы (перечислите их названия) применяются при оценке действий целевой аудитории.
4. Назовите основные цели качественных исследований в области маркетинговых коммуникаций. Назовите основные цели количественных исследований в области маркетинговых коммуникаций.

Компетенция ПК-6

5. Расскажите, какое место занимает стимулирование сбыта и продаж в комплексе маркетинговых коммуникаций. Чем Вы можете объяснить возрастание значимости стимулирования сбыта и продаж в последнее время?
6. Охарактеризуйте цели, задачи и инструменты стимулирования сбыта и продаж для разных аудиторий воздействия. В чём заключаются сильные и слабые стороны стимулирования сбыта и продаж как вида маркетинговых коммуникаций? В чём состоит различие задач стимулирования для активного и реактивного подходов?
7. Приведите примеры успешных и интересных, на Ваш взгляд, кампаний по стимулированию сбыта и продаж. Обоснуйте, чем был определён их успех. Почему легче оценивать результативность стимулирования сбыта и продаж по сравнению с оценкой результативности других видов коммуникаций? Обоснуйте свой ответ.
8. Расскажите, какие изменения во внешней среде способствовали обращению бизнеса к концепции ИМК. Раскройте сущность концепции ИМК. Какие основные проблемы решаются в процессе формирования коммуникационного набора для реализации стратегии коммуникации в рамках концепции ИМК?
9. Охарактеризуйте факторы, влияющие на формирование эффективного комплекса маркетинговых коммуникаций. Перечислите основные принципы ИМК.
10. Поясните, почему в некоторых случаях прежний опыт и знания потребителя имеют отрицательное влияние на коммуникацию?
11. Какие специалисты в компаниях и почему сегодня наиболее подготовлены к обеспечению реализации концепции ИМК в корпоративной стратегии?
12. Дайте характеристику модели ИМК.

Образец экзаменационного билета

Дальневосточный государственный университет путей сообщения

<p>Кафедра (к302) Менеджмент 5 семестр, учебный год</p>	<p>Экзаменационный билет № по дисциплине Маркетинговые коммуникации для направления подготовки / специальности 38.03.02 Менеджмент профиль/специализация Организация производства и управление предприятием</p>	<p>«Утверждаю» Зав. кафедрой Третьяк С.Н., канд. экон. наук, доцент «__» _____ 20__ г.</p>
<p>1. Факторы, определяющие значимость различных каналов коммуникации (ПК-2)</p>		
<p>2. Отчетность по реализации стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет» (ПК-6)</p>		
<p>3. Задание: У вас есть объявление с параметрами:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Расходы - 10 000 • Показов - 500 000 • Кликов - 1 000 • Конверсий - 50% (0,5 для расчетов) <p>Необходимо рассчитать параметры:</p> <ul style="list-style-type: none"> • CTR • CPC • CPA <p style="text-align: right;">(ПК-6)</p>		

Примечание. В каждом экзаменационном билете должны присутствовать вопросы, способствующих формированию у обучающегося всех компетенций по данной дисциплине.

3. Тестовые задания. Оценка по результатам тестирования.

Примерные задания теста

Компетпенция ПК-2

1. Совокупность применяемых компанией инструментов маркетинговых коммуникаций называют:
 - а) комплексом маркетинга;
 - б) рекламой;
 - в) комплексом стимулирования сбыта;
 - г) коммуникацией.
2. Для того чтобы довести до целевого рынка цели и стратегии коммуникации, следует преобразовать сообщение. Это означает:
 - а) кодирование;
 - б) разработку творческой стратегии;
 - в) передачу сообщения.
3. Для доставки сообщения до целевого рынка используют:
 - а) почтовую рассылку;
 - б) телефон;
 - в) электронные средства связи;
 - г) маркетинговые коммуникационные каналы;
4. На восприятие потребителем передаваемого коммуникатором сообщения влияют:
 - а) личные характеристики получателя, его опыт, информация;
 - б) используемый коммуникационный канал, содержание сообщения;
 - в) личные характеристики получателя, содержание сообщения, информация;
 - г) опыт получателя сообщения, содержание сообщения, канал коммуникации.
5. На формирование комплекса маркетинговых коммуникаций не влияет:
 - а) вид используемой стратегии (проталкивания или вытаскивания товара);
 - б) этап жизненного цикла товара;
 - в) бюджет, выделяемый на продвижение товаров (марок);
 - г) цель коммуникаций.
6. Разработка коммуникативной стратегии предполагает:
 - а) анализ целевого рынка и определение целей коммуникации;
 - б) разработку творческой идеи и стратегии;
 - в) выбор вида коммуникации и разработку сообщения;
 - г) выбор коммуникационного канала.

.....

.....

Компетенция ПК-6

1. Термин «миллайн» в рекламной практике означает...
 - а) критерий сравнения газетных тарифов при выборе средства рекламы;
 - б) критерий сравнения журнальных тарифов при выборе средств рекламы;
 - в) показатель эффективности рекламы в электронных СМИ;
 - г) «миллион» по-английски.
2. УТП – это:
 - а) выгодное предложение торговому партнёру;
 - б) оригинальный призыв, выделяющий товар из ряда ему подобных;
 - в) торговое предложение, обещающее уникальные преимущества партнёру;
 - г) оригинальное оформление рекламного обращения.
3. Рекламная идея – это:
 - а) творческая форма воплощения рекламной стратегии;
 - б) логика осуществления рекламной акции;
 - в) любая идея, возникшая у креатора;
 - г) замысел осуществления рекламной кампании.
4. Средство рекламы – это:
 - а) совокупность носителей рекламы, объединённых общей технологией доведения рекламного обращения до потребителя;
 - б) канал коммуникаций, используемый в рекламной деятельности;
 - в) медиасредство;
 - г) организации и люди, обеспечивающие доведение до потребителей рекламных обращений.
5. Рекламное обращение должно формироваться вокруг...
 - а) товара;
 - б) персонажа;
 - в) интересного сюжетного хода;
 - г) марки товара.
6. Реклама классифицируется в зависимости от содержания как:
 - а) коммерческая, воспитательная, общественная;
 - б) потребительская, социально-воспитательная, государственная, политическая;
 - в) информационная, увещательная, напоминающая;
 - г) реклама товара, фирмы, марки.
7. Метод определения бюджета рекламы считающейся наиболее полно соответствующим требованию достижения её максимальной эффективности:
 - а) «от имеющихся средств»;
 - б) «конкурентного паритета»;
 - в) «процент к объёму продаж»;
 - г) «целей и задач».
8. Правильная последовательность реакций объекта рекламы в схеме-формуле AIDA:
 - а) желание, интерес, внимание, действие;
 - б) интерес, желание, внимание, действие;
 - в) интерес, внимание, желание, действие;
 - г) внимание, интерес, желание, действие.

Полный комплект тестовых заданий в корпоративной тестовой оболочке АСТ размещен на сервере УИТ ДВГУПС, а также на сайте Университета в разделе СДО ДВГУПС (образовательная среда в личном кабинете преподавателя).

Соответствие между бальной системой и системой оценивания по результатам тестирования

устанавливается посредством следующей таблицы:

Объект оценки	Показатели оценивания результатов обучения	Оценка	Уровень результатов обучения
Обучающийся	60 баллов и менее	«Неудовлетворительно»	Низкий уровень
	74 – 61 баллов	«Удовлетворительно»	Пороговый уровень
	84 – 75 баллов	«Хорошо»	Повышенный уровень
	100 – 85 баллов	«Отлично»	Высокий уровень

4. Оценка ответа обучающегося на вопросы, задачу (задание) экзаменационного билета, зачета, курсового проектирования.

Оценка ответа обучающегося на вопросы, задачу (задание) экзаменационного билета, зачета

Элементы оценивания	Содержание шкалы оценивания			
	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
	Не зачтено	Зачтено	Зачтено	Зачтено
Соответствие ответов формулировкам вопросов (заданий)	Полное несоответствие по всем вопросам	Значительные погрешности	Незначительные погрешности	Полное соответствие
Структура, последовательность и логика ответа. Умение четко, понятно, грамотно и свободно излагать свои мысли	Полное несоответствие критерию.	Значительное несоответствие критерию	Незначительное несоответствие критерию	Соответствие критерию при ответе на все вопросы.
Знание нормативных, правовых документов и специальной литературы	Полное незнание нормативной и правовой базы и специальной литературы	Имеют место существенные упущения (незнание большей части из документов и специальной литературы по названию, содержанию и т.д.).	Имеют место несущественные упущения и незнание отдельных (единичных) работ из числа обязательной литературы.	Полное соответствие данному критерию ответов на все вопросы.
Умение увязывать теорию с практикой, в том числе в области профессиональной работы	Умение связать теорию с практикой работы не проявляется.	Умение связать вопросы теории и практики проявляется редко	Умение связать вопросы теории и практики в основном проявляется.	Полное соответствие данному критерию. Способность интегрировать знания и привлекать сведения из различных научных сфер
Качество ответов на дополнительные вопросы	На все дополнительные вопросы преподавателя даны неверные ответы.	Ответы на большую часть дополнительных вопросов преподавателя даны неверно.	1. Даны неполные ответы на дополнительные вопросы преподавателя. 2. Дан один неверный ответ на дополнительные вопросы преподавателя.	Даны верные ответы на все дополнительные вопросы преподавателя.

Примечание: итоговая оценка формируется как средняя арифметическая результатов элементов оценивания.

Оценка ответа обучающегося при защите курсовой работы/курсового проекта

Элементы оценивания	Содержание шкалы оценивания			
	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
Соответствие содержания КР/КП методике расчета (исследования)	Полное несоответствие содержания КР/КП поставленным целям или их отсутствие	Значительные погрешности	Незначительные погрешности	Полное соответствие
Качество обзора литературы	Работа в значительной степени не является самостоятельной	В значительной степени в работе использованы выводы, выдержки из других авторов без ссылок на них	В ряде случаев отсутствуют ссылки на источник информации	Полное соответствие критерию
Использование современных информационных технологий	Современные информационные технологии, вычислительная техника не были использованы	Современные информационные технологии, вычислительная техника использованы слабо. Допущены серьезные ошибки в расчетах	Имеют место небольшие погрешности в использовании современных информационных технологий, вычислительной техники	Полное соответствие критерию
Качество графического материала в КР/КП	Не раскрывают смысл работы, небрежно оформлено, с большими отклонениями от требований ГОСТ, ЕСКД и др.	Не полностью раскрывают смысл, есть существенные погрешности в оформлении	Не полностью раскрывают смысл, есть погрешность в оформлении	Полностью раскрывают смысл и отвечают ГОСТ, ЕСКД и др.
Грамотность изложения текста КР/КП	Много стилистических и грамматических ошибок	Есть отдельные грамматические и стилистические ошибки	Есть отдельные грамматические ошибки	Текст КР/КП читается легко, ошибки отсутствуют
Соответствие требованиям, предъявляемым к оформлению КР/КП	Полное не выполнение требований, предъявляемых к оформлению	Требования, предъявляемые к оформлению КР/КП, нарушены	Допущены незначительные погрешности в оформлении КР/КП	КР/КП соответствует всем предъявленным требованиям
Качество доклада	В докладе не раскрыта тема КР/КП, нарушен регламент	Не соблюден регламент, недостаточно раскрыта тема КР/КП	Есть ошибки в регламенте и использовании чертежей	Соблюдение времени, полное раскрытие темы КР/КП
Качество ответов на вопросы	Не может ответить на дополнительные вопросы	Знание основного материала	Высокая эрудиция, нет существенных ошибок	Ответы точные, высокий уровень эрудиции

Примечание: итоговая оценка формируется как средняя арифметическая результатов элементов оценивания.