

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шитикова Элеонора Васильевна

Должность: И.о. директора института агробиотехнологий

Дата подписания: 2023.09.05 09:55:11

Уникальный идентификатор ключа:

fcd01ecb1fdf7689ac511245ad12c3f716ce658



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ –

МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА»

(ФГБОУ ВО РГАУ - МСХА имени К.А. Тимирязева)

Институт экономики и управления АПК
Кафедра организации производства

УТВЕРЖДАЮ:

И.о. директора института
агробиотехнологий

А.В. Шитикова

2023 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.10 ОСНОВЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ДОСТИЖЕНИЙ

для подготовки магистров

ФГОС ВО

Направление: 19.04.01 Биотехнология

Направленность: «Биоинженерия и бионанотехнологии»

Курс II

Семестр 4

Форма обучения: очная

Год начала подготовки: 2023

Москва, 2023

Разработчик (и): Ворожейкина Т.М. д.э.н., доцент



«26» июня 2023 г.

Рецензент: Постникова Л. В. к.э.н., доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)



(подпись)

«28» июня 2023 г.

Программа обсуждена на заседании кафедры организации производства
протокол № 13 от «29» июня 2023 г.

Зав. кафедрой Ворожейкина Т.М. д.э.н., доцент



(ФИО, ученая степень, ученое звание)

«29» июня 2023

Согласовано:

Председатель учебно-методической
комиссии института агrobiотехнологии

Шитикова А.В. д.с.-х.н., профессор



«30» 06 2023 г.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 19.04.01 Биотехнология, профессиональных стандартов и учебного плана на 2022 г. начала подготовки.

Заведующий выпускающей
кафедрой биотехнологии
Чердниченко М.Ю.
к.б.н., доцент



29.06.2023 г.

/Заведующий отделом комплектования ЦНБ



(подпись)

Содержание

АННОТАЦИЯ	4
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	5
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ	5
3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	11
4.1 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТРУДОЁМКОСТИ ДИСЦИПЛИНЫ ПО ВИДАМ РАБОТ	11
ПО СЕМЕСТРАМ	11
4.2 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	11
4.3 ЛЕКЦИИ/ЛАБОРАТОРНЫЕ/ПРАКТИЧЕСКИЕ/СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ.....	13
5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	17
6. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	17
6.1. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ И НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	17
6.2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ	21
7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	22
7.1 ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА	22
7.2 ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	22
7.3 НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ	22
8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	22
9. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ	23
10. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	23
11. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	24
Виды и формы отработки пропущенных занятий	25
12. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	25

Аннотация
рабочей программы учебной дисциплины
Б1.О.10 «Основы коммерциализации технологических достижений»
для подготовки магистра по направлению 19.04.01– «Биотехнология»
Направленность: Биоинженерия и бионанотехнологии

Цель освоения дисциплины: освоение теоретических и практических знаний и приобретение умений и навыков в области маркетинга и коммерческой деятельности.

Место дисциплины в учебном плане:

Цикл Б1.О.10, обязательный перечень ФГОС дисциплин обязательной части, дисциплина осваивается в 4 семестре.

Требования к результатам освоения дисциплины: в результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции (индикаторы): УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2

Краткое содержание дисциплины: Дисциплина «Основы коммерциализации технологических достижений» имеет практико-ориентированную направленность. Наряду с познанием основ маркетинга и коммерческой деятельности, пониманием процесса коммерциализации, а также базовых элементов маркетинговой деятельности в сфере коммерциализации технологических достижений, студенты получают навыки практической деятельности по проведению маркетинговых исследований рынка технологических достижений, формированию товаров на основе технологических достижений, организации продвижения и продаж продуктов на рынках технологических достижений в аграрной сфере.

В дисциплине раскрывается содержание понятия «Основы коммерциализации технологических достижений», изучаются основы и особенности маркетинговой деятельности в процессе коммерциализации технологических достижений в аграрном секторе экономики.

Основными темами дисциплины являются: теоретические основы маркетинга и его особенности в сфере коммерциализации технологических достижений; потребитель в системе маркетинга, особенности потребителей технологических продуктов; маркетинговые исследования рынка технологических достижений; трансформация технологических достижений в товар, особенности формирования цены и ценовой политики; виды маркетинговых коммуникаций в сфере коммерческого продвижения технологических достижений.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы (108 часов).

Промежуточный контроль по дисциплине: зачет.

Цель освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Основы коммерциализации технологических достижений» является освоение магистрами направления 19.04.01 «Биотехнология» направленности: Биоинженерия и бионанотехнологии:

– теоретических и практических знаний и приобретение умений и навыков в области маркетинга и коммерческой деятельности на уровне организаций.

Для достижения поставленной цели следует решить следующие задачи:

– изучить основные понятия маркетинга и особенности маркетинговой деятельности и коммерциализации в сфере технологических достижений;

– применять полученные теоретические основы и практические умения в практической деятельности в сфере коммерциализации технологических достижений в аграрном секторе экономики.

2. Место дисциплины в учебном процессе

Дисциплина «Основы коммерциализации технологических достижений» включена в обязательный перечень ФГОС дисциплин вариативной части. Дисциплина «Основы коммерциализации технологических достижений» реализуется в соответствии с требованиями ФГОС, ОПОП ВО и Учебного плана для подготовки магистров по направлению 19.04.01 «Биотехнология» Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина «Основы коммерциализации технологических достижений» являются «Моделирование и анализ данных», «Управление проектами в биоэкономике» и курсы, направленные на изучение технологических аспектов биотехнологии.

Особенностью дисциплины является то, что она носит как теоретический, так и прикладной характер, состоит из 5 тем.

Практическая направленность курса способствует формированию заявленных в учебном плане компетенций.

Рабочая программа дисциплины «Основы коммерциализации технологических достижений» для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья разрабатывается индивидуально с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

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

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся компетенций, представленных в таблице 1.

Требования к результатам освоения учебной дисциплины

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Индикаторы компетенций	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
				Знать	уметь	владеть
1	УК-2.4	Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.4 Представляет публично результаты проекта (или отдельных его этапов) в форме отчетов, статей, выступлений на научно-практических конференциях, семинарах и т.п.	методику подготовки отчетов, статей, выступлений на научно-практических конференциях, семинарах с использованием современных цифровых технологий	подготавливать отчеты, статьи, выступления на научно-практических конференциях, семинарах с использованием современных цифровых технологий	методикой подготовки отчетов, статей, выступлений на научно-практических конференциях, семинарах с использованием современных цифровых технологий
2	ОПК-1	Способен анализировать, обобщать и использовать фундаментальные и прикладные знания в области	ОПК-1.1 Знает современные актуальные проблемы, основные открытия и методологические разработки в области биологических и смежных наук	современные актуальные проблемы, основные открытия и методологические разработки в области биологических и смежных наук в условиях цифровой экономики		
3	ОПК-6	Способен разрабатывать и применять на практике инновационные решения в научной и производственной сферах биотехнологии на основе новых знаний и проведенных исследований с учетом	ОПК-6.1 Принимает управленческие и (или) стратегические решения в профессиональной сфере	Методики принятия управленческих и (или) стратегических решения в профессиональной сфере с использованием цифровых технологий: Интернет-браузеров, облачных сервисов	Обосновывать выбор принятия управленческих и (или) стратегических решения в профессиональной сфере с использованием цифровых технологий: Интернет-браузеров, облачных сервисов	Методиками принятия управленческих и (или) стратегических решения в профессиональной сфере с использованием цифровых технологий: Интернет-браузеров, облачных сервисов

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Индикаторы компетенций	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
				Знать	уметь	владеть
		экономических, экологических, социальных и других ограничений		(для просмотра, поиска, фильтрации, организации, хранения, извлечения и анализа данных, информации и цифрового контента)	(для просмотра, поиска, фильтрации, организации, хранения, извлечения и анализа данных, информации и цифрового контента)	(для просмотра, поиска, фильтрации, организации, хранения, извлечения и анализа данных, информации и цифрового контента)
			ОПК-6.4 Формулирует, формирует и применяет критерии оценки эффективности	Показатели эффективности и методику их расчета с использованием цифровых технологий	Проводить расчеты критериев оценки эффективности с использованием цифровых технологий	Методикой анализа и интерпретации полученных данных по оценке эффективности с использованием цифровых технологий
4	ОПК-7	Способен представлять результаты профессиональной деятельности на русском и иностранном языках в виде научных докладов, отчетов, обзоров и публикаций с использованием современных информационных технологий	ОПК-7.1 Знает основные источники и методы получения профессиональной информации, направления научных исследований	основные источники и методы получения профессиональной информации, направления научных исследований с использованием цифровых технологий: Интернет-браузеров, облачных сервисов (для просмотра, поиска, фильтрации, организации, хранения, извлечения и анализа данных, информации и цифрового контента)		

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Индикаторы компетенций	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
				Знать	уметь	владеть
			ОПК-7.2 Умеет выявлять перспективные проблемы и формулировать принципы решения актуальных научно-исследовательских задач на основе использования комплексной информации, в том числе на стыке областей знания		выявлять перспективные проблемы и формулировать принципы решения актуальных научно-исследовательских задач на основе использования комплексной информации, в том числе на стыке областей знания с использованием цифровых технологий: Интернет-браузеров, облачных сервисов (для просмотра, поиска, фильтрации, организации, хранения, извлечения и анализа данных, информации и цифрового контента)	
			ОПК-7.3 Владеет методами анализа достоверности и оценки перспективности результатов проведенных экспериментов и наблюдений; опытом обобщения и анализа научной и научно-технической информации; опытом представления полученных результатов в виде докладов и публикаций			методами анализа достоверности и оценки перспективности результатов проведенных экспериментов и наблюдений; опытом обобщения и анализа научной и

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Индикаторы компетенций	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
				Знать	уметь	владеть
						научно-технической информации; опытом представления полученных результатов в виде докладов и публикаций с использованием цифровых технологий: Интернет-браузеров, облачных сервисов (для просмотра, поиска, фильтрации, организации, хранения, извлечения и анализа данных, информации и цифрового контента)
5	ОПК-8	Способен разрабатывать научно-техническую и нормативно-технологическую документацию на биотехнологическую продукцию, готовить материалы для защиты объектов интеллектуальной собственности	ОПК-8.1 Проводит анализ научной и технической информации в области биотехнологии и смежных дисциплин с целью научной, патентной и маркетинговой поддержки проводимых фундаментальных исследований и технологических разработок	Методики анализа научной и технической информации в области биотехнологии и смежных дисциплин с целью научной, патентной и маркетинговой поддержки проводимых фундаментальных исследований и технологических разработок с использованием	Проводить анализ научной и технической информации в области биотехнологии и смежных дисциплин с целью научной, патентной и маркетинговой поддержки проводимых фундаментальных исследований и технологических разработок с использованием	Методикой анализа научной и технической информации в области биотехнологии и смежных дисциплин с целью научной, патентной и маркетинговой поддержки проводимых фундаментальных исследований и технологических разработок с использованием

№ п/п	Код компе- тенции	Содержание компетен- ции (или её части)	Индикаторы компетенций	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
				Знать	уметь	владеть
				цифровых техноло- гий	цифровых техноло- гий	цифровых техноло- гий
			ОПК-8.2 Оформляет документа- цию для защиты объектов интел- лектуальной собственности и ком- мерциализации прав на объекты интеллектуальной собственности	Порядок оформле- ния документации для защиты объек- тов интеллектуаль- ной собственности и коммерциализа- ции прав на объ- екты интеллекту- альной собствен- ности в части коммер- циализации техно- логических дости- жений	разрабатывать до- кументацию для за- щиты объектов ин- теллектуальной собственности и коммерциализации прав на объекты ин- теллектуальной собственности в ча- сти коммерциализа- ции технологиче- ских достижений	Навыками оформ- ления документа- ции для защиты объектов интеллек- туальной собствен- ности и коммерциа- лизации прав на объекты интеллек- туальной собствен- ности в части ком- мерциализации тех- нологических до- стижений

4. Структура и содержание дисциплины

4.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

по семестрам

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зач.ед. (108 час.), их распределение по видам работ представлено в таблице 2

Таблица 2

Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестру

Вид учебной работы	Трудоёмкость по семестру № 4, час.
Общая трудоёмкость дисциплины по учебному плану	108
1. Контактная работа:	72,25
Аудиторная работа	
<i>в том числе:</i>	
<i>лекции (Л)</i>	24
<i>практические занятия (ПЗ)/семинары (С)</i>	48
<i>контактная работа на промежуточном контроле (КРА)</i>	0,25
2. Самостоятельная работа (СРС)	35,75
<i>самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам и т.д.)</i>	26,75
<i>подготовка к зачету</i>	9
Вид промежуточного контроля:	Зачет

4.2 Содержание дисциплины

Таблица 3

Тематический план учебной дисциплины

Наименование разделов и тем дисциплин (укрупнено)	Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа СР
		Л	ПЗ	ПКР	
Тема 1. Теоретические основы маркетинга и его особенности в сфере коммерциализации технологических достижений	19	4	8		7
Тема 2. Потребитель в системе маркетинга, особенности потребителей технологических продуктов	19	4	8		7
Тема 3. Маркетинговые исследования рынка технологических достижений	25	6	12		7
Тема 4. Трансформация технологических достижений в товар, особенности формирования цены и ценовой политики.	25	6	12		7

Наименование разделов и тем дисциплин (укрупнёно)	Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа СР
		Л	ПЗ	ПКР	
Тема 5. Виды маркетинговых коммуникаций в сфере коммерческого продвижения технологических достижений	19,75	4	8		7,75
Контактная работа на промежуточном контроле	0,25			0,25	
Подготовка к зачету	9				9
Всего за 4 семестр	108	24	48	0,25	35,75
Итого по дисциплине	108	24	48	0,25	35,75

Тема 1. Теоретические основы маркетинга и его особенности в сфере коммерциализации технологических достижений

Основные понятия и элементы маркетинговой деятельности и коммерциализации технологических достижений. Виды маркетинга. Стратегический и операционный маркетинг. Агротехнологический маркетинг. Комплекс маркетинга. Технологические достижения в сельском хозяйстве. Особенности маркетинговой деятельности в сфере коммерциализации сельскохозяйственных технологических достижений. Сферы маркетинговой деятельности. Особенности маркетинговой деятельности в сфере продаж агротехнологических продуктов. Рынок агротехнических ресурсов.

Тема 2. Потребитель в системе маркетинга, особенности потребителей технологических продуктов

Сущность понятий «покупатель» и «потребитель». Требования, предъявляемые потребителями. Потребители и потребительское поведение. Сегментирование потребителей. Варианты принятия решения о покупке товара-новинки. Особенности процесса принятия решения о закупках товаров организацией. Особенности сельского потребителя. Особенности потребителей и потребительского поведения на рынке агротехнологических достижений. Потребители технологических продуктов и достижений в сельском хозяйстве. Отраслевые и региональные особенности сельскохозяйственных потребителей.

Тема 3. Маркетинговые исследования рынка технологических достижений

Сущность рынка, классификации рынков. Понятие конъюнктуры товарного рынка, факторы, влияющие на формирование и тенденции ее изменения. Основные показатели при изучении рынка фирмы. Понятие емкости и доли рынка. Понятие сегментации и способы ее проведения (по потребителям, по продуктам, по конкурентам). Позиционирование на рынке. Сущность и значение маркетинговых исследований. Цели исследований: поисковые, описательные, экспериментальные. Методы исследования: наблюдение, эксперимент, фокусирование, опрос. Виды маркетинговых исследований. Маркетинговые исследования рынка технологических достижений. Факторы, влияющие на формирование товарного рынка технологических достижений в сельском хозяйстве.

Тема 4. Трансформация технологических достижений в товар, особенности формирования цены и ценовой политики

Сущность товара в маркетинге. Классификация товаров по различным признакам. Жизненный цикл товара. Маркетинговые стратегии организации на разных стадиях ЖЦТ. Понятие товара в маркетинге и товарной политики. Трансформация технологического достижения в товар. Особенности жизненного цикла товаров – технологических достижений. Сущность и значение ценовой политики. Цена как инструмент маркетинга сельскохозяйственной продукции. Особенности ценообразования и ценовой политики на технологические товары (достижения). Виды цен и методы ценообразования. Особенности ценообразования на агротехнические и агротехнологические товары. Методика разработки нового товара. Управление разработкой и реализацией нового товара.

Тема 5. Виды маркетинговых коммуникаций в сфере коммерческого продвижения технологических достижений

Понятие и субъекты маркетинговых коммуникаций. Виды маркетинговых коммуникаций. Инструменты маркетинговой коммуникации и их взаимосвязь с другими элементами комплекса маркетинга. Реклама как инструмент коммуникационной политики. Стимулирование сбыта как инструмент коммуникационной политики. Задачи и свойства стимулирования сбыта. Особенности маркетинговых коммуникаций при продвижении на рынке технологических достижений. Варианты и инструменты продвижения технологических достижений в сельском хозяйстве. Особенности маркетинговых коммуникации. Презентация и продажи агротехнических и агротехнологических продуктов.

4.3 Лекции/лабораторные/практические/семинарские занятия

Таблица 4

Содержание лекций/практических занятий и контрольные мероприятия

№ п/п	№ раздела	№ и название лекций/ лабораторных/ практических/ семинарских занятий	Формируемые компетенции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
1	Тема 1. Теоретические основы маркетинга и его особенности в сфере коммерциализации и технологических достижений	Лекция: Основные понятия и элементы маркетинговой деятельности и коммерциализации технологических достижений	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2	-	4
		Практическое занятие: Технологические достижения в сельском хозяйстве	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2	Опрос	4

№ п/п	№ раздела	№ и название лекций/ лабораторных/ практических/ семинарских занятий	Формируемые компетенции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
		Практическое занятие: Особенности маркетинговой деятельности в сфере коммерциализации сельскохозяйственных технологических достижений	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2	Опрос	4
2	Тема 2. Потребитель в системе маркетинга, особенности потребителей технологических продуктов	Лекция. Потребитель в системе маркетинга, особенности потребителей технологических продуктов	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2		4
		Практическое занятие: Потребители и потребительское поведение. Сегментирование потребителей.	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2	Опрос	4
		Практическое занятие: Особенности потребителей и потребительского поведения на рынке агротехнологических достижений	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2	Опрос	4
3	Тема 3. Маркетинговые исследования рынка технологических достижений	Лекция Маркетинговые исследования рынка технологических достижений	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2		6
		Практическое занятие: Виды маркетинговых исследований	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1;	Опрос	6

№ п/п	№ раздела	№ и название лекций/ лабораторных/ практических/ семинарских занятий	Формируемые компетенции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
			ОПК-8.2		
		Практическое занятие: Маркетинговые исследования рынка технологических достижений	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2	Опрос	6
4	Тема 4. Трансформация технологических достижений в товар, особенности формирования цены и ценовой политики.	Лекция Трансформация технологических достижений в товар, особенности формирования цены и ценовой политики.	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2		6
		Практическое занятие: Понятие товара в маркетинге и товарной политики. Трансформация технологического достижения в товар	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2	Опрос	6
		Практическое занятие: Особенности ценообразования и ценовой политики на технологические товары (достижения)	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2	Опрос	6
5	Тема 5. Виды маркетинговых коммуникаций в сфере коммерческого продвижения технологических достижений	Лекция. Виды маркетинговых коммуникаций в сфере коммерческого продвижения технологических достижений	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2		4
		Практическое занятие: Особенности маркетинговых коммуникаций при продвижении на	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4;	Опрос	4

№ п/п	№ раздела	№ и название лекций/ лабораторных/ практических/ семинарских занятий	Формируемые компетенции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
		рынке технологических достижений	ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2		
		Практическое занятие: Контрольная работа «Продвижение и продажа технологического достижения»	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2	Защита работы (презентации)	4

Таблица 5

Перечень вопросов для самостоятельного изучения дисциплины

№ п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения	Формируемые компетенции
1	Тема 1. Теоретические основы маркетинга и его особенности в сфере коммерциализации технологических достижений	Сферы маркетинговой деятельности. Особенности маркетинговой деятельности в сфере продаж агротехнологических продуктов. Рынок агротехнических ресурсов.	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2
2	Тема 2. Потребитель в системе маркетинга, особенности потребителей технологических продуктов	Потребители технологических продуктов и достижений в сельском хозяйстве. Отраслевые и региональные особенности сельскохозяйственных потребителей.	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2
3	Тема 3. Маркетинговые исследования рынка технологических достижений	Факторы, влияющие на формирование товарного рынка технологических достижений в сельском хозяйстве.	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2
4	Тема 4. Трансформация технологических достижений в товар, особенности	Жизненный цикл товаров. Особенности жизненного цикла товаров – технологических достижений. Виды цен и методы	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1;

№ п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения	Формируемые компетенции
	формирования цены и ценовой политики.	ценообразования. Особенности ценообразования на агротехнические и агротехнологические товары.	ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2
5	Тема 5. Виды маркетинговых коммуникаций в сфере коммерческого продвижения технологических достижений	Виды маркетинговых коммуникаций. Варианты и инструменты продвижения технологических достижений в сельском хозяйстве. Особенности маркетинговых коммуникации. Презентация и продажи агротехнических и агротехнологических продуктов.	УК-2.4; ОПК-1.1; ОПК-6.1; ОПК-6.4; ОПК-7.1; ОПК-7.2; ОПК-7.3; ОПК-8.1; ОПК-8.2

5. Образовательные технологии

Таблица 6

Применение активных и интерактивных образовательных технологий

№ п/п	Тема и форма занятия		Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий
1	Тема 1. Теоретические основы маркетинга и его особенности в сфере коммерциализации технологических достижений	Л	Лекция-визуализация
		ПЗ	Семинар в диалоговом режиме, дискуссии, разбор конкретных ситуаций
2	Тема 2. Потребитель в системе маркетинга, особенности потребителей технологических продуктов	ПЗ	Семинар в диалоговом режиме, дискуссии, разбор конкретных ситуаций
3	Тема 3. Маркетинговые исследования рынка технологических достижений	ПЗ	Семинар в диалоговом режиме, дискуссии, разбор конкретных ситуаций
4	Тема 4. Трансформация технологических достижений в товар, особенности формирования цены и ценовой политики	ПЗ	Семинар в диалоговом режиме, дискуссии, разбор конкретных ситуаций
5	Тема 5. Виды маркетинговых коммуникаций в сфере коммерческого продвижения технологических достижений	ПЗ	Семинар в диалоговом режиме, дискуссии, разбор конкретных ситуаций

6. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины

6.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности

Вопросы для устного опроса

Тема 1. Теоретические основы маркетинга и его особенности в сфере коммерциализации технологических достижений

1. Сущность маркетинга как науки и сферы практической деятельности?
2. Эволюция развития концепций маркетинга?
3. Понятие спроса и в чем его роль в осуществлении стратегии и тактики маркетинга?
4. Какие виды маркетинга используются в практике работы предприятий? Какие функции выполняет маркетинг?
5. Что включает комплекс маркетинга?
6. Каковы особенности маркетинга в аграрном секторе экономики?
7. Процесс коммерциализации: определение и основные элементы?
8. Рынок технологических достижений в сельском хозяйстве?
9. Особенности маркетинговой деятельности при коммерциализации технологических достижений в сельском хозяйстве?

Тема 2. Потребитель в системе маркетинга, особенности потребителей технологических продуктов

1. Какие факторы влияют на поведение потребителей на различных рынках?
2. Приведите пример влияния различных факторов на поведение потребителей.
3. Каковы отличия в процессе принятия решения на потребительском рынке, рынке товаров производственного назначения?
4. Какие методы работы с потребителями можно предложить для предприятий АПК в сфере продаж технологических продуктов?
5. Основные особенности поведения потребителей технологических продуктов на аграрных рынках?
6. Возможности управления потребительским поведением при использовании прямых продаж технологических продуктов?
7. Основные потребители технологических достижений в сельском хозяйстве России?

Тема 3. Маркетинговые исследования рынка технологических достижений

1. Маркетинговые исследования: определение и основные задачи?
2. Роль маркетинговых исследований в процессе управления?
3. Общая характеристика основных методов маркетинговых исследований?
4. Что собой представляет вторичная информация, и чем она отличается от первичной информации?
5. Содержание основных этапов маркетинговых исследований?
6. Основные способы проведения маркетинговых исследований, их преимущества и недостатки?
7. Особенности рынка технологий и технологических достижений в сельском хозяйстве?
8. Отраслевые и региональные особенности сегментирования рынка технологических продуктов в сельском хозяйстве России?

9. Тенденции и перспективы развития рынка технологических достижений в аграрном секторе экономики России?

Тема 4. Трансформация технологических достижений в товар, особенности формирования цены и ценовой политики

1. Понятие и содержание товара в маркетинге?
2. Понятие нового товара и этапы его создания?
3. Алгоритм трансформации технологического достижения в товар?
4. Особенности технологического продукта как товара?
5. Принципы и методы ценообразования?
6. Какие методы обычно используются при устранении цены на новые товары?
7. В чем сущность ценовой политики и ее особенности на технологическом рынке?
8. Как устанавливается цена на новый товар-имитатор или товар-аналог?
9. Как осуществляется управление ценами на технологические продукты? Влияние цены на продажи технологических продуктов?
10. Понятие и характеристика жизненного цикла товара и его стадий?
11. Жизненный цикл различных типов товаров технологического назначения?

Тема 5. Виды маркетинговых коммуникаций в сфере коммерческого продвижения технологических достижений

1. Определение и основные виды маркетинговых коммуникаций?
2. Алгоритм разработки стратегии маркетинговых коммуникаций?
3. Условия и факторы организации эффективных маркетинговых коммуникаций?
4. Особенности маркетинговых коммуникаций при продвижении технологических достижений?
5. Основные методы и инструменты продвижения и продаж технологических продуктов?

Задания для выполнения практической (контрольной) работы

Разработать проект коммерциализации технологического достижения (продукта), включающий проработку комплекса следующих вопросов:

- 1) проектирование и презентация продукта по основным маркетинговым уровням;
- 2) анализ рынка технологических продуктов-аналогов, оценка конкурентов, обоснование конкурентных преимуществ;
- 3) обоснование цены продукта, расчет параметров окупаемости его применения в соответствующей технологии;
- 4) разработка стратегии тактики продвижения продукта на рынке технологических достижений.

Результаты выполнения работы оформляются в виде презентации с ее последующей защитой на последнем практическом занятии.

Перечень вопросов, выносимых на промежуточную аттестацию (зачет)

1. Сущность маркетинга как науки и сферы практической деятельности?
2. Эволюция развития концепций маркетинга?
3. Понятие спроса и в чем его роль в осуществлении стратегии и тактики маркетинга?
4. Какие виды маркетинга используются в практике работы предприятий? Какие функции выполняет маркетинг?
5. Что включает комплекс маркетинга?
6. Каковы особенности маркетинга в аграрном секторе экономики?
7. Процесс коммерциализации: определение и основные элементы?
8. Рынок технологических достижений в сельском хозяйстве?
9. Особенности маркетинговой деятельности при коммерциализации технологических достижений в сельском хозяйстве?
10. Какие факторы влияют на поведение потребителей на различных рынках?
11. Приведите пример влияния различных факторов на поведение потребителей.
12. Каковы отличия в процессе принятия решения на потребительском рынке, рынке товаров производственного назначения?
13. Какие методы работы с потребителями можно предложить для предприятий АПК в сфере продаж технологических продуктов?
14. Основные особенности поведения потребителей технологических продуктов на аграрных рынках?
15. Возможности управления потребительским поведением при использовании прямых продаж технологических продуктов?
16. Основные потребители технологических достижений в сельском хозяйстве России?
17. Маркетинговые исследования: определение и основные задачи?
18. Роль маркетинговых исследований в процессе управления?
19. Общая характеристика основных методов маркетинговых исследований?
20. Что собой представляет вторичная информация, и чем она отличается от первичной информации?
21. Содержание основных этапов маркетинговых исследований?
22. Основные способы проведения маркетинговых исследований, их преимущества и недостатки?
23. Особенности рынка технологий и технологических достижений в сельском хозяйстве?
24. Отраслевые и региональные особенности сегментирования рынка технологических продуктов в сельском хозяйстве России?
25. Тенденции и перспективы развития рынка технологических достижений в аграрном секторе экономики России?
26. Понятие и содержание товара в маркетинге?

27. Понятие нового товара и этапы его создания?
 28. Алгоритм трансформации технологического достижения в товар?
 29. Особенности технологического продукта как товара?
 30. Принципы и методы ценообразования?
 31. Какие методы обычно используются при устранении цены на новые товары?
 32. В чем сущность ценовой политики и ее особенности на технологическом рынке?
 33. Как устанавливается цена на новый товар-имитатор или товар-аналог?
 34. Как осуществляется управление ценами на технологические продукты?
- Влияние цены на продажи технологических продуктов?
35. Понятие и характеристика жизненного цикла товара и его стадий?
 36. Жизненный цикл различных типов товаров технологического назначения?
 37. Определение и основные виды маркетинговых коммуникаций?
 38. Алгоритм разработки стратегии маркетинговых коммуникаций?
 39. Условия и факторы организации эффективных маркетинговых коммуникаций?
 40. Особенности маркетинговых коммуникаций при продвижении технологических достижений?
 41. Основные методы и инструменты продвижения и продаж технологических продуктов?

6.2. Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания

Для оценки знаний, умений, навыков и формирования компетенции по дисциплине применяется традиционная система контроля и оценки успеваемости студентов.

Критерии оценивания результатов обучения

- оценка «зачтено»	выставляется студенту, если он обладает общими и широкими знаниями компетенций и теоретического материала; дал полный, развернутый, структурированный, логичный ответ на поставленный вопрос, показал знание современной экономической терминологии, умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи и исправить с помощью преподавателя допущенные неточности или незначительные ошибки.
- оценка «не зачтено»	выставляется студенту, если студент не знает значительную часть знаний компетенций и теоретического материала; его ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу, присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения, студент не осознает связь обсуждаемого вопроса с другими объектами дисциплины, отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения, речь неграмотная, экономическая терминология не используется, дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента, а также если ответ на вопрос полностью отсутствует.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

7.1 Основная литература

1. Маркетинг в агропромышленном комплексе: учебник и практикум для академического бакалавриата/Н.В. Акканина [и др.]; под ред. Н. В. Акканиной. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 314 с.
2. Управление маркетингом в АПК: учебник для студентов высших учебных заведений по специальности 080502 "Экономика и управление на предприятии АПК Т.А. Бурцева, М.А. Кауфман, А.В. Пошатаев и др.; под ред. проф. А.В. Пошатаева, М-во сел. хоз-ва Рос. Федерации, Рос. гос. аграр. ун-т - МСХА им. К.А. Тимирязева. - Москва : РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева, 2011. - 278 с.

7.2 Дополнительная литература

1. Стратегический маркетинг: ситуации, примеры: учеб. пособие для студ. вузов / Д. Эткинсон, Й. Уилсон; Ред. перевода Ю. А. Цыпкин. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 471 с.
2. Агромаркетинг: учебное пособие / Е. В. Закшевская, С. В. Гончаров ; М-во сел. хоз-ва и прод. РФ, Воронеж. гос. аграр. ун-т им. К. Д. Глинки. - Воронеж : ВГАУ, 1999. - 233 с.
3. Методы оптимальных решений: учебное пособие / Г.Н. Светлова, Л. В. Уразбахтина. - Электрон. текстовые дан. – М.: РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева, 2020. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://elib.timacad.ru/dl/local/s20201701-2.pdf>
4. 5. Информационные технологии. Практические занятия: учебное пособие / Ю. Л. Мешалкина, В. П. Самсонова, И. И. Васенев. - Москва: РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева, 2018. - 143 с. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://elib.timacad.ru/dl/local/umo146.pdf>,

7.3 Нормативные правовые акты

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации.
2. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 "О защите прав потребителей".
3. Концепция развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации (одобрена распоряжением Правительства Российской Федерации от 10 июля 2014 г. N 1273-р).
4. Федеральный закон Российской Федерации от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».
5. Федеральный закон от 13.03.2006 г. №38-ФЗ «О рекламе».

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. <http://www.economy.gov.ru/mines/main> - Министерство экономического развития Российской Федерации
2. <http://www.gks.ru/> Федеральная служба государственной статистики

3. <http://sostav.ru/> , <http://4p.ru/> - сайты по вопросам маркетинга
<http://www.ram.ru/> - сайт Российской ассоциации маркетинга

9. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

1. Базы данных Министерства сельского хозяйства Российской Федерации:
www.mcx.ru.
2. Базы данных Федеральной службы государственной статистики:
www.gks.ru.
3. Справочная правовая система «КонсультантПлюс». www.consultant.ru
4. Справочная правовая система «Гарант». www.garant.ru

Таблица 8

Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины	Наименование программы	Тип программы	Автор	Год разработки
1	Тема 1-5	Обозреватель Internet Explorer	Программа просмотра web изображений	MS	2007
2		Справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант	Справочно-правовые системы	Консультант-Плюс, Гарант	2017
3		MS Office	Офисные программы	MS	2007

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Таблица 9

Сведения об обеспеченности специализированными аудиториями, кабинетами, лабораториями

Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы (№ учебного корпуса, № аудитории)	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	2
1 корпус, аудитория 502	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и лабораторно-практического типа со средствами мультимедиа - 40 человек.

1 корпус, аудитория 508	Учебная аудитория для проведения занятий лабораторно-практического типа -20 человек.
Библиотека имени Н.И. Железнова	Читальный зал
Общежитие № 7	Комната для самоподготовки

11. Методические рекомендации студентам по освоению дисциплины

Успешное освоение дисциплины основывается на систематической повседневной работе студентов. Дисциплина изучается на лекциях, семинарах и практических занятиях.

Лекции читаются в аудиториях, оснащенных мультимедийной техникой, на основе подготовленных лектором презентаций с применением активных и интерактивных образовательных технологий.

На лекциях студенты получают основные теоретические знания по предмету. Студенты обязаны конспектировать основные теоретические положения.

Конспекты дополняются материалами, полученными при проработке дополнительной литературы.

Перед новой лекцией необходимо повторить пройденный материал.

Практические занятия проводятся с целью закрепления теоретического материала и приобретения практических навыков. Практические занятия проводятся под руководством преподавателя. На каждом занятии преподаватель обозначает тему и цель занятия и формулирует задание.

На практических занятиях выполняется обоснование выбора методов разработки стратегий конкурентного позиционирования, оформляется необходимая документация. В рамках этих занятий производится анализ типовых ошибок, допущенных при выполнении заданий, рассматриваются наиболее удачные варианты. Студенты привлекаются к разбору и сравнительному анализу предлагаемых вариантов решений.

Практические занятия проводятся в учебных аудиториях предназначенных для проведения занятий лабораторно-практического типа.

Формой текущего контроля для студентов является выполнение индивидуального задания. Вид индивидуального задания определяется в соответствии с рабочим учебным планом.

Задание на выполнение индивидуального задания студенты получают в виде словесной постановки на естественном языке или в электронном виде.

Тематика индивидуальных заданий определяется преподавателем, но может быть скорректирована по желанию студента. Корректировка темы индивидуального задания может быть направлена на научные интересы студента или темы выпускной квалификационной работы.

При выполнении индивидуального задания студенты должны кроме основной и дополнительной рекомендованной литературы использовать другие источники.

По результатам выполнения индивидуального задания представляется отчет в бумажном и электронном виде (в виде презентации) с выводами и списком используемых источников информации. Результаты индивидуального задания докладываются на семинаре.

Материалы и результаты, полученные студентами при выполнении индивидуальных заданий, могут быть использованы при подготовке выпускной квалификационной работы.

Виды и формы отработки пропущенных занятий

Студент, отсутствующий на лекционном занятии, обязан подготовить ответ по пропущенной теме. При пропуске практического занятия студент обязан получить у преподавателя индивидуальный вариант, выполнить и защитить его.

Прием зачета, защита индивидуальных заданий проводятся в часы в дни и часы, устанавливаемые преподавателем.

12. Методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине

Преподавание курса «Основы коммерциализации технологических достижений» должно носить контекстный характер. В процессе обучения должна четко прослеживаться целевая установка на развитие личности; интеграционное единство форм, методов и средств обучения; взаимодействие обучаемых и педагогов; индивидуальный стиль педагогической деятельности.

Реализация технологий контекстного обучения в профессионально-образовательном процессе обеспечивается соблюдением следующих условий:

- мотивационное обеспечение субъектов педагогической деятельности и учение, основанное на реализации их личностных функций в этом процессе;
- наличие четкой и диагностически заданной цели образования, т.е. измеримого представления об ожидаемом результате;
- представление учебного материала в виде системы познавательных и практических задач, ситуаций, заданий, проектов, упражнений и др.;
- указание способов взаимодействия субъектов профессионально-образовательного процесса;
- обозначение границ правилосообразной (алгоритмической) и творческой деятельности педагогов, допустимого отклонения от правил;
- обеспечение открытости обучения профессиональному будущему, направленность на его предвосхищение.

В результате изучения дисциплины студенты получают знания по теории маркетинга, формируют знания в области маркетингового анализа, а также об основных инструментальных средствах, реализующих рассмотренные методологии.

В результате изучения дисциплины студенты приобретают практические навыки, позволяющие применять полученные знания при анализе деятельности предприятия, внедрении и использовании основных аспектов маркетинга в организационных структурах.

Методика преподавания дисциплины строится на сочетании лекций с практическими занятиями; групповыми и индивидуальными консультациями по отдельным разделам программы; внеаудиторной самостоятельной работой студентов (работа с учебниками, учебными пособиями, методическими указаниями, заданиями, специальной литературой, поиск необходимой информации в сети Интернет).

Лекционный курс, как одна из составляющей дисциплины «Основы коммерциализации технологических достижений», должен быть логическим и последовательным. Каждая лекция должна, согласно правилам дидактики, начинаться с актуализации знаний. Чтение лекций должно происходить на основе проблемного метода обучения, что будет стимулировать деятельность студентов к самостоятельному поиску знаний. Интерес к изучению материала преподаватель должен стимулировать, используя наглядные методы обучения (мультимедийные презентации, иллюстрации, и т.д.). Помимо традиционной лекции необходимо использовать проблемные лекции, лекции-визуализации, бинарные лекции, дискуссии и т.д.

В начале каждой лекции следует четко формулировать цель, которую необходимо достигнуть посредством решения ряда задач. При этом сами задачи должны быть четко оговорены. Важная роль на лекции должна быть отведена дискуссии. Преподаватель заранее должен продумать траекторию изучения материала с вовлечением студентов в дискуссии. Это позволит на смену авторитарному методу обучению, укоренившемуся в современной системе образования, быть студентам собеседниками преподавателя. Эта особенность лекции важна для более глубокого понимания изучаемого материала.

Как и любое занятие, лекция должна заканчиваться подведением итогов и формулировкой выводов.

Что касается практических занятий, то для них должны соблюдаться такая же структура, как и для лекционных занятий: актуализация знаний, постановка цели и задач и т.д. Практическая работа также должна соответствовать принципам контекстного подхода, с использованием решения исследовательских задач профессиональной Направленность. На практических занятиях должны быть использованы технологии дифференцированного обучения студентов, уделяя большее внимание «слабым» студентам, либо готовить разноуровневые задания.

Практические занятия проводятся с целью освоения основных принципов маркетинга, методологий описания и моделирования бизнес-процессов с помощью современных инструментальных средств.

Практические занятия проводятся под руководством преподавателя. В рамках этих занятий производится анализ типовых ошибок, допущенных при ответах на вопросы и заданий, рассматриваются наиболее удачные варианты. Студенты привлекаются к разбору и сравнительному анализу предлагаемых вариантов решений.

После теоретического изучения рассматриваемых в дисциплине методов на практических занятиях студенты выполняют задания по закреплению материала.

На практических занятиях студенты выступают с докладами и презентациями на заданную тему. Происходит коллективное обсуждение, в результате которого приобретаются навыки ведения дискуссии по обсуждаемым вопросам.

Успех закрепления знаний и умений определяется стройной системой подобранных вопросов для текущего контроля. Содержание ответов должно отражать проблемные и значимые вопросы в профессиональной деятельности студентов.

В процессе самостоятельной работы студенты отрабатывают теоретические положения, изложенные на лекциях, и изучают примеры, рассмотренные на практических занятиях.

Тематика индивидуальных заданий формируется преподавателем. Конкретная тема обсуждается с каждым студентом и учитывает направление научных интересов студента или тему выпускной квалификационной работы.

Особенности методики преподавания данной дисциплины состоят в интенсификации самостоятельной работы студентов и широком применении инструментов разработки.

Большое значение в ходе самостоятельной работы студентов имеет работа над литературой и другими источниками информации (периодические издания, Интернет и т.д.).

Программу разработал:

Ворожейкина Т.М., д.э.н., доцент



«24» 08 2022г.

РЕЦЕНЗИЯ
на рабочую программу дисциплины
«Основы коммерциализации технологических достижений»
ОПОП ВО по направлению 19.04.01 «Биотехнология»
Направленность: Биоинженерия и бионанотехнологии
(степень выпускника – магистр)

Постниковой Любовью Валерьевной, и.о. заведующего кафедрой бухгалтерского учета, финансов и налогообложения ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет - МСХА имени К. А. Тимирязева», кандидатом экономических наук, доцентом (далее по тексту рецензент), проведено рецензирование рабочей программы дисциплины «Основы коммерциализации технологических достижений» ОПОП ВО по направлению 19.04.01– «Биотехнология» Направленность: Биоинженерия и бионанотехнологии (магистратура) разработанной в ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», на кафедре маркетинга (разработчик – Ворожейкина Татьяна Михайловна, заведующий кафедрой организации производства, д.э.н., доцент).

Рассмотрев представленные на рецензию материалы, рецензент пришел к следующим выводам:

1. Предъявленная рабочая программа дисциплины «Основы коммерциализации технологических достижений» (далее по тексту Программа) соответствует требованиям ФГОС по направлению 19.04.01– «Биотехнология». Программа содержит все основные разделы, соответствует требованиям к нормативно-методическим документам.

2. Представленная в Программе актуальность учебной дисциплины в рамках реализации ОПОП ВО не подлежит сомнению – дисциплина относится к обязательной части учебного цикла – Б1.

3. Представленные в Программе цели дисциплины соответствуют требованиям ФГОС направления 19.04.01– «Биотехнология»

4. В соответствии с Программой за дисциплиной «Основы коммерциализации технологических достижений» закреплено 5 компетенций (9 индикаторов компетенций). Дисциплина «Основы коммерциализации технологических достижений» и представленная Программа способна реализовать их в объявленных требованиях. Результаты обучения, представленные в Программе в категориях знать, уметь, владеть соответствуют специфике и содержанию дисциплины и демонстрируют возможность получения заявленных результатов.

5. Общая трудоёмкость дисциплины «Основы коммерциализации технологических достижений» составляет 3 зачётных единицы (108 часов).

6. Информация о взаимосвязи изучаемых дисциплин и вопросам исключения дублирования в содержании дисциплин соответствует действительности. Дисциплина «Основы коммерциализации технологических достижений» взаимосвязана с другими дисциплинами ОПОП ВО и Учебного плана по направлению 19.04.01– «Биотехнология» и возможность дублирования в содержании отсутствует.

7. Представленная Программа предполагает использование современных образовательных технологий, используемые при реализации различных видов учебной работы. Формы образовательных технологий соответствуют специфике дисциплины.

8. Программа дисциплины Б1.В.17 «Планирование в организациях АПК» предполагает использование современных образовательных технологий, используемые при реализации различных видов учебной работы. Формы образовательных технологий соответствуют специфике дисциплины.

9. Виды, содержание и трудоёмкость самостоятельной работы студентов, представленные в Программе, соответствуют требованиям к подготовке выпускников, содержащимся во ФГОС ВО направления 19.04.01– «Биотехнология»

10. Представленные и описанные в Программе формы текущей оценки знаний соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

11. Формы оценки знаний, представленные в Программе, соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

12. Учебно-методическое обеспечение дисциплины представлено: основной литературой – 2 источника, дополнительной литературой – 4 наименования, Интернет-ресурсы – 4 источника и соответствует требованиям ФГОС направления 19.04.01– «Биотехнология»

13. Материально-техническое обеспечение дисциплины соответствует специфике дисциплины «Основы коммерциализации технологических достижений» и обеспечивает использование современных образовательных, в том числе интерактивных методов обучения.

14. Методические рекомендации студентам и методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине дают представление о специфике обучения по дисциплине «Основы коммерциализации технологических достижений».

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

На основании проведенной рецензии можно сделать заключение, что характер, структура и содержание рабочей программы дисциплины «Основы коммерциализации технологических достижений» ОПОП ВО по направлению 19.04.01 «Биотехнология» Направленность: «Биоинженерия и бионанотехнологии» (квалификация выпускника – магистр), разработанная Ворожейкиной Татьяной Михайловной, заведующим кафедрой организации производства д.э.н., соответствует требованиям ФГОС ВО, современным требованиям экономики, рынка труда и позволит при её реализации успешно обеспечить формирование заявленных компетенций.

Рецензент:

Постникова Любовь Валерьевна,
и.о. заведующего кафедрой бухгалтерского учета,
финансов и налогообложения ФГБОУ ВО
«Российский государственный аграрный
университет - МСХА имени К. А. Тимирязева»,

кандидат экономических наук



«29» августа 2023 г.