Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Шуматов Валентин Борисович
Должность: Ректор
Дата подписания: 06.12.2024 14:27:32
Уникальный программный ключ:
1cef78fd73d75dc6ecf72fe1eb94fee387a2985d2657b784eec019b8a794cb4

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тихоокеанский государственный медицинский университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации

«УТВЕРЖДАЮ»
Заведующий кафедрой
/Черная И.П./
«29» июня 2023г

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине
Б1.В.ДЭ.01.02 Маркетинг в деятельности психолога
основной образовательной программы
высшего образования

Направление подготовки	37.04.01 Психология
Уровень подготовки	Магистратура
Область профессиональной деятельности:	03 Социальное обслуживание (в сферах: психологического сопровождения представителей социально уязвимых слоев населения; консультативной помощи работникам социальных служб, социальной помощи семье и замещающим семьям; оказания психологической помощи отдельным лицам (клиентам), попавшим в трудную жизненную ситуацию; просвещения и повышения психологической культуры населения)
Форма обучения	очная
Срок освоения ООП	2 года
Институт/кафедра	Экономики и менеджмента

Владивосток, 2023

1. ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

1.1. Фонд оценочных средств регламентирует формы, содержание, виды оценочных средств для текущего контроля, промежуточной аттестации и итоговой (государственной итоговой) аттестации, критерии оценивания дифференцированно по каждому виду оценочных средств.

1.2. Фонд оценочных средств определяет уровень формирования у обучающихся установленных в ФГОС ВО и определенных в основной образовательной программе высшего образования по направлению подготовки 37.04.01 Психология, область профессиональной деятельности 03 Социальное обслуживание в сфере профессиональной деятельности психологического сопровождения представителей социально уязвимых слоев населения; консультативной помощи работникам социальных служб, социальной помощи семье и замещающим семьям; оказания психологической помощи отдельным лицам (клиентам), попавшим в трудную жизненную ситуацию; просвещения и повышения психологической культуры населения) **универсальных (УК) компетенций, общепрофессиональных (ОПК) и профессиональных (ПК) компетенций**

Наименование категории (группы) компетенций	Код и наименование компетенции выпускника	Индикаторы достижения компетенции
Универсальные компетенции		
Системное и критическое мышление	УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	ИДК.УК-1_1- осуществляет поиск и интерпретирует профессиональные проблемные ситуации ИДК.УК-1_2- определяет источники информации для критического анализа профессиональных проблемных ситуаций
Профессиональные компетенции		
Организационно-управленческий	ПК-3. Способен управлять оказанием услуг психологического консультирования населению и трудовым коллективам	ИДК.ПК-3_2- планирует, распределяет, разрабатывает показатели эффективности и оценивает проведение мероприятий психологического консультирования населения и трудовых коллективов ИДК.ПК-3_3- осуществляет управленческую деятельность по реализации мероприятий и распределения задач между подразделениями и работниками по психологическому консультированию населения и трудовых коллективов

2. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

2.1. Виды контроля и аттестации, формы оценочных средств

№ п/п	Виды контроля	Оценочные средства*			Расположение
		Форма	Кол-во вопросов в задании	Кол-во независимых вариантов	
1	2	3	4	5	6

1	**Текущий контроль****	**Дискуссия**	12	1	Пункт 3.1
		Тестовые задания	10	1	Пункт 3.2
		Практические задания	3	1	Пункт 3.3
2	**Промежуточная аттестация****	**Контрольные вопросы к зачету**	3	15	Пункт 3.4

3. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ

3.1. Перечень дискуссионных тем по дисциплине

	Код	**Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст элемента ситуационной задачи**
С	37.04.01	Психология
К	УК-1.	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий
К	ПК-3	Способен управлять оказанием услуг психологического консультирования населению и трудовым коллективам
Ф	А/02.6	Подготовка к проведению мероприятий психологического консультирования населения и трудовых коллективов
	А/03.6	Проведение мероприятий по оказанию консультационной психологической помощи населению и трудовым коллективам
И		**ДАЙТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ**
т		1. Особенности рынка профессиональных услуг в России и за рубежом. Рынок психологических товаров и услуг. 2. Социально ответственный маркетинг в деятельности психолога. 3. Модели маркетинга психологических услуг: эволюция от маркетинга 3.0 к маркетингу 5.0 4. Маркетинг профессиональных услуг психолога. Нужно ли учить психолога маркетингу? 5. Маркетинг психологических услуг и маркетинг образовательных услуг: общее и особенное. 6. Психологическое консультирование как маркетинговый продукт. Особенности комплекса маркетинга. 7. Бренд и имидж психолога на рынке профессиональных услуг. 8. Сайт как инструмент продвижения услуг психолога. 9. Анализ альтернативных каналов сбыта в деятельности психолога. 10. Специфика взаимодействия с потребителями психологической услуги в цифровой среде. 11. Связи с общественностью в деятельности психолога. 12. Новостные поводы в маркетинге психологических услуг и их подача в социальных сетях.

Шкала оценивания
«Отлично» - более 80% правильных ответов
«Хорошо» - 70-79% правильных ответов
«Удовлетворительно» - 55-69% правильных ответов

«Неудовлетворительно» - менее 55% правильных ответов

3.2. Тестовые задания

	Код	Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст элемента ситуационной задачи
С	37.04.01	Психология
К	УК-1.	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий
К	ПК-3	Способен управлять оказанием услуг психологического консультирования населению и трудовым коллективам
Ф	А/02.6	Подготовка к проведению мероприятий психологического консультирования населения и трудовых коллективов
	А/03.6	Проведение мероприятий по оказанию консультационной психологической помощи населению и трудовым коллективам
И		**ДАЙТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ТЕСТОВОГО КОНТРОЛЯ**
		ДАЙТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ 1 УРОВНЯ (ОДИН ПРАВИЛЬНЫЙ ОТВЕТ)
Т		**1. Истинная ориентация на рынок начинается с** 1. достоинств товара 2. стратегии продажи 3. *запросов покупателей 4. участников рынка **2. Этап жизненного цикла товара, который обычно характеризуется максимально низком ценой – это** 1. выведение на рынок 2. рост 3. зрелость 4. *упадок **3. Агрегирование и сегментирование рынка психологических услуг –** 1. *стратегии, определяющие целевой рынок 2. исходные пункты для анализа окружения 3. конкретная тактика маркетинга в деятельности психолога 4. основные вопросы исследований рынка **4. В отличии от личной продажи и стимулирования продажи реклама и пропаганда (паблисити)** 1.*являются примерами стратегии проталкивания 2. являются примерами стратегии привлечения 3. нацелены на конкретные каналы распределения 4. нацелены на нужды целевого рынка **5. Маркетинговая среда подразделяется на** 1.* внешнюю и внутреннюю среду окружения 2. сырье, технологии и материалы 3. знание, признание, потребности 4. нужду, потребности, мотивы
		ДАЙТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ 2 УРОВНЯ (НЕСКОЛЬКО ПРАВИЛЬНЫХ ОТВЕТОВ)

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

Шкала оценивания

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

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

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

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

3.3. Примеры практических заданий

Вид	Код	Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст элемента ситуационной задачи
С	37.04.01	Психология
К	УК-1.	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий
К	ПК-3	Способен управлять оказанием услуг психологического консультирования населению и трудовым коллективам
Ф	A/02.6	Подготовка к проведению мероприятий психологического консультирования населения и трудовых коллективов
	A/03.6	Проведение мероприятий по оказанию консультационной психологической помощи населению и трудовым коллективам
И		**ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ЗАДАНИЕМ И ДАЙТЕ РАЗВЕРНУТЫЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ**
		Трансформационная игра – это новый вид настольных игр, ориентированных на глубокое познание человеком самого себя, своих неосознаваемых потребностей и желаний, навязанных убеждений и стереотипов, своего идеального и актуального жизненного сценария. Авторские трансформационные игры являются психологов, коучей, тренеров и игропрактиков и нуждаются в правильном маркетинговом сопровождении для продвижения на рынке. Представьте, что Вы - автор новой трансформационной игры.
В	1	Вопрос к заданию: определите тему и целевую аудиторию своей игры.
В	2	Вопрос к заданию: Сформулируйте перечень потребностей, которые она может удовлетворить.
И		ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ЗАДАНИЕМ И ДАЙТЕ РАЗВЕРНУТЫЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ
		Метафорические Ассоциативные Карты (далее МАК) — это набор карточек с различными изображениями (людей, животных, природы, ситуаций, просто абстрактные рисунки). Они используются психологами, психотерапевтами, учителями или коучами в качестве одного из методов терапии и проработки конкретных запросов. Посмотрите видео по ссылке: Как продвигать и продавать свою авторскую колоду метафорических карт https://youtu.be/8v5VOJiOxGA
В	1	Вопрос к заданию: определите явные и скрытые цели продаж, рассматриваемые в видео.
В	2	Вопрос к заданию: какие элементы комплекса маркетинга использует автор ролика для продвижения своего товара.
И		ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ЗАДАНИЕМ И ДАЙТЕ РАЗВЕРНУТЫЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ
		Найдите в Интернете сайты психологов с рекламой психологического консультирования. (В качестве примера: https://www.reborn-soul.ru/?etext=2202.4MGns_qTYt3WJjFp8RUJxIgKFe64XdEi7R03N8glsu7_6ISmRvncCX1A-TN-haJRQdLeCJLbuPFNtLdL6c2QcqhEb0JQE47bZPAuRCKEii14ZXlqcWJhZmpvb2J5ZnN5.b731e5d690930cf48b144609206f80b8d5bcbee1&yclid=2472564232126536143).
В	1	Вопрос к заданию: проанализируйте сайт с учетом принципов Интернет-маркетинга и маркетинга профессиональных услуг.
В	2	Вопрос к заданию: выделите сильные и слабые стороны продвижения

		данной услуги. Предложите рекомендации для повышения эффективности ее продаж.

Оценочный лист к практическим заданиям по дисциплине

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

У		Метафорические Ассоциативные Карты (далее МАК) — это набор карточек с различными изображениями (людей, животных, природы, ситуаций, просто абстрактные рисунки). Они используются психологами, психотерапевтами, учителями или коучами в качестве одного из методов терапии и проработки конкретных запросов. Посмотрите видео по ссылке: Как продвигать и продавать свою авторскую колоду метафорических карт https://youtu.be/8v5VOJiOxGA
В	1	Вопрос к заданию: определите явные и скрытые цели продаж, рассматриваемые в видео.
Э		Правильный ответ 1. Указать цели продажи авторской колоды МАК. 2. Укажите цели продажи авторского онлайн-курса.
Р1	Зачтено	1. Указаны и правильно описаны не менее 2-х целевых групп и целей продаж авторской колоды МАК. 2. Указаны и правильно описаны не менее 2-х целевых групп и целей продаж авторского онлайн-курса.
Р0	Незачтено	1. Указано менее 2-х целевых групп и целей продаж авторской колоды МАК. 2. Указано менее 2-х целевых групп и целей продаж авторского онлайн-курса.
В	2	Вопрос к заданию: какие элементы комплекса маркетинга использует автор ролика для продвижения своего товара.
Э	-	Правильный ответ Перечень элементов включает не менее 3 позиций.
Р1	Зачтено	1. Перечень элементов включает не менее 3 позиций, их выбор обоснован.
Р0	Незачтено	2. Перечень элементов включает менее 3 позиций и их выбор не обоснован.
И		ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ЗАДАНИЕМ И ДАЙТЕ РАЗВЕРНУТЫЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ
		Найдите в Интернете сайты психологов с рекламой психологического консультирования. (В качестве примера: https://www.reborn-soul.ru/?etext=2202.4MGns_qTYt3WJjFp8RUJxIgKFe64XdEi7R03N8glsu7_6ISmRvncCX1A-TN-haJRQdLeCJLbuPFNtLdL6c2QcqhEb0JQE47bZPAuRCKEii14ZXlqcWJhZmpvb2J5ZnN5.b731e5d690930cf48b144609206f80b8d5bcbee1&yclid=2472564232126536143).
В	1	Вопрос к заданию: проанализируйте сайт с учетом принципов Интернет-маркетинга и маркетинга профессиональных услуг.
Э		Правильный ответ 1. Указать особенности коммерческого предложения. 2. Указать целевую группу. 3. Опишите особенности текстов и дизайна.
Р1	Зачтено	1. Указаны особенности коммерческого предложения с учетом принципов Интернет-маркетинга. 2. Указаны целевые группы. 3. Описаны особенности текстов и дизайна с учетом выделенных целевых групп.
Р0	Незачтено	1. Не выделены особенности коммерческого предложения с учетом принципов Интернет-маркетинга.

		2. Не указаны целевые группы. 3. Не выделены особенности текстов и дизайна с учетом целевых групп.
В	2	Вопрос к заданию: выделите сильные и слабые стороны продвижения данной услуги. Предложите рекомендации для повышения эффективности ее продаж.
Э	-	Правильный ответ Выделены сильные и слабые стороны продвижения данной услуги с учетом современного Интернет-маркетинга и выделенных целевых групп. Предложены рекомендации для повышения эффективности ее продаж с учетом современного Интернет-маркетинга и выделенных целевых групп.
Р1	Зачтено	1. Выделены и обоснованы сильные и слабые стороны продвижения данной услуги с учетом современного Интернет-маркетинга и выделенных целевых групп. 2. Предложены и обоснованы рекомендации для повышения эффективности ее продаж с учетом современного Интернет-маркетинга и выделенных целевых групп.
Р0	Незачтено	3. Не выделены и не обоснованы сильные и слабые стороны продвижения данной услуги с учетом современного Интернет-маркетинга и выделенных целевых групп. 4. Предложено менее 2-х рекомендаций для повышения эффективности ее продаж без обоснования с учетом современного Интернет-маркетинга и выделенных целевых групп.

ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

3.4. Контрольные вопросы к зачету по дисциплине

	Код	**Текст компетенции / названия трудовой функции / названия трудового действия / текст элемента ситуационной задачи**
С	37.04.01	Психология
К	УК-1.	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий
К	ПК-3	Способен управлять оказанием услуг психологического консультирования населению и трудовым коллективам
Ф	А/02.6	Подготовка к проведению мероприятий психологического консультирования населения и трудовых коллективов
	А/03.6	Проведение мероприятий по оказанию консультационной психологической помощи населению и трудовым коллективам
И		**ДАЙТЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ**
Т		1. Понятие маркетинга. 2. Роль маркетинга в деятельности психолога. 3. Структурно-функциональная модель маркетинга. 4. Понятие рынка и товара/услуги. 5. Концепция совершенствования товара. 6. Концепция интенсификации коммерческих усилий. 7. Концепция социально-этичного маркетинга. 8. Концепция маркетинговых отношений.

		9. Концепция холистического маркетинга. 10. Эволюция моделей маркетинга. Маркетинг 5.0. 11. Субъекты рынка. 12. Жизненный цикл рынка и темпы его роста. 13. Эластичность спроса на услуги психолога на рынке. 14. Тип, масштаб и структура конкуренции. 15. Емкость рынка и рыночные сектора. 16. Степень и показатели консолидации рынка. 17. Модель пяти конкурентных сил М. Портера. 18. Профиль конкуренции. Матрица BCG. 19. Цели маркетинговых исследований. 20. Основные методы маркетинговых исследований, их особенности и условия использования в деятельности психолога.
		1. Сегментирование рынка. 2. Целевой сегмент. 3. Стратегии сегментирования. 4. Методика позиционирования услуги. 5. Комплекс услуги как товара в деятельности психолога. 6. Основные и вспомогательные товары и услуги. 7. Управление портфелем услуг. 8. Механизмы установления цены в деятельности психолога. 9. Каналы сбыта. 10. Длина канала сбыта. 11. Анализ альтернативных каналов сбыта. 12. Специфика взаимодействия с потребителями услуги. 13. CRM-система. 14. Маркетинговые коммуникации и их эффективность. 15. Реклама понятие, виды, функции. 16. Рекламные носители и применение рекламы в деятельности психолога. 17. Каналы сбыта. 18. Длина канала сбыта. 19. Анализ альтернативных каналов сбыта. 20. Специфика взаимодействия с потребителями услуги. 21. Связи с общественностью в деятельности психолога. 22. Используемые методы связи с общественностью. 23. Новостные поводы и их подача в СМИ. 24. Имидж руководителя и организации.

Шкала оценивания

Шкала оценивания

«Зачтено» - более 70% правильных ответов

«Незачтено» - менее 70% правильных ответов