

**Министерство науки и высшего образования РФ**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Национальный исследовательский университет «МЭИ»**

---

Направление подготовки/специальность: 13.04.02 Электроэнергетика и электротехника

Наименование образовательной программы: Электропривод и автоматика

Уровень образования: высшее образование - магистратура

Форма обучения: Очная

**Рабочая программа дисциплины**  
**МАРКЕТИНГ И КВАЛИМЕТРИЯ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ**  
**ПРОДУКЦИИ**


<b>Блок:</b>	Блок 1 «Дисциплины (модули)»
<b>Часть образовательной программы:</b>	Часть, формируемая участниками образовательных отношений
<b>№ дисциплины по учебному плану:</b>	Б1.Ч.09.01.02
<b>Трудоемкость в зачетных единицах:</b>	1 семестр - 5;
<b>Часов (всего) по учебному плану:</b>	180 часов
<b>Лекции</b>	1 семестр - 32 часа;
<b>Практические занятия</b>	1 семестр - 16 часов;
<b>Лабораторные работы</b>	не предусмотрено учебным планом
<b>Консультации</b>	1 семестр - 16 часов;
<b>Самостоятельная работа</b>	1 семестр - 109,2 часов;
<b>в том числе на КП/КР</b>	1 семестр - 15,7 часов;
<b>Иная контактная работа</b>	1 семестр - 4 часа;
<b>включая:</b>	
<b>Контрольная работа</b>	
<b>Промежуточная аттестация:</b>	
<b>Защита курсовой работы</b>	1 семестр - 0,8 часа;
<b>Экзамен</b>	1 семестр - 2 часа;
	всего - 2,8 часа

**Москва 2021**

## ПРОГРАММУ СОСТАВИЛ:

Преподаватель

(должность)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Ладыгин А.Н.
	Идентификатор	R7a1f1512-LadyginAN-ef93cd11

(подпись)

А.Н. Ладыгин

(расшифровка  
подписи)

## СОГЛАСОВАНО:

Руководитель  
образовательной программы

(должность, ученая степень, ученое звание)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Анучин А.С.
	Идентификатор	Rc858e9d6-AnuchinAS-5e15edb3

(подпись)

А.С. Анучин

(расшифровка  
подписи)

Заведующий выпускающей  
кафедры

(должность, ученая степень, ученое звание)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Анучин А.С.
	Идентификатор	Rc858e9d6-AnuchinAS-5e15edb3

(подпись)

А.С. Анучин

(расшифровка  
подписи)

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**Цель освоения дисциплины:** Приобретение знаний и умений в области маркетинга современного предприятия, необходимых для успешного решения задач будущей профессиональной деятельности при разработке и реализации электротехнической продукции.

### Задачи дисциплины

- Сформировать понимание ключевой роли маркетинга в инновационной деятельности предприятия и формировании качества электротехнической продукции;
- Сформировать знание экономического содержания и организации системы маркетинга и методов оценки качества продукции на современном электротехническом предприятии;
- Освоить умение использовать методы квалиметрии применительно к процессам маркетинговых исследований и проектирования, руководствуясь принципами обеспечения качества продукции предприятия;
- Освоить умение готовить первичных материалов к защите интеллектуальной собственности и проведению оценки качества электротехнической продукции.

Формируемые у обучающегося **компетенции** и запланированные **результаты обучения** по дисциплине, соотнесенные с **индикаторами достижения компетенций**:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Запланированные результаты обучения
ПК-2 Способен оптимально выбирать существующие серийные и проектировать новые технические решения в области профессиональной деятельности в рамках сформулированной задачи	ИД-2 <sub>ПК-2</sub> Умеет проводить многокритериальную оценку качества проектных решений	знать: - Роль маркетинга в инновационной деятельности предприятия и формировании качества электротехнической продукции.  уметь: - Использовать методы квалиметрии применительно к процессам маркетинговых исследований и проектирования, руководствуясь принципами обеспечения качества продукции предприятия.
ПК-2 Способен оптимально выбирать существующие серийные и проектировать новые технические решения в области профессиональной деятельности в рамках сформулированной задачи	ИД-4 <sub>ПК-2</sub> Умеет проводить технико-экономическое обоснование проектных решений	знать: - Экономическое содержание и организацию системы маркетинга и методы оценки качества продукции на современном электротехническом предприятии.  уметь: - Проводить оценку качества электротехнической продукции и готовить проектные материалы к оформлению интеллектуальной собственности.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВО

Дисциплина относится к основной профессиональной образовательной программе Электропривод и автоматика (далее – ОПОП), направления подготовки 13.04.02 Электроэнергетика и электротехника, уровень образования: высшее образование - магистратура.

Базируется на уровне среднего общего образования.

Результаты обучения, полученные при освоении дисциплины, необходимы при выполнении выпускной квалификационной работы.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 3.1 Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 часов.

№ п/п	Разделы/темы дисциплины/формы промежуточной аттестации	Всего часов на раздел	Семестр	Распределение трудоемкости раздела (в часах) по видам учебной работы										Содержание самостоятельной работы/ методические указания	
				Контактная работа							СР				
				Лек	Лаб	Пр	Консультация		ИКР		ПА	Работа в семестре	Подготовка к аттестации /контроль		
КПР	ГК	ИККП	ТК												
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1	Маркетинг-менеджмент – залог успеха предприятия на конкурентном рынке	28	1	8	-	4	-	-	-	-	-	16	-	<p><b><u>Подготовка к контрольной работе:</u></b> Изучение материалов по разделу Маркетинг-менеджмент – залог успеха предприятия на конкурентном рынке и подготовка к контрольной работе</p> <p><b><u>Подготовка курсовой работы:</u></b> Курсовая работа представлена в виде крупной задачи по учебному кейсу, охватывающей несколько расчетных вопросов и выбор варианта проектного решения. Пример задания:</p> <p><b><u>Подготовка к практическим занятиям:</u></b> Изучение материала по разделу "Маркетинг-менеджмент – залог успеха предприятия на конкурентном рынке" подготовка к выполнению заданий на практических занятиях</p> <p><b><u>Самостоятельное изучение теоретического материала:</u></b> Изучение дополнительного материала по разделу "Маркетинг- менеджмент – залог успеха предприятия на конкурентном рынке"</p> <p><b><u>Изучение материалов литературных источников:</u></b> [1], 4-99</p>	
1.1	Маркетинг-менеджмент – залог успеха предприятия на конкурентном рынке	28		8	-	4	-	-	-	-	-	-	16		-
2	Сочетание маркетинга и квалиметрии в методиках	52		16	-	8	-	-	-	-	-	-	28		-

	эффективного формирования качества электротехнической продукции и ее успешного продвижения на рынке												эффективного формирования качества электротехнической продукции и ее успешного продвижения на рынке и подготовка к контрольной работе <b><u>Подготовка курсовой работы:</u></b> Курсовая работа представлена в виде крупной задачи по учебному кейсу, охватывающей несколько расчетных вопросов и выбор варианта проектного решения. Пример задания: <b><u>Подготовка к практическим занятиям:</u></b> Изучение материала по разделу "Сочетание маркетинга и квалиметрии в методиках эффективного формирования качества электротехнической продукции и ее успешного продвижения на рынке" подготовка к выполнению заданий на практических занятиях <b><u>Самостоятельное изучение теоретического материала:</u></b> Изучение дополнительного материала по разделу "Сочетание маркетинга и квалиметрии в методиках эффективного формирования качества электротехнической продукции и ее успешного продвижения на рынке"
2.1	Задачи и комплекс функций системы маркетинга предприятия	26	8	-	4	-	-	-	-	-	14	-	
2.2	Комплекс маркетинговых политик предприятия	26	8	-	4	-	-	-	-	-	14	-	
3	Квалиметрия - инструмент формирования качества продукции и услуг	28	8	-	4	-	-	-	-	-	16	-	<b><u>Подготовка к контрольной работе:</u></b> Изучение материалов по разделу Квалиметрия - инструмент формирования качества продукции и услуг и подготовка к контрольной работе
3.1	Квалиметрия - инструмент формирования качества продукции и услуг	28	8	-	4	-	-	-	-	-	16	-	<b><u>Подготовка курсовой работы:</u></b> Курсовая работа представлена в виде крупной задачи по учебному кейсу, охватывающей несколько расчетных вопросов и выбор варианта проектного решения. Пример задания: <b><u>Подготовка к практическим занятиям:</u></b> Изучение материала по разделу "Квалиметрия - инструмент формирования

													качества продукции и услуг" подготовка к выполнению заданий на практических занятиях <b><u>Самостоятельное изучение теоретического материала:</u></b> Изучение дополнительного материала по разделу "Квалиметрия - инструмент формирования качества продукции и услуг" <b><u>Изучение материалов литературных источников:</u></b> [2], 7-54
	Экзамен	35.5	-	-	-	-	-	-	-	2	-	33.5	
	Курсовая работа (КР)	36.5	-	-	16	-	4	-	0.8	15.7	-	-	
	<b>Всего за семестр</b>	<b>180.0</b>	<b>32</b>	<b>-</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>2.8</b>	<b>75.7</b>	<b>33.5</b>	
	<b>Итого за семестр</b>	<b>180.0</b>	<b>32</b>	<b>-</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>2.8</b>	<b>75.7</b>	<b>33.5</b>	

**Примечание:** Лек – лекции; Лаб – лабораторные работы; Пр – практические занятия; КПр – аудиторные консультации по курсовым проектам/работам; ИККП – индивидуальные консультации по курсовым проектам/работам; ГК- групповые консультации по разделам дисциплины; СР – самостоятельная работа студента; ИКР – иная контактная работа; ТК – текущий контроль; ПА – промежуточная аттестация

## **3.2 Краткое содержание разделов**

### 1. Маркетинг- менеджмент – залог успеха предприятия на конкурентном рынке

#### 1.1. Маркетинг- менеджмент – залог успеха предприятия на конкурентном рынке

Рынок электротехники и его товары. Жизненный цикл товара. Конкурентоспособность продукции и фирмы. Качество, квалиметрия и технический уровень электротехнической продукции. Потребительская ценность и стоимость продукции. Маркетинг, концепция и история развития на примерах рынка электротехнической продукции. Система маркетинга и ее значение для менеджмента предприятия. Взаимосвязь конъюнктуры, конкурентоспособности и качества продукции. Петля качества. Схема взаимодействия систем качества и маркетинга на уровне фирмы и рынка..

### 2. Сочетание маркетинга и квалиметрии в методиках эффективного формирования качества электротехнической продукции и ее успешного продвижения на рынке

#### 2.1. Задачи и комплекс функций системы маркетинга предприятия

Методика исследования рынка. Треугольник конкуренции. Фирменная структура рынка. Сравнительная оценка фирм и товаров. Сегментация рынка. Целевой рынок, рыночное окно, рыночная ниша. Позиционирование товара. Анализ возможностей фирмы. Оценка производственного потенциала, анализ финансово - экономического потенциала. Разработка программы маркетинга. Планирование маркетинга. Структура программы маркетинга. Цели и задачи конкурентной стратегии маркетинга. Виды маркетинговых стратегий. Влияние качества продукции на выбор маркетинговых стратегий..

#### 2.2. Комплекс маркетинговых политик предприятия

Товарная политика маркетинга. Новации, ассортимент и качество в товарной политике. Особенности маркетинга на разных этапах жизненного цикла товара. Управление ассортиментом товара. Алгоритм формирования ассортимента. Оптимизация ассортимента. Ассортимент и номенклатура потребительских качеств товара. Воздействие маркетинга на инновационную деятельность. Ценовая политика маркетинга. Пространство ценовой политики. Зависимость ценообразования от вида конкуренции. Методика назначения базисной цены. Виды ценовой стратегии. Цена и жизненный цикл товара. Цена и качество товара. Цена и сегменты рынка. Политика сбыта. Комплекс задач системы сбыта. Классификация методов сбыта. Сервис - как подсистема сбыта, его задачи и виды организации. Коммуникационная политика маркетинга. Комплекс коммуникационной политики. Рекламирование товара и фирмы. Фирменный стиль. Паблик релейшн. Стимулирование сбыта. Выставки и ярмарки. Методы обоснования инвестиционных решений.

### 3. Квалиметрия - инструмент формирования качества продукции и услуг

#### 3.1. Квалиметрия - инструмент формирования качества продукции и услуг

Показатели качества. Уровень качества и его оптимизация. Функционально-стоимостной анализ. Алгоритм оценки уровня качества. Методы определения значений показателей качества. Методы оценки уровня качества. Качество и метрология. Правовое обеспечение качества. Законы РФ, обеспечивающие правовую поддержку качества. Стандарты качества в электротехнике и электроэнергетике (изделия и их производство, электроэнергия и ее потребление, электромагнитная совместимость). Технические условия и документация к продукции и услугам. Сертификация продукции, услуг и систем качества. Система сертификации и ее участники. Обязательная и добровольная сертификации. Алгоритм и



схемы сертификации. Определение патентной чистоты разработок, подготовка материалов к патентованию изобретений..

### **3.3. Темы практических занятий**

1. Исследование рынка и планирование товарного ассортимента. Позиционирование продукции относительно аналогов конкурентов. Проведения экспертизы проектно-конструкторских и технологических решений;
2. Выбор стратегии маркетинга для проектируемого изделия. Выбор ценовой политики и политики сбыта для проектируемого изделия. Разработка мероприятий по поддержке сбыта. Инновационные задачи и обоснование инвестиционных решений;
3. Решение задач квалиметрии и обеспечение качества электротехнической продукции  
Выбор схемы сертификации проектируемого изделия.

### **3.4. Темы лабораторных работ**

не предусмотрено

### **3.5 Консультации**

#### Аудиторные консультации по курсовому проекту/работе (КПР)

1. Консультации направлены на выполнение разделов курсового проекта под руководством наставника (преподавателя). В рамках часов на групповые консультации разбираются наиболее важные части расчетных заданий раздела "Маркетинг- менеджмент – залог успеха предприятия на конкурентном рынке"
2. Консультации направлены на выполнение разделов курсового проекта под руководством наставника (преподавателя). В рамках часов на групповые консультации разбираются наиболее важные части расчетных заданий раздела "Сочетание маркетинга и квалиметрии в методиках эффективного формирования качества электротехнической продукции и ее успешного продвижения на рынке"
3. Консультации направлены на выполнение разделов курсового проекта под руководством наставника (преподавателя). В рамках часов на групповые консультации разбираются наиболее важные части расчетных заданий раздела "Квалиметрия - инструмент формирования качества продукции и услуг"

#### Групповые консультации по разделам дисциплины (ГК)

1. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Маркетинг- менеджмент – залог успеха предприятия на конкурентном рынке"
2. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Сочетание маркетинга и квалиметрии в методиках эффективного формирования качества электротехнической продукции и ее успешного продвижения на рынке"
3. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Квалиметрия - инструмент формирования качества продукции и услуг"

#### Индивидуальные консультации по курсовому проекту /работе (ИККП)

1. Консультации проводятся по разделу "Маркетинг- менеджмент – залог успеха предприятия на конкурентном рынке"
2. Консультации проводятся по разделу "Сочетание маркетинга и квалиметрии в методиках эффективного формирования качества электротехнической продукции и ее успешного продвижения на рынке"
3. Консультации проводятся по разделу "Квалиметрия - инструмент формирования качества продукции и услуг"

### 3.6 Тематика курсовых проектов/курсовых работ

#### 1 Семестр

Курсовая работа (КР)

Темы:

- Темы всех КР индивидуальны, т.к. должны отличаться названием (назначением) электропривода, которое студент выбирает по согласованию с преподавателем дисциплины.

#### График выполнения курсового проекта

Неделя	1 - 4	5 - 8	9 - 10	11 - 12	13	14 - 15	Зачетная
Раздел курсового проекта	1	2	3	4	5	6	Защита курсового проекта
Объем раздела, %	20	20	20	10	20	10	-
Выполненный объем нарастающим итогом, %	20	40	60	70	90	100	-

Номер раздела	Раздел курсового проекта
1	Обоснование стратегий маркетинга для изделия
2	Позиционирование изделия и его показатели качества
3	Обоснование ценовой политики для изделия
4	Обоснование политики сбыта изделия
5	Составление плана рекламы изделия
6	Выбор схемы сертификации изделия

### 3.7. Соответствие разделов дисциплины и формируемых в них компетенций

Запланированные результаты обучения по дисциплине (в соответствии с разделом 1)	Коды индикаторов	Номер раздела дисциплины (в соответствии с п.3.1)			Оценочное средство (тип и наименование)
		1	2	3	
<b>Знать:</b>					
Роль маркетинга в инновационной деятельности предприятия и формировании качества электротехнической продукции	ИД-2ПК-2		+		Контрольная работа/Обоснование маркетинговых решений предприятия Контрольная работа/Функции маркетинга при производстве электротехнической продукции
Экономическое содержание и организацию системы маркетинга и методы оценки качества продукции на современном электротехническом предприятии	ИД-4ПК-2		+		Контрольная работа/Обоснование маркетинговых решений предприятия Контрольная работа/Функции маркетинга при производстве электротехнической продукции
<b>Уметь:</b>					
Использовать методы квалиметрии применительно к процессам маркетинговых исследований и проектирования, руководствуясь принципами обеспечения качества продукции предприятия	ИД-2ПК-2		+	+	Контрольная работа/Проведения экспертизы приоритетности проектных решений
Проводить оценку качества электротехнической продукции и готовить проектные материалы к оформлению интеллектуальной собственности	ИД-4ПК-2			+	Контрольная работа/Решение задач квалиметрии при проектировании электротехнической продукции

## **4. КОМПЕТЕНТНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ)**

### **4.1. Текущий контроль успеваемости**

**1 семестр**

Форма реализации: Письменная работа

1. Обоснование маркетинговых решений предприятия (Контрольная работа)
2. Проведения экспертизы приоритетности проектных решений (Контрольная работа)
3. Решение задач квалиметрии при проектировании электротехнической продукции (Контрольная работа)
4. Функции маркетинга при производстве электротехнической продукции (Контрольная работа)

Балльно-рейтинговая структура дисциплины является приложением А.

Балльно-рейтинговая структура курсовой работы является приложением Б.

### **4.2 Промежуточная аттестация по дисциплине**

Экзамен (Семестр №1)

Курсовая работа (КР) (Семестр №1)

**Примечание:** Оценочные материалы по дисциплине приведены в фонде оценочных материалов ОПОП.

## **5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **5.1 Печатные и электронные издания:**

1. Адлер Ю. П.- "Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Управление конфликтами – задача менеджмента", Издательство: "МИСИС", Москва, 2020 - (103 с.)  
<https://e.lanbook.com/book/147969>;
2. Леонов О. А., Темасова Г. Н., Вергазова Ю. Г.- "Управление качеством", (4-е изд., стер.), Издательство: "Лань", Санкт-Петербург, 2020 - (180 с.)  
<https://e.lanbook.com/book/130492>.

### **5.2 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:**

1. СДО "Прометей";
2. Office;
3. Windows;
4. Майнд Видеоконференции;
5. Acrobat Reader.

### **5.3 Интернет-ресурсы, включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы:**

1. ЭБС Лань - <https://e.lanbook.com/>
2. ЭБС "Университетская библиотека онлайн" -  
[http://biblioclub.ru/index.php?page=main\\_ub\\_red](http://biblioclub.ru/index.php?page=main_ub_red)

3. Научная электронная библиотека - <https://elibrary.ru/>
4. Национальная электронная библиотека - <https://rusneb.ru/>
5. Электронная библиотека МЭИ (ЭБ МЭИ) - <http://elib.mpei.ru/login.php>
6. Портал открытых данных Российской Федерации - <https://data.gov.ru>
7. Информационно-справочная система «Кодекс/Техэксперт» - <Http://proinfosoft.ru;>  
<http://docs.cntd.ru/>
8. Национальный портал онлайн обучения «Открытое образование» - <https://openedu.ru>
9. Открытая университетская информационная система «РОССИЯ» -  
<https://uisrussia.msu.ru>
10. Федеральный портал "Российское образование" - <http://www.edu.ru>

## 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тип помещения	Номер аудитории, наименование	Оснащение
Учебные аудитории для проведения лекционных занятий и текущего контроля	М-214, Учебная аудитория	стол преподавателя, стол, стул, шкаф для хранения инвентаря, мультимедийный проектор, доска маркерная, техническая аппаратура
Учебные аудитории для проведения практических занятий, КР и КП	М-214, Учебная аудитория	стол преподавателя, стол, стул, шкаф для хранения инвентаря, мультимедийный проектор, доска маркерная, техническая аппаратура
Учебные аудитории для проведения промежуточной аттестации	М-214, Учебная аудитория	стол преподавателя, стол, стул, шкаф для хранения инвентаря, мультимедийный проектор, доска маркерная, техническая аппаратура
Помещения для самостоятельной работы	НТБ-303, Компьютерный читальный зал	стол компьютерный, стул, стол письменный, вешалка для одежды, компьютерная сеть с выходом в Интернет, компьютер персональный, принтер, кондиционер
Помещения для консультирования	Е-200/3, Кабинет сотрудников каф. "АЭП"	стол, стул, шкаф, компьютер персональный, принтер
Помещения для хранения оборудования и учебного инвентаря	М-212, Аудитория каф. "АЭП"	стол, стул, шкаф для хранения инвентаря, тумба

## БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

### Маркетинг и квалиметрия электротехнической продукции

(название дисциплины)

#### 1 семестр

**Перечень контрольных мероприятий текущего контроля успеваемости по дисциплине:**

- КМ-1 Функции маркетинга при производстве электротехнической продукции (Контрольная работа)
- КМ-2 Обоснование маркетинговых решений предприятия (Контрольная работа)
- КМ-3 Решение задач квалиметрии при проектировании электротехнической продукции (Контрольная работа)
- КМ-4 Проведения экспертизы приоритетности проектных решений (Контрольная работа)

**Вид промежуточной аттестации – Экзамен.**

Номер раздела	Раздел дисциплины	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3	КМ-4
		Неделя КМ:	5	9	13	15
1	Маркетинг- менеджмент – залог успеха предприятия на конкурентном рынке					
1.1	Маркетинг- менеджмент – залог успеха предприятия на конкурентном рынке		+	+		
2	Сочетание маркетинга и квалиметрии в методиках эффективного формирования качества электротехнической продукции и ее успешного продвижения на рынке					
2.1	Задачи и комплекс функций системы маркетинга предприятия		+	+		
2.2	Комплекс маркетинговых политик предприятия		+	+		+
3	Квалиметрия - инструмент формирования качества продукции и услуг					
3.1	Квалиметрия - инструмент формирования качества продукции и услуг				+	+
Вес КМ, %:			20	30	30	20

**БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СТРУКТУРА  
КУРСОВОГО ПРОЕКТА/РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Маркетинг и квалиметрия электротехнической продукции

(название дисциплины)

**1 семестр**

**Перечень контрольных мероприятий текущего контроля успеваемости по курсовой работе:**

- КМ-1 Оценка срока выполнения и содержания 1-о раздела КР
- КМ-2 Оценка срока выполнения и содержания 2-о раздела КР
- КМ-3 Оценка срока выполнения и содержания 3-о раздела КР
- КМ-4 Оценка срока выполнения и содержания 4-о раздела КР
- КМ-5 Оценка срока выполнения и содержания 5-о раздела КР
- КМ-6 Оценка срока выполнения и содержания 6-о раздела КР

**Вид промежуточной аттестации – защита КР.**

Номер раздела	Раздел курсового проекта/курсовой работы	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3	КМ-4	КМ-5	КМ-6
		Неделя КМ:	4	8	10	12	13	15
1	Обоснование стратегий маркетинга для изделия		+					
2	Позиционирование изделия и его показатели качества			+				
3	Обоснование ценовой политики для изделия				+			
4	Обоснование политики сбыта изделия					+		
5	Составление плана рекламы изделия						+	
6	Выбор схемы сертификации изделия							+
Вес КМ, %:			20	20	20	10	20	10