

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
"Дальневосточный государственный университет путей сообщения"
(ДВГУПС)

УТВЕРЖДАЮ

Зав.кафедрой
(к302) Менеджмент

Третьяк С.Н., канд.
экон. наук, доцент



10.05.2024

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины **Интернет- маркетинг**

для направления подготовки 38.03.02 Менеджмент

Составитель(и): PhD, Калиновская Н.А.

Обсуждена на заседании кафедры: (к302) Менеджмент

Протокол от 11.04.2024г. № 3

Обсуждена на заседании методической комиссии по родственным направлениям и специальностям: Протокол

г. Хабаровск
2024 г.

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК РНС

__ ____ 2025 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025-2026 учебном году на заседании кафедры (к302) Менеджмент

Протокол от ____ 2025 г. № ____
Зав. кафедрой Третьяк С.Н., канд. экон. наук, доцент

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК РНС

__ ____ 2026 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2026-2027 учебном году на заседании кафедры (к302) Менеджмент

Протокол от ____ 2026 г. № ____
Зав. кафедрой Третьяк С.Н., канд. экон. наук, доцент

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК РНС

__ ____ 2027 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2027-2028 учебном году на заседании кафедры (к302) Менеджмент

Протокол от ____ 2027 г. № ____
Зав. кафедрой Третьяк С.Н., канд. экон. наук, доцент

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК РНС

__ ____ 2028 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2028-2029 учебном году на заседании кафедры (к302) Менеджмент

Протокол от ____ 2028 г. № ____
Зав. кафедрой Третьяк С.Н., канд. экон. наук, доцент

Рабочая программа дисциплины Интернет- маркетинг

разработана в соответствии с ФГОС, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 № 970

Квалификация **Бакалавр**

Форма обучения **очная**

ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Общая трудоемкость **6 ЗЕТ**

Часов по учебному плану	216	Виды контроля в семестрах:
в том числе:		экзамены (семестр) 7
контактная работа	88	зачёты (семестр) 6
самостоятельная работа	92	курсовые работы 7
часов на контроль	36	

Распределение часов дисциплины по семестрам (курсам)

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	6 (3.2)		7 (4.1)		Итого	
	Неделя		8			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	16	16	32	32
Практические	16	16	32	32	48	48
Контроль самостоятельной работы	4	4	4	4	8	8
Итого ауд.	32	32	48	48	80	80
Контактная работа	36	36	52	52	88	88
Сам. работа	36	36	56	56	92	92
Часы на контроль			36	36	36	36
Итого	72	72	144	144	216	216

1. АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1	<p>Сущность интернет-маркетинга и его отличие от цифрового (digital) маркетинга. Каналы интернет-маркетинга. Исследование потребителя в Интернет-маркетинге. Анализ брифа и ресурсов заказчика. Анкетирование и интервьюирование аудитории. Сбор данных с помощью веб-аналитики. Исследование конкурентов в сети интернет. Необходимость исследования конкурентов. Анализ конкурентов через Similar-Web. Анализ конкурентов в соцсетях с помощью Popsters. Анализ конкурентов вручную. Таргетированная и контекстная реклама. Цели и задачи таргетированной рекламы. Сущность контекстной рекламы. Контекстный таргетинг. Семантическое ядро. Таргетинг, трафик-бумеранг и ретаргетинг рекламы. Использование платного трафика в интернет-маркетинге. «Температура трафика» и выбор платформы для цифровой рекламы. Сегментирование аудитории и контента. Куки и пиксели. Оптимизация кампаний с платным трафиком. Генерация трафика на веб-сайт. Типы лендингов (страница захвата лидов и продающая страница). Формы создания продающей страницы (продающее письмо и продуктовая страница). Процесс написания продающего письма. Элементы успешных продуктовых страниц. Критерии оценки лендинга. Социальные сети в интернет-маркетинге. Цикл успеха в социальных сетях (социальное слушание; социальное влияние; установление полезных контактов; социальные продажи). Методика создания и ведения блога, способного положительно влиять на финансовые результаты. Организация работы со сторонними авторами. Написание заголовков, заинтересовывающих аудиторию. Организация аудита блога. Разработка идей для блог-постов. Использование блога для сотрудничества с лидерами мнений. Основы поискового маркетинга. Основные категории поисковых запросов. Анализ поисковых запросов. Оптимизация поискового трафика на популярных сайтах (теги, метаописания и URL). Привлечение роботов поисковых машин для оптимизации. Email-маркетинг. Типы маркетинговых писем и формирование календаря продвижения. Типы Email-кампаний и их сущность. Порядок написания и оформления электронного письма. Основные метрики рекламной аналитики.</p>
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Код дисциплины:	Б1.В.13
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Маркетинговые коммуникации
2.1.2	Цифровой маркетинг
2.1.3	Основы маркетинга
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Технологическая (проектно-технологическая) практика
2.2.2	Производственная преддипломная практика

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

ПК-4: Способен организовать документационное обеспечение деловых коммуникаций, экономического анализа и построения профессиональной карьеры персонала организации
Знать:
Подходы к организации документационного обеспечения деловых коммуникаций, экономического анализа и построения профессиональной карьеры
Уметь:
Уметь организовать документационное обеспечение деловых коммуникаций, экономического анализа и построения профессиональной карьеры
Владеть:
Способностью организовать документационное обеспечение деловых коммуникаций, экономического анализа и построения профессиональной карьеры
ПК-5: Способен управлять работами по созданию (модификации) и сопровождению информационных ресурсов
Знать:
Назначение, возможности, основные характеристики и классификацию методов и средств получения, хранения, переработки информации;
Уметь:
Обоснованно выбирать и использовать методы получения, хранения и переработки информации, адекватные средства программного и аппаратного обеспечения;
Владеть:
Навыками работы с компьютером и сетевыми инструментами как средствами управления информацией.
ПК-8: Способен разрабатывать и проводить корректировку стратегии развития бизнеса
Знать:

Методики разработки стратегии продвижения; особенности корректировки стратегии продвижения компании и ее продукта на рынок
Уметь:
Осуществлять анализ стратегии продвижения и проводить ее корректировку
Владеть:
Методами продвижения о компании и ее продукта на рынок; навыками оценки и корректировки стратегии продвижения

ПК-9: Способен анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компании в цифровой среде
Знать:
Знать взаимосвязи между функциональными стратегиями компании в цифровой среде
Уметь:
Уметь анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компании в цифровой среде
Владеть:
Владеть функциональными стратегиями компании в цифровой среде

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1.						
1.1	Тема 1. Сущность интернет-маркетинга и его отличие от цифрового (digital) маркетинга. Каналы интернет-маркетинга. /Лек/	6	2	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
1.2	Тема 2. Исследование потребителя в Интернет-маркетинге. Анализ брифа и ресурсов заказчика. Анкетирование и интервьюирование аудитории. Сбор данных с помощью веб-аналитики. Исследование конкурентов в сети интернет. Необходимость исследования конкурентов. Анализ конкурентов через Similar-Web. /Лек/	6	8	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
1.3	Тема 3. Таргетированная и контекстная реклама. Цели и задачи таргетированной рекламы. Сущность контекстной рекламы. Контекстный таргетинг. Семантическое ядро. Таргетинг, трафик-бумеранг и ретаргетинг рекламы. /Лек/	6	6	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
1.4	Тема 4. Использование платного трафика в интернет-маркетинге. «Температура трафика» и выбор платформы для цифровой рекламы. Сегментирование аудитории и контента. Куки и пиксели. Оптимизация кампаний с платным трафиком. Генерация трафика на веб-сайт. /Лек/	7	4	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
1.5	Тема 5. Типы лендингов (страница захвата лидов и продающая страница). Формы создания продающей страницы (продающее письмо и продуктовая страница). Процесс написания продающего письма. Элементы успешных продуктовых страниц. Критерии оценки лендинга. /Лек/	7	4	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	

1.6	Тема 6. Социальные сети в интернет-маркетинге. Цикл успеха в социальных сетях (социальное выслушивание; социальное влияние; установление полезных контактов; социальные продажи). Организация аудита блога. Разработка идей для блог-постов. Использование блога для сотрудничества с лидерами мнений. /Лек/	7	2	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
1.7	Тема 7. Основы поискового маркетинга. Основные категории поисковых запросов. Анализ поисковых запросов. Оптимизация поискового трафика на популярных сайтах (теги, метаописания и URL). Привлечение роботов поисковых машин для оптимизации. Email-маркетинг. Типы маркетинговых писем и формирование календаря продвижения. Типы Email-кампаний и их сущность. /Лек/	7	2	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
1.8	Тема 8. Основные метрики рекламной аналитики. /Лек/	7	4	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
Раздел 2.							
2.1	Тема 1. Сущность интернет-маркетинга и его отличие от цифрового (digital) маркетинга. Каналы интернет-маркетинга. /Пр/	6	2	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
2.2	Тема 2. Исследование потребителя в Интернет-маркетинге. Анализ брифа и ресурсов заказчика. Анкетирование и интервьюирование аудитории. Сбор данных с помощью веб-аналитики. Исследование конкурентов в сети интернет. Необходимость исследования конкурентов. Анализ конкурентов через Similar-Web. /Пр/	6	8	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
2.3	Тема 3. Таргетированная и контекстная реклама. Цели и задачи таргетированной рекламы. Сущность контекстной рекламы. Контекстный таргетинг. Семантическое ядро. Таргетинг, трафик-бумеранг и ретаргетинг рекламы. /Пр/	6	6	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
2.4	Тема 4. Использование платного трафика в интернет-маркетинге. «Температура трафика» и выбор платформы для цифровой рекламы. Сегментирование аудитории и контента. Куки и пиксели. Оптимизация кампаний с платным трафиком. Генерация трафика на веб-сайт. /Пр/	7	6	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	

2.5	Тема 5. Типы лендингов (страница захвата лидов и продающая страница). Формы создания продающей страницы (продающее письмо и продуктовая страница). Процесс написания продающего письма. Элементы успешных продуктовых страниц. Критерии оценки лендинга. /Пр/	7	6	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
2.6	Тема 6. Социальные сети в интернет-маркетинге. Цикл успеха в социальных сетях (социальное выслушивание; социальное влияние; установление полезных контактов; социальные продажи). Организация аудита блога. Разработка идей для блог-постов. Использование блога для сотрудничества с лидерами мнений. /Пр/	7	8	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
2.7	Тема 7. Основы поискового маркетинга. Основные категории поисковых запросов. Анализ поисковых запросов. Оптимизация поискового трафика на популярных сайтах (теги, метаописания и URL). Привлечение роботов поисковых машин для оптимизации. Email-маркетинг. Типы маркетинговых писем и формирование календаря продвижения. Типы Email-кампаний и их сущность. /Пр/	7	6	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
2.8	Тема 8. Основные метрики рекламной аналитики. /Пр/	7	6	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
Раздел 3.							
3.1	Самостоятельное изучение отдельных вопросов интернет-маркетинга /Ср/	6	20	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
3.2	Подготовка к семинарским занятиям /Ср/	6	16	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
3.3	Подготовка и написание курсовой работы /Ср/	7	36	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	
3.4	Подготовка к семинарским занятиям /Ср/	7	20		Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
Раздел 4.							
4.1	Подготовка к экзамену /Экзамен/	7	36	ПК-4 ПК-5 ПК-8 ПК-9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8	0	

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Размещены в приложении

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Перечень основной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Алексунин В.А., Родигина В.В.	Электронная коммерция и маркетинг в Интернете: учеб. пособие	Москва: Дашков и К, 2008,
Л1.2	Рыжикова Т.Н.	Аналитический маркетинг: что должен знать маркетинговый аналитик: учеб. пособие для вузов	Москва: Инфра-М, 2014,
Л1.3	Нетёсова О.Ю.	Информационные системы и технологии в экономике: учеб. пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2020,
Л1.4	Лунова Е.А., Реброва Н. П.	Цифровой маркетинг: Учебное пособие	Москва: Прометей, 2021, https://znanium.com/catalog/document?id=437349

6.1.2. Перечень дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Калужский М.Л.	Практический маркетинг: учеб. пособие для вузов	Санкт-Петербург: Питер, 2012,
Л2.2	Котлер Ф., Келлер К.Л.	Маркетинг. Менеджмент: учеб.	Санкт-Петербург: Питер, 2015,
Л2.3	Винарский Я. С., Гутгарц Р.Д.	Web-аппликации в интернет-маркетинге: проектирование, создание и применение: Практическое пособие	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019, http://znanium.com/catalog/document/?pid=1001357&id=359301

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Э1	Онлайн-библиотека образовательной платформы SKILLBOX MEDIA	https://skillbox.ru/media/marketing/ .
Э2	Электронный журнал Pressfeed.ru	https://news.pressfeed.ru/ .
Э3	Электронный сервис для автоматизации маркетинга Unisender	https://www.unisender.com/ru/ .
Э4	Электронный сервис сквозной аналитики, коллтрекинга и управления рекламой Calltouch	https://www.calltouch.ru/about/ .
Э5	Блог образовательной платформы НЕТОЛОГИЯ	https://netology.ru/blog/ .
Э6	Интернет-портал Sostav	https://www.sostav.ru/ .
Э7	Энциклопедия маркетинга «Записки маркетолога»	https://www.marketch.ru/ .
Э8	Маркетинговая платформа Roistat	https://roistat.com/ .

6.3 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.2 Перечень информационных справочных систем

7. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Оценочные материалы при формировании рабочих программ дисциплин (модулей)

Направление: 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль): Маркетинг

Дисциплина: Интернет- маркетинг

Формируемые компетенции:

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 объёме, 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	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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 сдаче зачета

Достигнутый уровень результата обучения	Характеристика уровня сформированности компетенций	Шкала оценивания
Пороговый уровень	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обнаружил на зачете всесторонние, систематические и глубокие знания учебно-программного материала; - допустил небольшие упущения в ответах на вопросы, существенным образом не снижающие их качество; - допустил существенное упущение в ответе на один из вопросов, которое за тем было устранено студентом с помощью уточняющих вопросов; - допустил существенное упущение в ответах на вопросы, часть из которых была устранена студентом с помощью уточняющих вопросов 	Зачтено
Низкий уровень	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - допустил существенные упущения при ответах на все вопросы преподавателя; - обнаружил пробелы более чем 50% в знаниях основного учебно-программного материала 	Не зачтено

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 обучающийся излагает материал, дает правильное определение основных понятий; затрудняется или отвечает не правильно на	Хорошо
Высокий	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	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
	Не зачтено	Зачтено	Зачтено	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	Обучающийся демонстрирует способность к самостоятельно-му применению знаний в выборе способа решения неизвестных или нестандартных заданий и при консультативной поддержке в части междисциплинарных
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

3. Тестовые задания. Оценка по результатам тестирования.

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			
	Неудовлетворительн	Удовлетворитель	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			
	Неудовлетворитель	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	Недостаточный анализ.	Отечественная литература.	Современная отечественная литература.	Новая отечественная и зарубежная литература.
Творческий характер КР/КП, степень самостоятельности в разработке	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.