

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

**Направление подготовки/специальность: 38.03.02 Менеджмент**

**Наименование образовательной программы: Маркетинг**

**Уровень образования: высшее образование - бакалавриат**

**Форма обучения: Заочная**

**Оценочные материалы  
по дисциплине  
Управление маркетингом в инновационной деятельности**

**Москва  
2022**

## ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Преподаватель

(должность)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Кетоева Н.Л.
	Идентификатор	R56dba1ba-KetoyevaNL-5403d8c3

(подпись)

Н.Л. Кетоева

(расшифровка  
подписи)

## СОГЛАСОВАНО:

Руководитель  
образовательной  
программы

(должность, ученая степень,  
ученое звание)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Колесникова О.В.
	Идентификатор	R3162f4d9-KolesnikovaOV-4017a20

(подпись)

О.В.  
Колесникова

(расшифровка  
подписи)

Заведующий  
выпускающей  
кафедры

(должность, ученая степень,  
ученое звание)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Кетоева Н.Л.
	Идентификатор	R56dba1ba-KetoyevaNL-5403d8c3

(подпись)

Н.Л. Кетоева

(расшифровка  
подписи)

## ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Оценочные материалы по дисциплине предназначены для оценки: достижения обучающимися запланированных результатов обучения по дисциплине, этапа формирования запланированных компетенций и уровня освоения дисциплины.

Оценочные материалы по дисциплине включают оценочные средства для проведения мероприятий текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Формируемые у обучающегося компетенции:

1. ПК-6 способностью участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений

2. ПК-7 владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ

и включает:

**для текущего контроля успеваемости:**

Форма реализации: Письменная работа

1. Маркетинг нового продукта и инновационный маркетинг (Проверочная работа)
2. Общие вопросы маркетинга (Проверочная работа)
3. Планирование нового продукта. Прямой и интерактивный маркетинг и маркетинг новых технологий (Проверочная работа)
4. Стратегический и тактический инновационный маркетинг (Проверочная работа)

## БРС дисциплины

9 семестр

Раздел дисциплины	Веса контрольных мероприятий, %				
	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3	КМ-4
	Срок КМ:	4	8	10	14
Общие вопросы маркетинга					
Роль маркетинга в экономическом развитии страны на современном этапе	+				
Рынок. Комплекс маркетинга	+				
Стратегический и тактический инновационный маркетинг					
Стратегический инновационный маркетинг			+		
Тактический инновационный маркетинг			+		

Маркетинг нового продукта и инновационный маркетинг				
Маркетинг нового продукта			+	
Инновационный маркетинг			+	
Планирование нового продукта. Прямой и интерактивный маркетинг и маркетинг новых технологий				
Планирование цены и объема выпуска нового продукта				+
Прямой и интерактивный маркетинг				+
Маркетинг новых технологий				+
Вес КМ:	25	25	25	25

\$Общая часть/Для промежуточной аттестации\$

### **БРС курсовой работы/проекта**

9 семестр

Раздел дисциплины	Веса контрольных мероприятий, %				
	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3	КМ-4
	Срок КМ:	4	8	12	15
Согласование темы работы и содержания. Оформление введения		+			
Сбор и анализ теоретической информации. Оформление первой главы работы			+		
Сбор информации и проведение расчётов практической части. Оформление второй главы работы и заключения				+	
Оформление курсовой работы. Подготовка презентации к защите					+
Вес КМ:		15	30	30	25

## СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### *I. Оценочные средства для оценки запланированных результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций*

Индекс компетенции	Индикатор	Запланированные результаты обучения по дисциплине	Контрольная точка
ПК-6	ПК-6(Компетенция)	<p>Знать:</p> <p>основы управления проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений</p> <p>Уметь:</p> <p>принимать участие в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений</p>	<p>Общие вопросы маркетинга (Проверочная работа)</p> <p>Маркетинг нового продукта и инновационный маркетинг (Проверочная работа)</p>
ПК-7	ПК-7(Компетенция)	<p>Знать:</p> <p>этапы контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов</p> <p>Уметь:</p>	<p>Стратегический и тактический инновационный маркетинг (Проверочная работа)</p> <p>Планирование нового продукта. Прямой и интерактивный маркетинг и маркетинг новых технологий (Проверочная работа)</p>

		координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ	
--	--	---	--

## II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания

### КМ-1. Общие вопросы маркетинга

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Проверочная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Работа выполняется индивидуально, время на выполнение - 30 минут

#### Краткое содержание задания:

Проверочная работа по пройденному материалу

#### Контрольные вопросы/задания:

Знать: основы управления проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений	<ol style="list-style-type: none"><li>1.Эволюция роли потребителя и концепции маркетинга</li><li>2.Изменение внешней и внутренней среды организации</li><li>3.Маркетинг партнерских отношений</li><li>4.Создание потребительских цепочек ценностей.</li><li>5.Противоречия маркетинга на российском рынке</li><li>6.Изучение рынка, его типы и особенности маркетинга</li><li>7.Товар в маркетинговой деятельности</li><li>8.Комплексное исследование товарного рынка</li><li>9.Анализ продавцов и покупателей инноваций</li><li>10.Изучение поведения потребителей при выборе нового товара</li></ol>
--	--

#### Описание шкалы оценивания:

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 80*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто верно

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

### КМ-2. Стратегический и тактический инновационный маркетинг

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Проверочная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Работа выполняется индивидуально, время на выполнение - 30 минут

**Краткое содержание задания:**

Проверочная работа по пройденному материалу

**Контрольные вопросы/задания:**

Знать: этапы контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов	<ol style="list-style-type: none"><li>1.Общая характеристика стратегического инновационного маркетинга</li><li>2.Регулярный инновационный маркетинг – метод управления конкурентоспособностью фирмы</li><li>3.Санационный инновационный маркетинг</li><li>4.Виды решений, принимаемых фирмой</li><li>5.Цели и задачи тактического инновационного маркетинга</li><li>6.Маркетинговое исследование по новому продукту и его позиционирование</li><li>7.Исследование спроса и ёмкости рынка</li><li>8.Методы формирования спроса и стимулирования сбыта</li><li>9.Прогнозные оценки маркетинговой информации</li><li>10.Формирование товарной политики и рыночной стратегии</li></ol>
---	--

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 80*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто верно*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

**КМ-3. Маркетинг нового продукта и инновационный маркетинг**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Проверочная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Работа выполняется индивидуально, время на выполнение - 30 минут

**Краткое содержание задания:**

Проверочная работа по пройденному материалу

**Контрольные вопросы/задания:**

Уметь: принимать участие в	1.Классификация инноваций
----------------------------	---------------------------



<p>управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений</p>	<p>2.Продуктовые и процессные инновации 3.Клиентоориентированная типология инноваций 4.Инновационная активность фирмы в управлении удовлетворением потребностей и обеспечением собственной конкурентоспособности 5.Характеристика инновации как товара 6.Жизненный цикл продуктовых инноваций 7.Процесс становления нового продукта 8.Инновационное дополнение товара 9.Информационная поддержка рекламы и сбыта 10.Организация системы сбыта нового продукта</p>
---	---

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 80*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто верно*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

**КМ-4. Планирование нового продукта. Прямой и интерактивный маркетинг и маркетинг новых технологий**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Проверочная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 25

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Работа выполняется индивидуально, время на выполнение - 30 минут

**Краткое содержание задания:**

Проверочная работа по пройденному материалу

**Контрольные вопросы/задания:**

<p>Уметь: координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ</p>	<p>1.Ценовые стратегии и методика определения цены на базисную, улучшающую и рационализирующую продуктовую инновацию 2.Разработка ценовой политики 3.Сценарий зонтичного ценообразования 4.Прямой и интерактивный маркетинг 5.Технологии как товар 6.Классификация технологий: производственных, управленческих, информационных 7.Трансферт технологий: лицензии, ноу-хау 8.Типология покупателей технологий 9.Стратегия, тактика и организация маркетинга</p>
---	--

	технологий 10.Ценообразование, сбыт и продвижение технологий
--	--

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 80*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто верно*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

# СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

## 9 семестр

**Форма промежуточной аттестации:** Экзамен

### Пример билета

- 1.Эволюция роли потребителя и концепции маркетинга
- 2.Продуктовые и процессные инновации
- 3.Практическое задание

### Процедура проведения

Экзамен проводится в устной форме по билетам, время на подготовку к ответу - 45 минут

### *1. Перечень компетенций/индикаторов и контрольных вопросов проверки результатов освоения дисциплины*

#### **1. Компетенция/Индикатор:** ПК-6(Компетенция)

#### **Вопросы, задания**

- 1.Общая характеристика стратегического инновационного маркетинга
- 2.Цели и задачи тактического инновационного маркетинга
- 3.Продуктовые и процессные инновации
- 4.Инновационное дополнение товара
- 5.Прямой и интерактивный маркетинг

#### **Материалы для проверки остаточных знаний**

- 1.Какое из определений характеризует термин «инновация» наиболее полно

Ответы:

- a) новый метод;
- b) введение нового;
- c) внедрение новшества в производственный процесс.

Верный ответ: c

- 2.Чем характеризуется циклическое развитие страны

Ответы:

- a) объемом промышленного производства;
- b) удельным весом выпуска новой техники;
- c) все вышеперечисленное.

Верный ответ: a

- 3.К основным инструментам реализации государственной политики можно отнести

Ответы:

- a) систему финансирования;
- b) концепцию инновационного развития;
- c) инновационную стратегию.

Верный ответ: a

- 4.Форма передачи технологий, ведущая к поддержке производства без его коренного изменения, – это

Ответы:

- a) имитационная;
- b) адаптивная;
- c) инновативная

Верный ответ: с

5. Проведение маркетингового исследования, подготовка программы выпуска продукции, разработка технических решений – это элементы

Ответы:

- a) формирование инвестиционного замысла;
- b) исследование инвестиционных возможностей;
- c) ТЭО проекта.

Верный ответ: а

## **2. Компетенция/Индикатор: ПК-7(Компетенция)**

### **Вопросы, задания**

- 1. Эволюция роли потребителя и концепции маркетинга
- 2. Товар в маркетинговой деятельности
- 3. Информационная поддержка рекламы и сбыта
- 4. Разработка ценовой политики
- 5. Ценообразование, сбыт и продвижение технологий

### **Материалы для проверки остаточных знаний**

1. Процесс перевода новации в инновацию требует затрат, основными из которых являются

Ответы:

- a) финансы и информация;
- b) труд и капитал;
- c) инвестиции и время.

Верный ответ: b

2. Период времени от зарождения идеи, создания и распространения новшества и до его использования принято называть

Ответы:

- a) жизненный цикл инновации;
- b) жизненный период инновации;
- c) инвестиционный период новшества.

Верный ответ: с

3. Основным товаром рынка является

Ответы:

- a) научный результат;
- b) научный и научно-технический результат;
- c) патент, авторское право.

Верный ответ: b

4. К основным этапам инновационного процесса относят

Ответы:

- a) проведение фундаментальных исследований; исследование прикладного характера; опытно-конструкторские работы; процесс коммерциализации;
- b) создание инноваций; привлечение инвестиций; опытно-конструкторские, работы; процесс коммерциализации;
- c) проведение фундаментальных исследований, маркетинг, привлечение инвестиций, процесс коммерциализации.

Верный ответ: b

5. По инновационному потенциалу выделяют инновации

Ответы:

- a) замещающие, возвратные;
- b) радикальные, комбинаторные, улучшающие;
- c) возвратные, диффузные.

Верный ответ: а

## ***II. Описание шкалы оценивания***

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 90*

*Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "продвинутого" уровня. Ответы даны верно, четко сформулированные особенности практических решений*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 80*

*Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "базового" уровня. Большинство ответов даны верно. В части материала есть незначительные недостатки*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 65*

*Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "порогового" уровня. Основная часть задания выполнена верно*

## ***III. Правила выставления итоговой оценки по курсу***

Оценка выставляется из расчета среднего арифметического значения оценки семестровой составляющей по текущему контролю успеваемости и оценки за промежуточную аттестацию

**Для курсового проекта/работы:**

**9 семестр**

**Форма проведения: Защита КП/КР**

### ***I. Процедура защиты КП/КР***

Курсовая работа должна быть сдана на проверку не позже чем за три дня до предполагаемой защиты. К отчету должен быть приложен PDF-файл с полным текстом КР, а также презентация проекта в формате Power Point. Преподаватель оценивает отчет и презентацию в целом, выставляет балл и сообщает эту оценку обучающемуся. Защита проводится с презентацией не более 5 минут

### ***II. Описание шкалы оценивания***

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 90*

*Описание характеристики выполнения знания:* Во введении указаны актуальность, цель и задачи, предмет и объект, новизна и значимость, методологическая база Тема проекта раскрыта полностью: рассмотрены основные тезисы и определения, методики и правила, теории, в практическом разделе присутствуют выводы и аргументация позиции автора; Оформление соответствует установленным в ВУЗе требованиям Работа прошла проверку на плагиат В заключении подтверждается актуальность и значимость исследования, делаются основные выводы о проделанной работе, сопоставляется изначально поставленная цель и полученные результаты, присутствуют обоснованные умозаключения автора Допускаются незначительные ошибки, которые не отражаются на качестве и результатах исследования

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 75*

*Описание характеристики выполнения знания:* Студент максимально учел требования ГОСТ, но при этом в работе присутствуют мелкие погрешности в оформительной части Тема раскрыта полностью, материал изложен в научном стиле Не исключены небольшие неточности в формулировках предложений Выводы автора аргументированы, но слишком сжаты Введение и заключение не противоречат друг другу, но имеются некоторые недостатки: слабо подтверждается актуальность, проблема поставлена слишком размыто и пр. Работа прошла проверку на плагиат

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 65*

*Описание характеристики выполнения знания:* Во введении отсутствует один или несколько обязательных элементов (актуальность, значимость, новизна, методология и пр.) В основной части наблюдается несвязность текста, неаргументированные выводы, по большей части пересказ чужих идей без их конкретного анализа, нарушения стиль изложения текста и пр В оформлении работы присутствуют грубые ошибки Требования к плагиату соблюдены

### ***III. Правила выставления итоговой оценки по курсу***

Оценка за курсовую работу определяется как оценка на защите