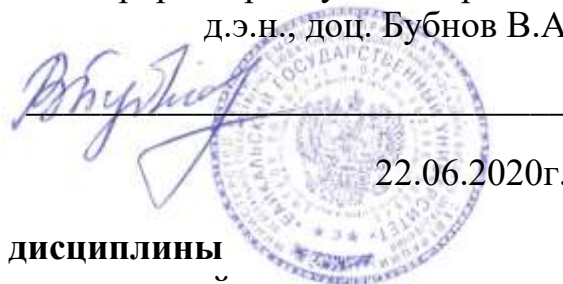


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
д.э.н., доц. Бубнов В.А



22.06.2020г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.В.1. Менеджмент коммуникаций

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль): Управление бизнесом (Русско-китайская программа двойного дипломирования)
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очная

Курс	2
Семестр	22
Лекции (час)	18
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	36
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	54
Курсовая работа (час)	
Всего часов	108
Зачет (семестр)	22
Экзамен (семестр)	

Иркутск 2020

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.02
Менеджмент.

Автор Н.В. Рубцова

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры
журналистики и маркетинговых технологий

Заведующий кафедрой И.Н. Демина

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2021

1. Цели изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Менеджмент коммуникаций» является формирование у слушателей знаний и умений в области управления коммуникациями, освоение приемов и методов маркетинговых коммуникаций их эффективного использования в современных условиях бизнес-окружения.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ПК-2	владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде
ПК-12	умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-2 владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде	З. знать виды межличностных, групповых и организационных коммуникаций У. уметь оценивать эффективность организационных коммуникаций Н. владеть навыками проектирования организационных коммуникаций
ПК-12 умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)	З. знать инструменты поддержки связи с деловыми партнерами У. уметь разработать программу коммуникаций, направленную на развитие организации Н. владеть навыками организации программы коммуникаций

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Вариативная часть.

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Маркетинг"

Дисциплины, использующие знания, умения, навыки, полученные при изучении данной: "Деловая коммуникация в межкультурной среде", "Сравнительный менеджмент и международный бизнес"

4. 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 дисциплины составляет 3 зач. ед., 108 часов.

Вид учебной работы	Количество часов
Контактная(аудиторная) работа	
Лекции	18
Практические (сем, лаб.) занятия	36
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	54
Всего часов	108

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
		22					
1.1	Роль и место коммуникаций в современном бизнесе	22	2	4	6		тест
1.1	Реклама как традиционный вид маркетинговых коммуникаций	22	2	4	6		тест
1.3	Создание рекламных сообщений в различных средствах размещения рекламы	22	2	4	6		тест
1.4	Эффективный промоушн	22	2	4	6		тест. контрольная работа
1.5	Интернет реклама	22	2	4	6		тест
1.6	PR (Связи с общественностью) как инструмент маркетинговых коммуникаций	22	2	6	6		тест
1.7	Медиапланирование	22	2	6	6		контрольная

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
							работа
1.8	Эффективность маркетинговых коммуникаций	22	4	4	12		задача
	ИТОГО		18	36	54		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1	Роль и место коммуникаций в современном бизнесе	Предпосылки возникновения, основные положения. Факторы, влияющие на выбор форм и средств маркетинговых коммуникаций. Процесс разработки программы маркетинговых коммуникаций: цели, основные этапы. Характер маркетинговых коммуникаций на разных этапах жизненного цикла товара. Российское законодательство о рекламе.
2	Реклама как традиционный вид маркетинговых коммуникаций	Реклама в СМИ. определение, характеристики, виды и структура рекламоносителей. Определение, характеристики, виды и структура рекламоносителей. Особенности рекламного сообщения для различных каналов коммуникации
3	Создание рекламных сообщений в различных средствах размещения рекламы	Модели рекламных сообщений. Основные структурные элементы рекламных сообщений
4	Эффективный промоушн	Место стимулирования сбыта в комплексе маркетинговых коммуникаций компании/ Определение понятия стимулирование сбыта. Типы и виды стимулирования. Характеристика основных инструментов стимулирования сбыта. Особенности мероприятий по стимулированию сбыта
5	Интернет реклама	Современное состояние и тенденции интернет среды. Предпосылки развития интернет как канала коммуникации. Возможности и угрозы интернет- коммуникаций.
6	PR (Связи с общественностью) как инструмент маркетинговых коммуникаций	Пресс-служба компании. Основные материалы для прессы. Планирование эффективной PR кампании. Методы и приемы PR. Особенности использования связей с общественностью.
7	Медиапланирование	Медиапланирование как эффективный маркетинговый инструмент/ Место медиапланирования в процессе планирования маркетинга. Медиа стратегия. Понятие. Виды. Этапы процесса разработки медиа-плана. Методы определения бюджета медиа-плана. Факторы, влияющие на размер рекламного бюджета.
8	Эффективность маркетинговых коммуникаций	Понятие, виды и аксиомы эффективности маркетинговых коммуникаций. Подходы к определению эффективности маркетинговых коммуникаций компании/ Методы оценки эффективности маркетинговых коммуникаций. Способы повышения эффективности маркетинговых коммуникаций.

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
1.1	Роль коммуникаций в системе современного маркетинга и менеджмента. Предпосылки возникновения, основные положения. Факторы, влияющие на выбор форм и средств маркетинговых коммуникаций. Процесс разработки программы маркетинговых коммуникаций: цели, основные этапы. Характер маркетинговых коммуникаций на разных этапах жизненного цикла товара. Российское законодательство о рекламе.
1.1	Реклама как традиционный вид маркетинговых коммуникаций. Создание маркетинговых сообщений в печатных СМИ. Рекламное сообщение. Структура рекламного текста. Особенности производства печатной рекламы.
1.3	Стимулирование сбыта. Организация промоушен-мероприятий. Цели и задачи мероприятий по стимулированию сбыта. Планирование промо-мероприятий. Тактика проведения промо-мероприятий. Требования к организации, аспекты успеха и основные ошибки при проведении мероприятий по стимулированию сбыта. Мерчандайзинг как неотъемлемый элемент коммуникации в торговой точке. Понятие и основные задачи мерчандайзинга в розничной торговле. Направления работы службы мерчандайзинга. Основные правила и принципы мерчандайзинга. Обонятельный мерчандайзинг. Планировка магазина и торговое оборудование как элементы мерчандайзинга
1.4	Коммуникации с использованием интерактивного маркетинга. CRM-управление взаимоотношениями. Этапы персональной продажи. Каналы и формы персональной продажи. Стратегии организации продавцов. Функции управления продавцами. Параметры планирования численности продавцов. Тенденции в области персональных продаж
1.5	Связи с общественностью. PR как эффективный инструмент маркетинговой коммуникации компании. Пресс-служба компании. Основные материалы для прессы. Планирование эффективной PR кампании. Методы и приемы PR. Особенности использования связей с общественностью.
1.6	Интернет коммуникации. Интернет как коммуникативная среда. Возможности и угрозы. Современное состояние и тенденции интернет среды. Предпосылки развития интернет как канала коммуникации. Возможности и угрозы интернет-коммуникаций. Инструменты интернет коммуникаций
1.7	Новые методы привлечения внимания потребителей. Причины снижения эффективности традиционных видов маркетинговых коммуникаций. Характеристика новых видов и форм маркетинговых коммуникаций, примеры из практики российских и зарубежных компаний..
1.8	Медиапланирование. Задачи медиапланирования в рамках стратегии коммуникаций компании. Виды и характеристика медиапланов. Структура документа. Варианты медиастратегий, примеры из практики российских и зарубежных компаний. Разработка собственного медиаплана.
	Эффективность маркетинговых коммуникаций. Подходы к определению эффективности маркетинговых коммуникаций компании и их практическое использование

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1.1. Роль и место коммуникаций в современном бизнесе	ПК-12	З.знать инструменты поддержки связи с деловыми партнерами	тест	За каждый правильный ответ 1 балла (10)
2		ПК-2	З.знать виды межличностных, групповых и организационных коммуникаций	тест	За каждый правильный ответ 1 балла (10)
3	1.3. Создание рекламных сообщений в различных средствах размещения рекламы	ПК-2	З.знать виды межличностных, групповых и организационных коммуникаций	тест	За каждый правильный ответ 1 балла (10)
4	1.4. Эффективный промоушн	ПК-12	У.уметь разработать программу коммуникаций, направленную на развитие организации	контрольная работа	Полностью решенная задача 10 баллов, частично или нерешенная – 0 баллов (10)
5		ПК-2	З.знать виды межличностных, групповых и организационных коммуникаций	тест	За каждый правильный ответ 1 балла (10)
6	1.5. Интернет реклама	ПК-12	З.знать инструменты поддержки связи с деловыми партнерами	тест	За каждый правильный ответ 1 балла (10)
7	1.6. PR (Связи с общественностью) как инструмент маркетинговых коммуникаций	ПК-12	З.знать инструменты поддержки связи с деловыми партнерами	тест	За каждый правильный ответ 1 балл (10)
8	1.7. Медиапланирование	ПК-2	Н.владеть навыками проектирования организационных коммуникаций	контрольная работа контрольная работа 1	Полностью выполненное задание 10 баллов, частично или невыполненное – 0 баллов (10)
9		ПК-12	Н.владеть навыками организации программы	контрольная работа контрольная работа 2	Полностью выполненное задание 10

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			коммуникаций		баллов, частично или невыполненное – 0 баллов (10)
10	1.8. Эффективность маркетинговых коммуникаций	ПК-2	У.уметь оценивать эффективность организационных коммуникаций	задача	Полностью решенная задача 10 баллов, частично или нерешенная – 0 баллов (10)
				Итого	100

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Зачет в семестре 22.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: 20 тестовых вопросов, за каждый правильный ответ 2 балла.

Компетенция: ПК-12 умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)

Знание: знать инструменты поддержки связи с деловыми партнерами

1. Эффективность маркетинговых коммуникаций

Компетенция: ПК-2 владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде

Знание: знать виды межличностных, групповых и организационных коммуникаций

2. PR как эффективный инструмент маркетинговой коммуникации компании. Пресс-служба компании

3. Бюджет медиа-плана: основные методы формирования, достоинства и недостатки

4. Законодательство о рекламе: отечественная и зарубежная практика

5. Интерактивные методы маркетинговых коммуникаций: особенности использования

6. Интернет как средство маркетинговых коммуникаций: методы представления маркетингового сообщения в сети Интернет

7. Коммерческие переговоры и организация торговой презентации на выставке

8. Креативный подход в маркетинговых коммуникациях: теория и практика

9. Маркетинговые коммуникации для создания эффективной системы CRM

10. Медиа-планирование в процессе планирования маркетинговых коммуникаций

11. Наружная реклама и ее особенности
12. Недобросовестная и недостоверная реклама: борьба коммерции и этики
13. Организация эффективной промоушн - акции: ключевые аспекты успеха
14. Отечественное и зарубежное законодательства о рекламе: точки соприкосновения и отличительные черты
15. Персональные продажи: этапы, особенности и виды взаимодействия с клиентом
16. Печатная реклама и особенности ее использования
17. Планирование работы отдела по работе с клиентами
18. Проблема оценки эффективности маркетинговых коммуникаций, методы оценки
19. Прямой маркетинг: сущность, средства, методы, особенности
20. Содержание и соотношение понятий «маркетинг взаимоотношений», «директ-маркетинг» и «маркетинг баз данных»
21. Создание эффективной PR-кампании
22. Состояние и специфика отечественного рынка маркетинговых коммуникаций
23. Стимулирование сбыта: основные средства, условия использования
24. Телевизионная и радиореклама: сравнение, достоинства и недостатки, особенности использования в России
25. Типичные стратегии медиа-плана. Комплексный подход к медиа-планированию
26. Традиции и современность в использовании маркетинговых коммуникаций

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Полностью решенная задача 30 баллов, частично или нерешенная – 0 баллов.

Компетенция: ПК-12 умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)

Умение: уметь разработать программу коммуникаций, направленную на развитие организации

Задача № 1. оцените экономическую эффективность коммуникации

Задача № 2. рассчитайте эффект рекламирования

Компетенция: ПК-2 владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде

Умение: уметь оценивать эффективность организационных коммуникаций

Задача № 3. оцените рекламный эффект

Задача № 4. оцените эффективность коммуникации

Задача № 5. рассчитайте экономическую эффективность рекламы

Задача № 6. сделайте расчет экономической эффективности рекламы

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Полностью выполненное задание 30 баллов, частично или невыполненное – 0 баллов.

Компетенция: ПК-12 умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на

развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)

Навык: владеть навыками организации программы коммуникаций

Задание № 1. оцените канал коммуникации

Задание № 2. разработайте план промоушн

Компетенция: ПК-2 владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде

Навык: владеть навыками проектирования организационных коммуникаций

Задание № 3. дайте характеристику каналу продвижения

Задание № 4. составьте план рекламной кампании

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
**«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «БГУ»)**

Направление - 38.03.02 Менеджмент
Профиль - Управление бизнесом
(Русско-китайская программа двойного
дипломирования)
Кафедра журналистики и маркетинговых
технологий
Дисциплина - Менеджмент
коммуникаций

БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. оцените экономическую эффективность коммуникации (30 баллов).
3. оцените канал коммуникации (30 баллов).

Составитель _____ Н.В. Рубцова

Заведующий кафедрой _____ И.Н. Демина

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

1. Романов А. А. Андрей Александрович, Поляков В. А. Владимир Александрович, Синяева И. М. Инга Михайловна Маркетинговые коммуникации. учебник для вузов. рек. УМО вузов России по образованию в обл. маркетинга/ А. А. Романов, И. М. Синяева, В. А. Поляков.- М.: Вузовский учебник, 2012.-383 с.
2. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг. рек. Сов. М-ва РФ по образоват. программе. Market-driven management. 2-е изд./ Ж.-Ж. Ламбен, Р. Чумпитас, И. Шулинг.- СПб.: Питер, 2010
3. [Мазилкина Е.И. Маркетинговые коммуникации \[Электронный ресурс\] : учебно-практическое пособие / Е.И. Мазилкина. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2016. — 256 с. — 978-5-394-01865-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/57161.html>](http://www.iprbookshop.ru/57161.html)

б) дополнительная литература:

1. Голубкова Е. Н. Евгения Никитична Маркетинговые коммуникации. допущено УМО по образованию в обл. экономики и экономической теории. учеб. [для вузов]. 3-е изд., перераб. и доп./ Е. Н. Голубкова.- М.: Дело и сервис, 2011.-330 с.
2. Бузин В. Н., Бузина Т. С. Медиапланирование. теория и практика/ В.Н. Бузин.- Москва: Юнити-Дана, 2015.-492 с.
3. Гундарин М. В. Теория и практика связей с общественностью: основы медиа-рилейшнз. учеб. пособие для вузов. рек. Гос. ун-том - Высшей школы экономики, Ин-т коммуникационного менеджмента. 2-е изд., испр. и доп./ М. В. Гундарин.- М.: ФОРУМ, 2011.-311 с.
4. Рубцова Н.В. Менеджмент коммуникаций в сервисных организациях.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009.- 110 с.
5. [Управление маркетинговыми коммуникациями \[Электронный ресурс\] : учебно-методическое пособие \(для студентов III курса факультета международного бизнеса, обучающихся по направлениям подготовки «Менеджмент», профили «Маркетинг», «Международный менеджмент», «Реклама и связи с общественностью»\) / . — Электрон. текстовые данные. — Омск: Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, 2016. — 98 с. — 978-5-7779-1980-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/59666.html>](http://www.iprbookshop.ru/59666.html)

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: <http://bgu.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
- КиберЛенинка, адрес доступа: <http://cyberleninka.ru>. доступ круглосуточный, неограниченный для всех пользователей, бесплатное чтение и скачивание всех научных публикаций, в том числе пакет «Юридические науки», коллекция из 7 журналов по правоведению
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU, адрес доступа: <http://elibrary.ru/>. доступ к российским журналам, находящимся полностью или частично в открытом доступе при условии регистрации
- Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: <https://www.iprbookshop.ru>. доступ неограниченный

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области экономической теории, маркетинга, менеджмента.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин: (в часы консультаций, предусмотренные учебным планом);
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий).

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;
- написание рефератов, докладов;
- подготовка к семинарам;
- выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплин и др.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

- MS Office,

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

В учебном процессе используется следующее оборудование:

- Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,
- Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения,
- Мультимедийный класс,
- Научно-исследовательская студенческая лаборатория исследования рынков и проблем управления,
- Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий