

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шуматов Валентин Борисович

Должность: Ректор

Дата подписания: 06.12.2023 08:55:51

Уникальный программный ключ:

1cef78fd73d75dc6ecf72fe1eb94fee587a2985d2657b784eec019b78a794cb4

Федеральное государственное образовательное учреждение
высшего образования

«Тихоокеанский государственный медицинский университет»

Министерства здравоохранения Российской Федерации

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор

/Л.В. Транковская/

«31» марта 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДЭ.01.02 МАРКЕТИНГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПСИХОЛОГА

(наименование учебной дисциплины)

Направление подготовки (специальность)	37.04.01 Психология
Уровень подготовки	Магистратура
Направленность подготовки	Психологическое консультирование
Сфера профессиональной деятельности	03 Социальное обслуживание (в сфере организации системы психологического сопровождения представителей социально уязвимых слоев населения; оказание психологической помощи отдельным лицам (клиентам), попавшим в трудную жизненную ситуацию)
Форма обучения	очная
Срок освоения ОПОП	2 года
Институт/кафедра	Общепсихологических дисциплин

Владивосток, 2023

При разработке рабочей программы дисциплины (модуля) **Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога** в основу положены:

1) ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 37.04.01 Психология утвержденный Министерством высшего образования и «29» июля 2020 г. № 841 науки Российской Федерации

2) Учебный план по направлению подготовки/специальности 37.04.01 Психология (уровень магистратуры), направленности Психологическое консультирование в сфере социального обслуживания (в сфере организации системы психологического сопровождения представителей социально уязвимых слоев населения; оказание психологической помощи отдельным лицам (клиентам), попавшим в трудную жизненную ситуацию) утвержденный ученым советом ФГБОУ ВО ТГМУ Минздрава России «17» февраля 2023 г., Протокол № 7/22-23.

Рабочая программа дисциплины **Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога** разработана авторским коллективом кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ ВО ТГМУ Минздрава России, под руководством заведующего доктором экономических наук, профессора Черной И. П.

Разработчики:

Зав. кафедрой экономики и менеджмента

Д.эконом.н., профессор

Черная И.П.

(занимаемая должность)

(ученая степень, ученое звание)

(Ф.И.О.)

2. ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

2.1. Цель и задачи освоения дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога

Цель освоения учебной дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога состоит в формировании глубоких теоретических и практических знаний, умений и навыков использования научных основ маркетинга в практической деятельности психолога, применения системных маркетинговых инструментов для удовлетворения потребностей как отдельно взятой личности, так и общества в целом, достижения целей хозяйствующего субъекта на рынке с учетом последних достижений в области маркетинга.

При этом задачами дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога, являются:

- ознакомление магистрантов с современными концепциями маркетинга для использования в деятельности психолога;
- приобретение практические навыки анализа рынков, сегментирования, управления портфелем услуг, ценообразования, продвижения продуктов деятельности психолога;
- приобретение практических навыков использования технологии разработки и реализации маркетинговых стратегий в деятельности психолога;
- формирование умений и навыков рациональной расстановки кадров, распределения обязанностей, установление связей между подсистемами и управление этими связями в деятельности психолога.

2.2. Место учебной дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога в структуре основной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки/специальности 37.04.01 Психология (уровень магистратуры), направленности Психологическое консультирование в сфере социального обслуживания (в сфере организации системы психологического сопровождения представителей социально уязвимых слоев населения; оказание психологической помощи отдельным лицам (клиентам), попавшим в трудную жизненную ситуацию).

2.2.1. Дисциплина Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога относится к элективным дисциплинам.

2.2.2. Для изучения дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога необходимы следующие знания, умения и навыки, сформированные в рамках изучения обучающимся теории менеджмента на уровне программ бакалавриата или специалитета

а) знать:

- научные основы менеджмента: школы, концепции, подходы;
- функции, принципы и методы управления;

б) уметь:

- самостоятельно работать с учебной, научной и справочной литературой, делать обобщающие выводы, необходимые для решения профессиональных задач психолога;
- использовать основы системного и ситуационного подходов к принятию управленческого решения для достижения стратегических и тактических целей;

в) владеть:

- навыками использования концепций и теории лидерства и мотивации;
- навыками формирования цели и задач организации и выбора инструментов управления.

2.3. Требования к результатам освоения дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога

Освоение дисциплины Психологическая помощь в экстремальных и кризисных ситуациях направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Индикаторы достижения установленных универсальных компетенций

Наименование категории (группы) универсальных компетенций	Код и наименование универсальной компетенции выпускника	Индикаторы достижения универсальной компетенции
Системное и критическое мышление	УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	ИДК.УК-1 ₁ - осуществляет поиск и интерпретирует профессиональные проблемные ситуации ИДК.УК-1 ₂ - определяет источники информации для критического анализа профессиональных проблемных ситуаций

Индикаторы достижения профессиональных компетенций

03.008 Профессиональный стандарт «Психолог-консультант» приказ Минтруда и социального развития № 537н от 14.09.2022			
А/6. Оказание консультационной психологической помощи населению и трудовым коллективам			
Тип задач профессиональной деятельности			
Трудовая функция	Наименование категории (группы) профессиональных компетенций	Код и наименование общепрофессиональной компетенции выпускника	Индикаторы достижения общепрофессиональной компетенции
А/02.6 Подготовка к проведению мероприятий психологического консультирования населения и трудовых коллективов А/03.6 Проведение мероприятий по оказанию консультационной психологической помощи населению и трудовым коллективам	Организационно-управленческий	ПК-3. Способен управлять оказанием услуг психологического консультирования населению и трудовым коллективам	ИДК.ПК-3 ₂ - выявляет и анализирует информацию необходимую для распределения задач по выполнению мероприятий психологического консультирования между подразделениями и работниками ИДК.ПК-3 ₃ - осуществлять управленческую деятельность, принимать управленческие решения распределения задач по выполнению мероприятий психологического консультирования между подразделениями и работниками

03.008 Профессиональный стандарт «Психолог в социальной сфере» приказ Минтруда и социального развития № 682н от 18.11.2013			
А/7. Организация и предоставление психологических услуг лицам разных возрастов и социальных групп			
Тип задач профессиональной деятельности			
Трудовая функция	Наименование категории (группы) профессиональных компетенций	Код и наименование общепрофессиональной компетенции выпускника	Индикаторы достижения общепрофессиональной компетенции
А/04.7 Организация психологического сопровождения и психологической помощи представителям социально уязвимых слоев населения (клиентам)	Организационно-управленческий	ПК-3. Способен управлять оказанием услуг психологического консультирования населению и трудовым коллективам	ИДК.ПК-3 ₂ - выявляет и анализирует информацию необходимую для распределения задач по выполнению мероприятий психологического консультирования между подразделениями и работниками ИДК.ПК-3 ₃ - осуществлять управленческую деятельность, принимать управленческие решения распределения задач по выполнению мероприятий психологического консультирования между подразделениями и работниками

2.4. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

2.4.1. Профиль и сфера профессиональной деятельности выпускника. Направленность Психологическое консультирование в сфере социального обслуживания (в сфере организации системы психологического сопровождения представителей социально уязвимых слоев населения; оказание психологической помощи отдельным лицам (клиентам), попавшим в трудную жизненную ситуацию). Выпускники могут осуществлять профессиональную деятельность в других областях и сферах профессиональной деятельности при условии соответствия уровня их образования и полученных компетенций требованиям к квалификации работника.

2.4.2 Задачи профессиональной деятельности выпускников.

В рамках освоения ООП ВО выпускники готовятся к решению задач профессиональной деятельности следующих типов:

1. Психодиагностическая;
2. Консультативный и психотерапевтический
3. Организационно-управленческая;
4. Научно-исследовательская.

При каждом типе задач профессиональной деятельности выпускников определены следующие виды задач.

Тип: Психодиагностический.

Вид: Диагностика личности и психических явлений.
 Тип: Консультативный и психотерапевтический.
 Вид: Психологическая помощь и психологическое вмешательство.
 Тип: Организационно-управленческий.
 Вид: Аналитические, административные.
 Тип: Научно-исследовательский.
 Вид: Аналитические, демонстрационные.

2.4.3 Виды профессиональной деятельности, на основе формируемых при реализации дисциплины (модуля) компетенций:

3. Организационно-управленческая

3. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

3.1. Объем дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога и виды учебной работы

Вид учебной работы	Всего часов/ зачетных единиц	Семестр
		№ 1 часов
1	2	3
Аудиторные занятия (всего), в том числе:	62	62
Лекции (Л)	14	14
Практические занятия (ПЗ)	48	48
Самостоятельная работа студента (СРС), в том числе:	46	46
Подготовка к занятиям (ПЗ)	26	26
Подготовка к текущему контролю (ПТК)	10	10
Подготовка к промежуточному контролю (ППК)	10	10
Вид промежуточной аттестации	зачет (з)	3
ИТОГО: Общая трудоемкость	час.	108
	ЗЕТ	3

3.2.1. Разделы учебной дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога и компетенции, которые должны быть освоены при их изучении

п/ №	№ компетенции	Наименование раздела учебной дисциплины	Содержание раздела в дидактических единицах (темы разделов)
1	2	3	4
1.	УК-1; ПК-3	Понятие и основные концепции маркетинга	Понятие маркетинга. Роль маркетинга в деятельности психолога. Структурно-функциональная модель маркетинга. Понятие рынка и товара/услуги. Концепция совершенствования товара. Концепция интенсификации коммерческих усилий. Концепция социально-этичного маркетинга. Концепция маркетинговых отношений. Концепция холистического маркетинга. Развитие моделей маркетинга 1.0. – 5.0.
2.	УК-1; ПК-3	Анализ рынка и маркетинговые исследования в деятельности психолога	Субъекты рынка. Жизненный цикл рынка и темпы его роста. Эластичность спроса на рынке. Тип, масштаб и структура конкуренции. Емкость рынка и рыночные сектора. Степень и показатели консолидации рынка. Модель пяти конкурентных сил М. Портера. Профиль конкуренции. Матрица BCG. Цели

			маркетинговых исследований. Основные методы маркетинговых исследований, их особенности и условия использования в деятельности психолога.
3.	УК-1; ПК-3	Разработка маркетингового комплекса услуг в деятельности психолога	Сегментирование рынка. Целевой сегмент. Стратегии сегментирования. Методика позиционирования услуги. Комплекс услуги как товара в деятельности психолога. Основные и вспомогательные товары и услуги. Управление портфелем услуг. Механизмы установления цены в деятельности психолога.
4.	УК-1; ПК-3	Организация сбыта и маркетинговые коммуникации в деятельности психолога	Каналы сбыта. Длина канала сбыта. Анализ альтернативных каналов сбыта. Специфика взаимодействия с потребителями услуги. CRM-система. Маркетинговые коммуникации и их эффективность. Реклама понятие, виды, функции. Рекламные носители и применение рекламы в деятельности психолога. Каналы сбыта. Длина канала сбыта. Анализ альтернативных каналов сбыта. Специфика взаимодействия с потребителями услуги.. Связи с общественностью в деятельности психолога. Используемые методы связи с общественностью. Новостные поводы и их подача в СМИ. Имидж руководителя и организации.

3.2.2. Разделы учебной дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога, виды учебной деятельности и формы контроля

№	№ семестра	Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу студентов (в часах)						Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)
			Л	ЛР	ПЗ	СРС	Конс.	всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1.	1	Понятие и основные концепции маркетинга	3	0	12	10	0	25	Тесты, дискуссия
2.	1	Анализ рынка и маркетинговые исследования в деятельности психолога	3	0	12	12	0	27	Тесты, практические задания, дискуссия
3.	1	Разработка маркетингового комплекса услуг в деятельности психолога	4	0	12	12	0	28	Тесты, практические задания, дискуссия

4.	1	Организация сбыта и маркетинговые коммуникации в деятельности психолога	4	0	12	12	0	28	Тесты, практические задания, дискуссия
ИТОГО:			14	0	48	46	0	108	

3.2.3. Название тем лекций и количество часов по семестрам изучения учебной дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога

п/№	Название тем лекций учебной дисциплины (модуля)	Часы
1	2	3
1 семестр		
I. Понятие и основные концепции маркетинга		
1.	Маркетинг и его роль в деятельности психолога.	1
2.	Основные концепции современного маркетинга	2
II. Анализ рынка и маркетинговые исследования в деятельности психолога		
3.	Рынок и его основные характеристики.	1
4.	Маркетинговые исследования в деятельности психолога	2
III. Разработка маркетингового комплекса услуг в деятельности психолога		
5.	Комплекс услуг психолога как маркетинговый продукт	2
6.	Ценообразование на услуги психолога	2
IV. Организация сбыта и маркетинговые коммуникации в деятельности психолога		
7.	Организация сбыта маркетинговые коммуникации в деятельности психолога	2
8.	Маркетинговые коммуникации в деятельности психолога	2
Итого часов в семестре в деятельности психолога		14
Всего часов		14

3.2.4. Название тем практических занятий и количество часов по семестрам изучения учебной дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога

п/№	Название тем практических занятий учебной дисциплины (модуля)	Часы
1	2	3
1 семестр		
I. Понятие и основные концепции маркетинга		
9.	Маркетинг и его роль в деятельности психолога.	6
10.	Основные концепции современного маркетинга	6
II. Анализ рынка и маркетинговые исследования в деятельности психолога		
11.	Рынок и его основные характеристики.	6
12.	Маркетинговые исследования в деятельности психолога	6
III. Разработка маркетингового комплекса услуг в деятельности психолога		
13.	Комплекс услуг психолога как маркетинговый продукт	6
14.	Ценообразование на услуги психолога	6
IV. Организация сбыта и маркетинговые коммуникации в деятельности психолога		
15.	Организация сбыта маркетинговые коммуникации в деятельности психолога	6
16.	Маркетинговые коммуникации в деятельности психолога	6
Итого часов в семестре в деятельности психолога		48
Всего часов		48

3.3. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТА

3.3.1. Виды СРС

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Виды СРС	Всего часов
1	3	4	5
1 семестр			
I. Понятие и основные концепции маркетинга			
1.	Маркетинг и его роль в деятельности психолога.	Работа с литературой, подготовка к занятиям. Выполнение тестовых заданий. Подготовка к дискуссии. Подготовка к текущему контролю.	5
2.	Основные концепции современного маркетинга	Работа с литературой, подготовка к занятиям. Выполнение тестовых заданий. Подготовка к дискуссии. Подготовка к текущему контролю.	5
II. Анализ рынка и маркетинговые исследования в деятельности психолога			
3.	Рынок и его основные характеристики.	Работа с литературой, подготовка к занятиям. Выполнение ситуационных задач и тестовых заданий. Подготовка к дискуссии. Подготовка к текущему контролю.	6
4.	Маркетинговые исследования в деятельности психолога	Работа с литературой, подготовка к занятиям. Выполнение ситуационных задач и тестовых заданий. Подготовка к дискуссии. Подготовка к текущему контролю.	6
III. Разработка маркетингового комплекса услуг в деятельности психолога			
5.	Комплекс услуг психолога как маркетинговый продукт	Работа с литературой, подготовка к занятиям. Выполнение ситуационных задач и тестовых заданий. Подготовка к дискуссии. Подготовка к текущему контролю.	6
6.	Ценообразование на услуги психолога	Работа с литературой, подготовка к занятиям. Выполнение ситуационных задач и тестовых заданий. Подготовка к дискуссии. Подготовка к текущему контролю.	6
IV. Организация сбыта и маркетинговые коммуникации в деятельности психолога			
7.	Организация сбыта маркетинговые коммуникации в деятельности психолога	Работа с литературой, подготовка к занятиям. Выполнение ситуационных задач и тестовых заданий. Подготовка к дискуссии. Подготовка к текущему контролю.	6
11	Маркетинговые коммуникации в деятельности психолога	Работа с литературой, подготовка к занятиям. Выполнение ситуационных задач и тестовых заданий. Подготовка к дискуссии. Подготовка к текущему контролю.	6
Итого часов в семестре			46
Всего часов			46

3.3.2. Контрольные вопросы к зачету Приложение 1

3.4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ Б1.В.ДЭ.01.02 МАРКЕТИНГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПСИХОЛОГА

3.4.1. Виды контроля и аттестации, формы оценочных средств

№ п/п	№ семестра	Виды контроля	Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Оценочные средства		
				Форма	Кол-во вопросов в задании	Кол-во независимых вариантов
1	2	3	4	5	6	7
1.	1	Текущий	Понятие и основные концепции маркетинга	Тест Дискуссии	6 3	2 1
2.	1	Текущий	Анализ рынка и маркетинговые исследования в деятельности психолога	Тест Практические задания Дискуссии	6 2 3	2 2 1
3.	1	Текущий	Разработка маркетингового комплекса услуг в деятельности психолога	Тест Практические задания Дискуссии	6 2 3	2 2 1
4.	1	Текущий	Организация сбыта и маркетинговые коммуникации в деятельности психолога	Тест Практические задания Дискуссии	6 2 3	2 2 1
5.	1	Промежуточный	Понятие и основные концепции маркетинга	Вопросы для собеседования	2	4
6.	1	Промежуточный	Анализ рынка и маркетинговые исследования в деятельности психолога	Вопросы для собеседования	2	4
7.	1	Промежуточный	Разработка маркетингового комплекса услуг в деятельности психолога	Вопросы для собеседования	2	4
8.	1	Промежуточный	Организация сбыта и маркетинговые коммуникации	Вопросы для собеседования	2	4

			в деятельности психолога			
--	--	--	--------------------------	--	--	--

3.4.2. Примеры оценочных средств:

для текущего контроля (ТК)	Темы для дискуссии (Приложение 4)
	Тестовые задания (Приложение 3)
	Практические задания (Приложение 2)
для промежуточной аттестации (ПА)	Контрольные вопросы к зачету (Приложение 1)

3.5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ Б1.В.ДЭ.01.02 МАРКЕТИНГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПСИХОЛОГА

3.5.1. Основная литература

п/№	Наименование	Автор (ы)	Год, место издания	Кол-во экземпляров	
				в библиотеке	на кафедре
1	2	3	4	7	8
1.	Маркетинг: учебник и практикум для вузов	под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова.	2023, М.: Издательство Юрайт, URL: https://urait.ru/bcode/531182	Неогр.д.	-
2.	Маркетинговые исследования и ситуационный анализ: учебник и практикум для вузов	Карасев, А. П.	2023, М.: Издательство Юрайт, URL: https://urait.ru/bcode/511401	Неогр.д.	-
3.	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник и практикум для вузов	под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна.	2023, М.: Издательство Юрайт, URL: https://urait.ru/bcode/512019	Неогр.д.	-

3.5.2. Дополнительная литература

п/№	Наименование	Автор (ы)	Год, место издания	Кол-во экземпляров	
				в библиотеке	на кафедре
1	2	3	4	7	8
1.	Маркетинговый анализ: инструментарий и кейсы: учебник. – 5-е изд.	под ред. Л. С. Латышовой.	2023, М.: Дашков и К°, URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=697013	Неогр.д.	-
2.	Маркетинговый анализ: учебник	Шевченко, Д. А.	2022. М.: Директ-Медиа, URL: https://biblioclub.ru/index.php?page	Неогр.д.	-

			e=book&id=688 900		
3.	Создание коммерческого предложения: учебник	Шевченко, Д. А.	2022. М.: Директ-Медиа, URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=686479	Неогр.д.	-

3.5.3 Интернет-ресурсы.

Базовые интернет-ресурсы БиЦ

1. ЭБС «Консультант студента» <http://studmedlib.ru>
2. ЭБС «Университетская библиотека online» <http://www.biblioclub.ru/>
3. ЭБС «Юрайт» <http://www.biblio-online.ru;>
4. Электронные каталоги библиотеки ФГБОУ ВО ТГМУ Минздрава России ТГМУ <http://lib.vgmu.ru/catalog/>
5. Медицинская литература <http://www.medbook.net.ru/>

Дополнительные интернет-ресурсы БиЦ

1. Электронная библиотечная система «Букап» <http://books-up.ru/>
2. Электронная библиотека авторов ТГМУ в Электронной библиотечной системе «Рукопт»
3. Электронно-библиотечная система elibrary (подписка) <http://elibrary.ru/>
4. ЭБС «Лань» <http://www.e.lanbook.ru>
5. БД Scopus <https://www.scopus.com>

Ресурсы открытого доступа

1. Cyberleninka <https://cyberleninka.ru/>
2. НОРА — «Национальный агрегатор открытых репозиторий российских университетов» <https://openrepository.ru/uchastniki>
3. ГИС «Национальная электронная библиотека» НЭБ с виртуальным читальным залом диссертаций РГБ <https://rusneb.ru/>
4. PubMed <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed>
5. Freedom Collection издательства Elsevier <http://www.sciencedirect.com/>.

3.6. Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога Имеется достаточное количество специальных помещений для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления информации большой аудитории.

Учебная аудитория № 29-005 «Аудитория групповой работы», адрес: 690002, Приморский край, г. Владивосток, пр-кт, Океанский, д. 165, (литера А, S=63,0 кв.м, № 8 на плане 9 этажа, оборудование: комплект мебели преподавательский – 1 шт., комплект учебной мебели на 32 посадочных места; мультимедийное оборудование «SHARP»-1 шт., доска магнитно-маркерная (настенная), – 1 шт.; флипчарт – 1 шт.; портреты ученых-психологов – 18шт.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин (модулей): лекционный зал № 44-003, адрес: 690002, Приморский край, г. Владивосток, пр-кт, Океанский, д. 163, (литера 1, S=123,6 кв.м. № 3 на плане мансардного этажа), оборудование: комплект мебели

преподавательский – 1 шт., комплект учебной мебели на 86 посадочных мест, громкоговоритель-1 шт., персональный компьютер Gigabyte - 1 шт., проектор CASIO - 1 шт., усилитель - 1 шт., экран - 1шт.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации: класс для самостоятельной работы № 41-007, адрес: 690002, Приморский край, г. Владивосток, пр-кт, Океанский, д. 163, (литера 1, S=34кв.м. № 17 на плане 1 этажа, оборудование: комплект мебели преподавательский – 1 шт., комплект учебной мебели на 10 посадочных мест, персональный компьютер Моноблок «Lenovo»- 10 шт. с подключением сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационную – образовательную среду организации, Canon LPP-810 – 1шт.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

3.7 Перечень информационных технологий, используемых для осуществления образовательного процесса по дисциплине Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога.

1. ABBYY FineReader
2. Kaspersky Endpoint Security
3. Система онлайн-тестирование INDIGO
4. Microsoft Windows 7
5. Microsoft Office Pro Plus 2013

3.8. Образовательные технологии

Используемые образовательные технологии при реализации дисциплины 79% интерактивных занятий от объема аудиторных занятий

3.9. Разделы дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога и междисциплинарные связи с последующими дисциплинами

п/№	Наименование последующих дисциплин	Разделы данной дисциплины, необходимые для изучения последующих дисциплин			
		1	2	3	4
1.	Организационно-управленческая практика	+	+	+	+

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РЕАЛИЗАЦИИ Б1.В.ДЭ.01.02 МАРКЕТИНГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПСИХОЛОГА:

Реализация дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога и состояний осуществляется в соответствии с учебным планом в виде контактной работы (82 час.), включающих лекционный курс и практические занятия, и самостоятельной работы (98 час., в том числе текущий контроль и промежуточная аттестация). Основное учебное время выделяется на практическую работу, в том числе практическую подготовку при реализации дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога.

При изучении учебной дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога необходимо использовать современные научные разработки по данной теме и освоить практические умения использования современных маркетинговых технологий и методик.

Практические занятия проводятся в виде контактной работы с демонстрацией практических навыков и умений с использованием интерактивных методов.

В соответствии с требованиями ФГОС ВО при реализации дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога используются активные и интерактивные формы проведения практических занятий в виде: индивидуальных собеседований; ответов на тестовые задания, круглых столов; ролевых игр; практические упражнения; практических упражнений; дискуссий с «мозговым штурмом». Удельный вес занятий, проводимых в

интерактивных формах, составляет не менее 10% от контактной работы.

Самостоятельная работа студентов включает подготовку по главным темам дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога.

Работа с учебной литературой рассматривается как вид учебной работы по дисциплине Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога и выполняется в пределах часов, отводимых на её изучение (в разделе СРС). Каждый обучающийся обеспечен доступом фондам БИЦ ФГБОУ ВО ТГМУ Минздрава России.

По дисциплине Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога разработано методическое сопровождение реализации дисциплины, собран фонд оценочных средств.

При освоении учебной дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога обучающиеся самостоятельно проводят анализ учебной литературы и электронных ресурсов и представляют их на практических занятиях.

Освоение дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога способствует развитию у обучающихся коммуникативных навыков на разных уровнях для решения задач, соответствующих типу профессиональной деятельности, направленных на объект профессиональной деятельности на основе формирования соответствующих компетенций. Обеспечивает выполнение трудовых действий в рамках трудовых функций: А/02.6; А/03.6, профессионального стандарта «Психолог-консультант».

Текущий контроль освоения дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога определяется при активном и/или интерактивном взаимодействии обучающихся и преподавателя во время тестирования, текущего контроля усвоения предмета определяется устным опросом в ходе занятий, при решении типовых ситуационных задач и ответах на тестовые задания, предусмотренных формируемыми компетенциями реализуемой дисциплины.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета, предусмотренной учебным планом с использованием тестового контроля.

5. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ Б1.В.ДЭ.01.02 МАРКЕТИНГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПСИХОЛОГА ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

5.1.1. Наличие соответствующих условий реализации дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога.

Для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) на основании письменного заявления дисциплина реализуется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья (далее - индивидуальных особенностей). Обеспечивается соблюдение следующих общих требований: использование специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего такому обучающемуся необходимую техническую помощь, обеспечение доступа в здания и помещения, где проходят занятия, другие условия, без которых невозможно или затруднено изучение дисциплины.

5.1.2. Обеспечение соблюдения общих требований.

При реализации дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога на основании письменного заявления обучающегося обеспечивается соблюдение следующих общих требований: проведение занятий для обучающихся-инвалидов и лиц с ОВЗ в одной аудитории совместно с обучающимися, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей обучающимся; присутствие в аудитории ассистента (ассистентов), оказывающего(их) обучающимся необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей; пользование необходимыми обучающимся техническими средствами с учетом их индивидуальных особенностей.

5.1.3. Доведение до сведения обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в доступной для них форме всех локальных нормативных актов ФГБОУ ВО ТГМУ Минздрава России.

Все локальные нормативные акты ФГБОУ ВО ТГМУ Минздрава России по вопросам реализации дисциплины (модуля) доводятся до сведения обучающихся с ОВЗ в доступной для них форме.

5.1.4. Реализация увеличения продолжительности прохождения промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности для обучающегося с ограниченными возможностями здоровья.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации по дисциплине Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). Продолжительность прохождения промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности увеличивается по письменному заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья. Продолжительность подготовки обучающегося к ответу на зачете увеличивается не менее чем на 0,5 часа.

**Контрольные вопросы к зачету по дисциплине
Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога**

	Код	Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст элемента ситуационной задачи
С	37.04.01	Психология
К	УК-1.	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий
К	ПК-3	Способен управлять оказанием услуг психологического консультирования населению и трудовым коллективам
Ф	А/02.6	Подготовка к проведению мероприятий психологического консультирования населения и трудовых коллективов
	А/03.6	Проведение мероприятий по оказанию консультационной психологической помощи населению и трудовым коллективам
	А/04.7	Организация психологического сопровождения и психологической помощи социально уязвимым слоям населения (клиентам)
И		ДАЙТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ
Т		<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие маркетинга. 2. Роль маркетинга в деятельности психолога. 3. Структурно-функциональная модель маркетинга. 4. Понятие рынка и товара/услуги. 5. Концепция совершенствования товара. 6. Концепция интенсификации коммерческих усилий. 7. Концепция социально-этичного маркетинга. 8. Концепция маркетинговых отношений. 9. Концепция холистического маркетинга. 10. Эволюция моделей маркетинга. Маркетинг 5.0. 11. Субъекты рынка. 12. Жизненный цикл рынка и темпы его роста. 13. Эластичность спроса на услуги психолога на рынке. 14. Тип, масштаб и структура конкуренции. 15. Емкость рынка и рыночные сектора. 16. Степень и показатели консолидации рынка. 17. Модель пяти конкурентных сил М. Портера. 18. Профиль конкуренции. Матрица BCG. 19. Цели маркетинговых исследований. 20. Основные методы маркетинговых исследований, их особенности и условия использования в деятельности психолога.
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Сегментирование рынка. 2. Целевой сегмент. 3. Стратегии сегментирования. 4. Методика позиционирования услуги. 5. Комплекс услуги как товара в деятельности психолога. 6. Основные и вспомогательные товары и услуги. 7. Управление портфелем услуг. 8. Механизмы установления цены в деятельности психолога. 9. Каналы сбыта. 10. Длина канала сбыта. 11. Анализ альтернативных каналов сбыта. 12. Специфика взаимодействия с потребителями услуги. 13. CRM-система. 14. Маркетинговые коммуникации и их эффективность. 15. Реклама понятие, виды, функции.

	<ol style="list-style-type: none">16. Рекламные носители и применение рекламы в деятельности психолога.17. Каналы сбыта.18. Длина канала сбыта.19. Анализ альтернативных каналов сбыта.20. Специфика взаимодействия с потребителями услуги.21. Связи с общественностью в деятельности психолога.22. Используемые методы связи с общественностью.23. Новостные поводы и их подача в СМИ.24. Имидж руководителя и организации.
--	--

Шкала оценивания

Шкала оценивания

«Зачтено» - более 70% правильных ответов

«Незачтено» - менее 70% правильных ответов

**Примеры практических заданий по дисциплине
Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога**

Вид	Код	Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст элемента ситуационной задачи
С	37.04.01	Психология
К	УК-1.	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий
К	ПК-3	Способен управлять оказанием услуг психологического консультирования населению и трудовым коллективам
Ф	А/02.6	Подготовка к проведению мероприятий психологического консультирования населения и трудовых коллективов
	А/03.6	Проведение мероприятий по оказанию консультационной психологической помощи населению и трудовым коллективам
	А/04.7	Организация психологического сопровождения и психологической помощи социально уязвимым слоям населения (клиентам)
И		ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ЗАДАНИЕМ И ДАЙТЕ РАЗВЕРНУТЫЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ
		Трансформационная игра – это новый вид настольных игр, ориентированных на глубокое познание человеком самого себя, своих неосознаваемых потребностей и желаний, навязанных убеждений и стереотипов, своего идеального и актуального жизненного сценария. Авторские трансформационные игры являются психологов, коучей, тренеров и игропрактиков и нуждаются в правильном маркетинговом сопровождении для продвижения на рынке. Представьте, что Вы - автор новой трансформационной игры.
В	1	Вопрос к заданию: определите тему и целевую аудиторию своей игры.
В	2	Вопрос к заданию: Сформулируйте перечень потребностей, которые она может удовлетворить.
И		ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ЗАДАНИЕМ И ДАЙТЕ РАЗВЕРНУТЫЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ
		Метафорические Ассоциативные Карты (далее МАК) — это набор карточек с различными изображениями (людей, животных, природы, ситуаций, просто абстрактные рисунки). Они используются психологами, психотерапевтами, учителями или коучами в качестве одного из методов терапии и проработки конкретных запросов. Посмотрите видео по ссылке: Как продвигать и продавать свою авторскую колоду метафорических карт https://youtu.be/8v5VOJiOxGA
В	1	Вопрос к заданию: определите явные и скрытые цели продаж, рассматриваемые в видео.
В	2	Вопрос к заданию: какие элементы комплекса маркетинга использует автор ролика для продвижения своего товара.
И		ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ЗАДАНИЕМ И ДАЙТЕ РАЗВЕРНУТЫЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ
		Найдите в Интернете сайты психологов с рекламой психологического консультирования. (В качестве примера: https://www.reborn-soul.ru/?etext=2202.4MGns_qTYt3WJfP8RUJxIqKFe64XdEi7R03N8glsu7_6ISmRvncCX1A-TN-haJROdLeCJLbuPFNtLdL6c2OcqHb0JOE47bZPAuRCKEii14ZXlqcWJhZmpvb2J5ZnN5.b731e5d690930cf48b144609206f80b8d5bcbee1&yclid=2472564232126536143).
В	1	Вопрос к заданию: проанализируйте сайт с учетом принципов Интернет-маркетинга и маркетинга профессиональных услуг.

В	2	Вопрос к заданию: выделите сильные и слабые стороны продвижения данной услуги. Предложите рекомендации для повышения эффективности ее продаж.
---	---	---

Оценочный лист
к практическим заданиям по дисциплине

Вид	Код	Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст элемента ситуационной задачи
С	37.04.01	Психология
К	УК-1.	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий
К	ПК-3	Способен управлять оказанием услуг психологического консультирования населению и трудовым коллективам
Ф	А/02.6	Подготовка к проведению мероприятий психологического консультирования населения и трудовых коллективов
	А/03.6	Проведение мероприятий по оказанию консультационной психологической помощи населению и трудовым коллективам
	А/04.7	Организация психологического сопровождения и психологической помощи социально уязвимым слоям населения (клиентам)
И		ОЗНАКОМЬТЕСЬ С СИТУАЦИЕЙ И ДАЙТЕ РАЗВЕРНУТЫЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ
У		Трансформационная игра – это новый вид настольных игр, ориентированных на глубокое познание человеком самого себя, своих неосознаваемых потребностей и желаний, навязанных убеждений и стереотипов, своего идеального и актуального жизненного сценария. Авторские трансформационные игры являются психологов, коучей, тренеров и игропрактиков и нуждаются в правильном маркетинговом сопровождении для продвижения на рынке. Представьте, что Вы- автор новой трансформационной игры.
В	1	Вопрос к заданию: определите тему и целевую аудиторию своей игры.
Э		Правильный ответ 1. Придумайте название Вашей авторской трансформационной игры. 2. Опишите особенности целевой группы (целевых групп), включая возраст, гендерный состав, проблемы и желания. 3. Заполните канвас ценностного предложения.
Р1	Зачтено	1. Предложено название, отражающее сущность игры. 2. Целевая группа (целевые группы) определены верно. 3. Канвас заполнен верно.
Р0	Незачтено	1. Предложено название, не отражающее сущность игры. 2. Целевая группа (целевые группы) определены неверно, т.к. отсутствует описание всех характеристик. 3. Канвас не заполнен или заполнен с ошибками.
В	2	Вопрос к заданию: Сформулируйте перечень потребностей, которые она может удовлетворить.
Э	-	Правильный ответ Перечень потребностей включает не менее 5 позиций.
Р1	Зачтено	1. Перечень потребностей включает не менее 5 позиций в соответствии с выявленными в канвасе проблемами потребителя.
Р0	Незачтено	1. Перечень потребностей включает менее 5 позиций и не соответствует выявленным в канвасе проблемами потребителя.
И		ОЗНАКОМЬТЕСЬ С СИТУАЦИЕЙ И ДАЙТЕ РАЗВЕРНУТЫЕ ОТВЕТЫ

		НА ВОПРОСЫ
У		Метафорические Ассоциативные Карты (далее МАК) — это набор карточек с различными изображениями (людей, животных, природы, ситуаций, просто абстрактные рисунки). Они используются психологами, психотерапевтами, учителями или коучами в качестве одного из методов терапии и проработки конкретных запросов. Посмотрите видео по ссылке: Как продвигать и продавать свою авторскую колоду метафорических карт https://youtu.be/8v5VOJiOxGA
В	1	Вопрос к заданию: определите явные и скрытые цели продаж, рассматриваемые в видео.
Э		Правильный ответ 1. Указать цели продажи авторской колоды МАК. 2. Укажите цели продажи авторского онлайн-курса.
P1	Зачтено	1. Указаны и правильно описаны не менее 2-х целевых групп и целей продаж авторской колоды МАК. 2. Указаны и правильно описаны не менее 2-х целевых групп и целей продаж авторского онлайн-курса.
P0	Незачтено	1. Указано менее 2-х целевых групп и целей продаж авторской колоды МАК. 2. Указано менее 2-х целевых групп и целей продаж авторского онлайн-курса.
В	2	Вопрос к заданию: какие элементы комплекса маркетинга использует автор ролика для продвижения своего товара.
Э	-	Правильный ответ Перечень элементов включает не менее 3 позиций.
P1	Зачтено	1. Перечень элементов включает не менее 3 позиций, их выбор обоснован.
P0	Незачтено	1. Перечень элементов включает не менее 3 позиций и их выбор не обоснован.
И		ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ЗАДАНИЕМ И ДАЙТЕ РАЗВЕРНУТЫЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ
		Найдите в Интернете сайты психологов с рекламой психологического консультирования. (В качестве примера: https://www.reborn-soul.ru/?etext=2202.4MGns_qTYt3WJjFp8RUJxIgKFe64XdEi7R03N8glsu7_6JSmRvncCX1A-TN-ahJROdLeCJLbuPFNtLdL6c2OcqHb0JOE47bZPAuRCKEii14ZXlqcWJhZmpvb2J5ZnN5.b731e5d690930cf48b144609206f80b8d5bcbee1&yclid=2472564232126536143).
В	1	Вопрос к заданию: проанализируйте сайт с учетом принципов Интернет-маркетинга и маркетинга профессиональных услуг.
Э		Правильный ответ 1. Указать особенности коммерческого предложения. 2. Указать целевую группу. 3. Опишите особенности текстов и дизайна.
P1	Зачтено	1. Указаны особенности коммерческого предложения с учетом принципов Интернет-маркетинга. 2. Указаны целевые группы. 3. Описаны особенности текстов и дизайна с учетом выделенных

		целевых групп.
P0	Незачтено	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не выделены особенности коммерческого предложения с учетом принципов Интернет-маркетинга. 2. Не указаны целевые группы. 3. Не выделены особенности текстов и дизайна с учетом целевых групп.
B	2	Вопрос к заданию: выделите сильные и слабые стороны продвижения данной услуги. Предложите рекомендации для повышения эффективности ее продаж.
Э	-	<p>Правильный ответ</p> <p>Выделены сильные и слабые стороны продвижения данной услуги с учетом современного Интернет-маркетинга и выделенных целевых групп. Предложены рекомендации для повышения эффективности ее продаж с учетом современного Интернет-маркетинга и выделенных целевых групп.</p>
P1	Зачтено	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выделены и обоснованы сильные и слабые стороны продвижения данной услуги с учетом современного Интернет-маркетинга и выделенных целевых групп. 2. Предложены и обоснованы рекомендации для повышения эффективности ее продаж с учетом современного Интернет-маркетинга и выделенных целевых групп.
P0	Незачтено	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не выделены и не обоснованы сильные и слабые стороны продвижения данной услуги с учетом современного Интернет-маркетинга и выделенных целевых групп. 2. Предложено менее 2-х рекомендаций для повышения эффективности ее продаж без обоснования с учетом современного Интернет-маркетинга и выделенных целевых групп.

**Тестовый контроль по дисциплине
Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога**

	Код	Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст элемента ситуационной задачи
С	37.04.01	Психология
К	УК-1.	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий
К	ПК-3	Способен управлять оказанием услуг психологического консультирования населению и трудовым коллективам
Ф	А/02.6	Подготовка к проведению мероприятий психологического консультирования населения и трудовых коллективов
	А/03.6	Проведение мероприятий по оказанию консультационной психологической помощи населению и трудовым коллективам
	А/04.7	Организация психологического сопровождения и психологической помощи социально уязвимым слоям населения (клиентам)
И		ДАЙТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ТЕСТОВОГО КОНТРОЛЯ
		ДАЙТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ 1 УРОВНЯ (ОДИН ПРАВИЛЬНЫЙ ОТВЕТ)
	Т	<p>1. Истинная ориентация на рынок начинается с</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. достоинств товара 2. стратегии продажи 3. *запросов покупателей 4. участников рынка <p>2. Этап жизненного цикла товара, который обычно характеризуется максимально низким ценой – это</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. выведение на рынок 2. рост 3. зрелость 4. *упадок <p>3. Агрегирование и сегментирование рынка психологических услуг –</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. *стратегии, определяющие целевой рынок 2. исходные пункты для анализа окружения 3. конкретная тактика маркетинга в деятельности психолога 4. основные вопросы исследований рынка <p>4. В отличие от личной продажи и стимулирования продажи реклама и пропаганда (публицити)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. *являются примерами стратегии проталкивания 2. являются примерами стратегии привлечения 3. нацелены на конкретные каналы распределения 4. нацелены на нужды целевого рынка <p>5. Маркетинговая среда подразделяется на</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. * внешнюю и внутреннюю среду окружения 2. сырье, технологии и материалы 3. знание, признание, потребности 4. нужду, потребности, мотивы
		ДАЙТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ 2 УРОВНЯ (НЕСКОЛЬКО ПРАВИЛЬНЫХ ОТВЕТОВ)
		<p>1. Решения, являющиеся результатом маркетинговых исследований</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. обращение в банк данных служб занятости населения 2. *разработки, используемые в коммерческо-хозяйственной деятельности

	3. статистическая отчетность 4. *определение рыночной «ниши» 2. Признак, соответствующий этапу маркетинговых исследований 1. *постановка проблемы 2. ранжирование проблем 3. *подготовка отчета 4. увязка с целями и задачами субъекта рынка 3. Методы маркетинговых исследований 1. выявление нужных элементов рыночной инфраструктуры 2. *деловые игры 3. *системный анализ 4. *линейное программирование	
	ДАЙТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ 3 УРОВНЯ (ЗАДАНИЯ НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ)	
	1. Установите соответствие между концепциями маркетинга и эпохами их возникновения	
	А) 1950-ые гг. Б) 1970-80-ые гг. В) конец 1980-ых гг. Г) 1850-1860-ые гг. Д) рубеж XIX-XX вв. Е) 1920-1930-ые гг.	1) производственная концепция 2) товарная концепция 3) сбытовая концепция 4) концепция ориентации на потребителя 5) концепция конкуренции 6) социально ориентированные концепции Ответ: А-4, Б-5, В-6, Г-1, Д-2, Е-3
	2. Установите соответствие между понятием и определением его сущности.	
	А) инжиниринг Б) тренинг В) рекрутинг Г) лоббирование	1) передача знаний и информации для принятия решений 2) подготовка и обеспечение производства, строительства и эксплуатации разного вида объектов 3) легальное воздействие на органы государственной и муниципальной власти для создания оптимальных условий деятельности фирмы 4) услуги по отбору и оценке кадров Ответ: А-2, Б-1, В-4, Г-3

Шкала оценивания

«Отлично» - более 80% правильных ответов на тестовые задания каждого уровня

«Хорошо» - 70-79% правильных ответов на тестовые задания каждого уровня

«Удовлетворительно» - 55-69% правильных ответов на тестовые задания каждого уровня

«Неудовлетворительно» - менее 55% правильных ответов на тестовые задания каждого уровня

**Перечень дискуссионных тем по дисциплине
Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога**

	Код	Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст элемента ситуационной задачи
С	37.04.01	Психология
К	УК-1.	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий
К	ПК-3	Способен управлять оказанием услуг психологического консультирования населению и трудовым коллективам
Ф	A/02.6	Подготовка к проведению мероприятий психологического консультирования населения и трудовых коллективов
	A/03.6	Проведение мероприятий по оказанию консультационной психологической помощи населению и трудовым коллективам
	A/04.7	Организация психологического сопровождения и психологической помощи социально уязвимым слоям населения (клиентам)
И		ДАЙТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ
Т		<ol style="list-style-type: none"> 1. Особенности рынка профессиональных услуг в России и за рубежом. Рынок психологических товаров и услуг. 2. Социально ответственный маркетинг в деятельности психолога. 3. Модели маркетинга психологических услуг: эволюция от маркетинга 3. 0 к маркетингу 5.0 4. Маркетинг профессиональных услуг психолога. Нужно ли учить психолога маркетингу? 5. Маркетинг психологических услуг и маркетинг образовательных услуг: общее и особенное. 6. Психологическое консультирование как маркетинговый продукт. Особенности комплекса маркетинга. 7. Бренд и имидж психолога на рынке профессиональных услуг. 8. Сайт как инструмент продвижения услуг психолога. 9. Анализ альтернативных каналов сбыта в деятельности психолога. 10. Специфика взаимодействия с потребителями психологической услуги в цифровой среде. 11. Связи с общественностью в деятельности психолога. 12. Новостные поводы в маркетинге психологических услуг и их подача в социальных сетях.

Шкала оценивания

«Отлично» - более 80% правильных ответов

«Хорошо» - 70-79% правильных ответов

«Удовлетворительно» - 55-69% правильных ответов

«Неудовлетворительно» - менее 55% правильных ответов