

ՄԻՋԻՆ ՄԱՍՆԱԳԻՏԱԿԱՆ ԿՐԹՈՒԹՅԱՆ

0607 «ՇՈՒԿԱՅԱԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ» ՄԱՍՆԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ

ՈՒՍՈՒՄՆԱԿԱՆ ՊԼԱՆ ԵՎ ՄՈԴՈՒԼԱՅԻՆ ՈՒՍՈՒՄՆԱԿԱՆ ԾՐԱԳՐԵՐ

III. ՈՒՍՈՒՄՆԱԿԱՆ ԳՈՐԾԸՆԹԱՅԻ ՊԼԱՆԸ

| N | Առարկաների անվանումը և մոդուլները | Առեստավորում ըստ կիսամյակների | | | Ուսանողի ուսումնական բեռնվածությունը (ժամ) | | | Բաշխումն ըստ կուրսերի և կիսամյակների | | | | | | |
|-----------|--|-------------------------------|----------|-------------|--|------------|------------------|--------------------------------------|--------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|----------------|
| | | Քննութ. | Ստուգարք | Կուրս. աշխ. | Պարտադիր լսարանային բեռնվածություն | Այդ թվում | | 2-րդ կուրս | | 3-րդ կուրս | | 4-րդ կուրս | | |
| | | | | | | Ընդամենը | Տեսակ. ուսուցում | Լաբոր. և գործն. աշխ | Սեմինար պարապմունք | 3-րդ կիս. 18 շաբ | 4-րդ կիս. 18 շաբ. | 5-րդ կիս. 12 շաբ. | 6-րդ կիս. 10 շաբ. | 7-րդ կիս. շաբ. |
| 1. | ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԴՈՒՍԱՆԻՏՄԱՐ ԵՎ ՍՈՑԻԱԼ-ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ | | | | | | | | | | | | | |
| 1.1 | Իրավունքի հիմունքներ | | 3տ | | 36 | 18 | 18 | | 36 | | | | | |
| 1.2 | Հայոց լեզվի և խոսքի մշակույթի հիմունքներ | | 3;4տ | | 72 | 18 | 54 | | 36 | 36 | | | | |
| 1.3 | Քաղաքագիտության և սոցիոլոգիայի հիմունքներ | | 3տ. | | 54 | 46 | 8 | | 54 | | | | | |
| 1.4 | Պատմություն | | 3տ. | | 54 | 44 | 10 | | 54 | | | | | |
| 1.5 | Տնտեսագիտության հիմունքներ | | 4տ. | | 54 | 36 | 12 | | | 54 | | | | |
| 1.6 | Օտար լեզու | | 3;4տ. | | 72 | 8 | 64 | | 36 | 36 | | | | |
| 1.7 | Ռուսաց լեզու | | 3;4տ. | | 72 | 8 | 64 | | 36 | 36 | | | | |
| 1.8 | Ֆիզիկական կուլտուրա | | 3-6տ. | | 116 | | 116 | | 36 | 36 | 24 | 20 | | |
| | ԸՆԴԱՄԵՆԸ | | | | 530 | 178 | 328 | 24 | 288 | 198 | 24 | 20 | | |
| 2. | ՄԱԹԵՄԱՏԻԿԱԿԱՆ ԵՎ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԲՆԱԳԻՏԱԿԱՆ | | | | | | | | | | | | | |
| 2.1 | Էկոլոգիայի հիմունքներ | | 4տ. | | 36 | 28 | 8 | | | 36 | | | | |
| 2.2 | Համակարգչային օպերատորության հիմունքներ | | 3տ. | | 54 | | 54 | | 54 | | | | | |
| 2.3 | Քաղ. պաշտպանություն և արտակարգ իրավիճակների հիմնահարցեր | | 3տ. | | 18 | 10 | 8 | | 18 | | | | | |
| | ԸՆԴԱՄԵՆԸ | | | | 108 | 38 | 70 | | 72 | 36 | | | | |
| 3. | ԱՌԱՆՅՔԱՅԻՆ ՀՍՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ | | | | | | | | | | | | | |
| 3.1 | Հաղորդակցման հմտություններ | | 4տ. | | 54 | 10 | 44 | | | 54 | | | | |
| 3.2 | Անվտանգություն և առաջին օգնություն | | 3տ. | | 36 | 20 | 16 | | 36 | | | | | |
| | ԸՆԴԱՄԵՆԸ | | | | 90 | 30 | 60 | | 36 | 54 | | | | |
| 4. | ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՄԱՍՆԱԳԻՏԱԿԱՆ | | | | | | | | | | | | | |
| 4.1 | Ընդհանուր աշխատանքային գործունեության հմտություններ | | 4տ. | | 54 | 24 | 30 | | | 54 | | | | |
| 4.2 | Գործարար հաղորդակցման հմտություններ | | 3տ. | | 54 | 20 | 34 | | 54 | | | | | |
| | ԸՆԴԱՄԵՆԸ | | | | 108 | 44 | 64 | | 54 | 54 | | | | |
| 5. | ՀԱՏՈՒԿ ՄԱՍՆԱԳԻՏԱԿԱՆ | | | | | | | | | | | | | |
| 5.1 | Մարքեթինգային գործընթացի իմացություն | | 3տ | | 108 | 60 | 48 | | 108 | | | | | |
| 5.2 | Շուկայի սուբյեկտների հետ շփման հոգեբանական հիմունքներ | | 3 տ | | 90 | 46 | 44 | | 90 | | | | | |
| 5.3 | Մարքեթինգային հետազոտությունների իրականացում | | 4տ | | 90 | 44 | 46 | | | 90 | | | | |
| 5.4 | Կազմակերպության ներքին և արտաքին միջավայրերի շուկայական վերլուծությունների իրականացում | | 4տ | | 90 | 44 | 46 | | | 90 | | | | |
| 5.5 | Ապրանքային քաղաքականության իրականացում | | 4տ | | 72 | 32 | 40 | | | 72 | | | | |
| 5.6 | Գնային քաղաքականության մշակում | | 5տ | | 72 | 32 | 40 | | | | 72 | | | |
| 5.7 | Վաճառահանման կազմակերպում | | 5տ | | 108 | 42 | 66 | | | | 108 | | | |
| 5.8 | Անհատական վաճառքի իրականացում | | 5տ | | 72 | 30 | 42 | | | | 72 | | | |
| 5.9 | Գովազդային գործունեություն և իրացման խթանում | | 6տ | | 90 | 36 | 54 | | | | | 90 | | |
| 5.10 | Լոգիստիկ կապուղիների կազմակերպում | | 5;6տ | | 108 | 44 | 64 | | | | 60 | 48 | | |
| 5.11 | Մարքեթինգային գործունեության հետադարձ կապի ապահովում | | 6տ | | 72 | 28 | 44 | | | | | 72 | | |
| 5.12 | Մասնագիտական գործունեության բնագավառի իրավունք | | 6տ | | 72 | 26 | 46 | | | | | 72 | | |
| | ԸՆԴԱՄԵՆԸ | | | | 1044 | 464 | 580 | | 198 | 252 | 312 | 282 | | |
| 6. | ԸՆՏՐՈՎԻ | | | | 108 | | | | | 36 | 44 | 28 | | |
| | ՊԱՂՈՒՄՏԱՅԻՆ ԺԱՄԵՐ | | | | 92 | | | | | 18 | 48 | 26 | | |
| | ԸՆԴԱՄԵՆԸ | | | | 2080 | 754 | 1102 | 24 | 648 | 648 | 428 | 356 | | |
| | ԽՈՐՀՐԴԱՏՎՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ | | | | 200 | | | | | | | | | |
| | Շաբաթվա ժամերի քանակը | | | | | | | | 36 | 36 | 36 | 36 | | |

| IV. ՆԱԽԱՍԻՐԱԿԱՆ ԱՈՒՐԿԱՆԵՐ | | | N | VII. ԱՆԳՐԱԺԵՇՏ ԿԱԲԻՆԵՏՆԵՐԻ, ԼԱԲՈՐԱՏՈՐԻԱՆԵՐԻ ԵՎ ԱՐԴԵՍԱՆՈՑՆԵՐԻ ՑԱՆԿԸ |
|---|--|-----------------|-----------|--|
| 1 | Գործարար վարվելակերպ | | | ԿԱԲԻՆԵՏՆԵՐ |
| 2 | Ընտանեկան կյանքի հոգեբանություն | | 1 | Համակարգչային |
| | | | 2 | Ընդհանուր հումանիտար |
| | | | 3 | Առաջին բուժ. օգնության |
| | | | 4 | Սոցիալ-տնտեսագիտական |
| | | | 5 | Ընդհանուր բնագիտական |
| V. ՊՐԱԿՏԻԿԱ | | | | |
| | | Կիսամյակ | Շաբաթ | |
| 1 | ուսումնական | 3;4;5 | 10 | |
| 2 | մասնագիտական | 6 | 4 | |
| 3 | նախաավարտական | 6 | 4 | |
| | | ԸՆԴԱՄԵՆԸ | 18 | |
| VI. ՈՒՍՈՒՄՆԱԳՈՒԹՅԱՆ ԱՄՓՈԹԻՉ ԱՏԵՍԱՎՈՐՈՒՄ | | | | |
| /հունիսի 15-29-ը շրջանում/ | | | | |
| Համալիր քննություններ հետևյալ մոդուլներից | | | | |
| 1. | «Մարքեթինգային գործընթացի իմացություն», «Շուկայի սուբյեկտների հետ շփման հոգեբանական հիմունքներ», «Մարքեթինգային հետազոտությունների իրականացում», «Կազմակերպության ներքին և արտաքին միջավայրերի վերլուծությունների իրականացում» մոդուլներից: | | | |
| 2. | «Ապրանքային քաղաքականության իրականացում», «Գնային քաղաքականության մշակում», «Վաճառահանման կազմակերպում», «Անհատական վաճառքի իրականացում», «Գովազդային գործունեություն և իրացման խթանում», «Լոգիստիկ կապուլդինների կազմակերպում», «Մարքեթինգային գործունեության հետադարձ կապի ապահովում», «Մասնագիտական գործունեության բնագավառի իրավունք» մոդուլներից: | | | |
| ԼԱԲՈՐԱՏՈՐԻԱՆԵՐ | | | | |
| 1 | Ապրանքի որակի փորձաքննության | | | |
| 2 | Տեխնոլոգիայի | | | |
| ԱՐԴԵՍԱՆՈՑՆԵՐ | | | | |
| ՄԱՐՁԱԿԱՆ ՀԱՄԱԼԻՐ | | | | |
| 1 | Մարզադահլիճ | | | |
| 2 | Մարզահրապարակ | | | |

VIII. ՈՒՍՈՒՄՆԱԿԱՆ ՊԼԱՆԻ ՊԱՐՁԱԲԱՆՈՒՄՆԵՐ

- ՈՒՍԱՆՈՂՆԵՐԻ գիտելիքների յուրացման մակարդակը ստուգելու, ինչպես նաև ուսումնառության արդյունավետությունը վերահսկելու նպատակով, հաստատության ուսումնամեթոդական խորհրդի որոշմամբ կարող են անցկացվել առանձին առարկաների /մոդուլների/ ընթացիկ /միջանկյալ/ քննություններ, ստուգարքներ, ստուգողական աշխատանքներ: Ստուգարքներն, այդ թվում՝ տարբերակված, անցկացվում են առարկայի /մոդուլի/ համար սահմանված ժամերի հաշվին: Ըստ առարկաների /մոդուլների/՝ ստուգողական աշխատանքների թիվը հաստատում է ուսումնամեթոդական խորհուրդը: Զննությունների և ստուգարքների անցկացման կարգը սահմանում է ՀՀ կրթության և գիտության նախարարությունը:
- Լաբորատոր աշխատանքների, օտար լեզուների, համակարգչային, գործնական, սեմինար, ֆիզիկական կուլտուրայի ինչպես նաև ուսումնամեթոդական խորհրդի կողմից երաշխավորված առանձին առարկաների /մոդուլների/ գծով ուսումնական պարապմունքների, կուրսային նախագծման և արհեստանոցներում արտադրական ուսուցման ժամանակ ուսումնական խումբը բյուջետային ֆինանսավորման դեպքում կարող է բաժանվել ենթախմբերի՝ յուրաքանչյուրում առնվազն 8 ուսանող՝ ելնելով ուսուցանվող առարկայի /մոդուլի/ յուրահատկությունից: Համապատասխան միջոցների առկայության պայմաններում ուսումնական պարապմունքները կարող են անցկացվել առանձին ուսանողների հետ /անհատական պարապմունքներ, ուսուցման անհատական ստեղծագործական ձևեր և այլն/: ՈՒՍՈՒՄՆԱՄԵԹՈԴԱԿԱՆ խորհրդի որոշմամբ առանձին առարկաների /մոդուլների/ տեսական դասընթացը կարող է կազմակերպվել հոսքային պարապմունքի ձևով: ՈՒՍՈՒՄՆԱՄԵԹՈԴԱԿԱՆ խորհրդի որոշումներն ու երաշխավորությունները ուսումնական տարվա սկզբում քննարկում է քոլեջի խորհուրդը, հաստատում՝ տնօրենը:
- Նախասիրական առարկաները, դրանց ծավալը և ուսուցման ժամկետը, քայքայ 4 ժամ, որոշում է քոլեջը: Ամբիոնների, առարկայական /ցիկլային/ հանձնաժողովների կողմից ներկայացված նախասիրական առարկաների ծրագիրը հաստատում է քոլեջի ուսումնամեթոդական խորհուրդը:
- Ֆիզիկական կուլտուրայի առարկայական ծրագրով նախատեսված նյութը կարող է իրացվել նաև արտաուսումնական պարապմունքների տարբեր ձևերով՝ մարզական ակումբներում, սեկցիաներում, խմբակներում:
- ՈՒՍՈՒՄՆԱԿԱՆ գործընթացի ժամանակացույցը, ելնելով տեղական պայմաններից, կարելի է փոփոխել՝ պարտադիր պահպանելով տեսական և գործնական ուսուցման, մոդուլների ամփոփման, պրակտիկայի, արձակուրդի ընդհանուր տևողությունը:
- Ամբիոնների, առարկայական /ցիկլային/ հանձնաժողովների ներկայացրած խորհրդատվությունների անցկացման ձևը հաստատում է ուսումնամեթոդական խորհուրդը:
- Պետական կառավարման լիազորված մարմնի կողմից հանձնարարված փաստաթղթերի ուսումնասիրումը կատարվում է համապատասխան առարկաների ժամերի հաշվին:
- Պահուստային ժամերը տնօրինում է քոլեջը՝ ուսումնամեթոդական խորհրդի որոշմամբ՝ ՀՀ կրթության և գիտության նախարարության սահմանած կարգի պահանջներին համապատասխան:
- ՈՒՍՈՒՄՆԱԿԱՆ պրակտիկան կարող է անցկացվել կենտրոնացված, կամ տեսական պարապմունքների հետ հաջորդաբար՝ պահպանելով պլանով նախատեսված ժամաքանակը: Պրակտիկայի անցկացման ժամկետը կարելի է տեղաշարժել ուսումնական տարվա նույն կիսամյակի ընթացքում: Պրակտիկայի յուրաքանչյուր ձև ավարտվում է հաշվետվությամբ՝ գնահատումով:
- Նախաավարտական պրակտիկան անց է կացվում կենտրոնացված կարգով, ուսումնական պլանով նախատեսված ժամկետներում:
- Քոլեջը, ելնելով անհրաժեշտությունից, կարող է ստեղծել լրացուցիչ կաբինետներ, մասնագիտացված լսարաններ:

ՄՈԴՈՒԼԻ ԱՆՎԱՆՈՒՄԸ «ԱՆՎՏԱՆԳՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԱՌԱՋԻՆ ՕԳՆՈՒԹՅՈՒՆ»

Մոդուլի դասիչը՝

ԱԱՕ 4-09-001

Մոդուլի նպատակը՝

Մոդուլի նպատակն է սովորողի մոտ ձևավորել ձեռնարկություններում աշխատանքային անվտանգության կանոնների պահպանման, աշխատանքի պաշտպանության միջոցառումների իրականացման և առաջին օգնության կազմակերպման կարողություններ:

Մոդուլի տևողությունը՝ 36 ժամ

Տեսական ուսուցում 20 ժամ

Գործնական աշխատանք 16 ժամ

Մուտքային պահանջները՝ Զկան

Ուսումնառության արդյունքները՝

Այս մոդուլը յուրացնելուց հետո ուսանողը պետք է՝

1. իմանա աշխատանքի պաշտպանության իրավական և կազմակերպչական դրույթները.
2. իմանա անվտանգության տեխնիկայի նորմերը և կանոնները ձեռնարկություններում.
3. իմանա արտադրական սանիտարիայի և հիգիենայի պահանջները.
4. ցուցաբերի առաջին օգնություն:

Գնահատման կարգը Մոդուլի ընդունելի կատարողականը յուրաքանչյուր արդյունքի համար սահմանված կատարման չափանիշների բավարար մակարդակի ապահովումն է:

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 1. Իմանալ աշխատանքի պաշտպանության իրավական և կազմակերպչական դրույթները.

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում աշխատանքի պաշտպանության վերաբերյալ իրավական ակտերը.
- բ. ճիշտ է ներկայացնում ձեռնարկություններում աշխատանքի պաշտպանության կազմակերպման ներքին նորմատիվային փաստաթղթերը.
- գ. ճիշտ է ներկայացնում աշխատանքի պաշտպանության նորմերի և կանոնների խախտման հետ կապված պատասխանատվությունը.
- դ. ճիշտ է ներկայացնում աշխատանքի պաշտպանության նորմերի և կանոնների պահպանման նկատմամբ վերահսկողության ձևերը և մեխանիզմները:
- ե. ճիշտ է ներկայացնում արտադրությունում դժբախտ դեպքերի և պատահարների հետաքննության, փաստաթղթավորման և հաշվառման կարգը.
- զ. ճիշտ է ներկայացնում արտադրության տարբեր մակարդակների ղեկավարների պատասխանատվությունը աշխատանքի պաշտպանության նորմերի պահպանման վերաբերյալ:

ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՄԻՋՈՑ

Ուսանողին կոնկրետ հարցեր կառաջադրվեն աշխատանքի պաշտպանության բնագավառում գործող օրենքների, այլ նորմատիվ ակտերի, ձեռնարկություններում աշխատանքի պաշտպանության կազմակերպման ընդհանուր հարցերի վերաբերյալ:

Արդյունքի ձեռքբերումը բավարար է, եթե ուսանողը ցուցաբերում է նյութի անհրաժեշտ իմացություն:

ՄԵԹՈԴԱԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐ

Տեսական ուսուցում: Անհրաժեշտ է ունենալ աշխատանքի պաշտպանության բնագավառի օրենքներ, այլ նորմատիվ ակտեր, ուսումնական գրականություն, հրահանգներ, լրացվող փաստաթղթերի նմուշներ:

ՈՒՍՈՒՑՄԱՆ ԵՐԱՇԽԱՎՈՐՎԱԾ ԺԱՄԱՔԱՆԱԿ

Տեսական ուսուցում 6 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 2. Իմանալ անվտանգության տեխնիկայի նորմերը և կանոնները ձեռնարկություններում:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում տեխնոլոգիական սարքավորումների, մեխանիզմների շահագործման անվտանգության տեխնիկայի հիմնական պահանջները.

- բ. ճիշտ է ներկայացնում էլեկտրաանվտանգության կանոնները և պաշտպանությունը.
- գ. ճիշտ է ներկայացնում հակահրդեհային պաշտպանության կանոնները.
- դ. ճիշտ է ներկայացնում ճնշման տակ աշխատող սարքավորումների և մեխանիզմների անվտանգ շահագործման կանոնները:

ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՄԻՋՈՑ

Ուսանողին կտրվի թեսթ՝ ոչ պակաս 10 հարցերով, յուրաքանչյուր հարցի վերաբերյալ առնվազն 3 պատասխանով, որոնցից մեկը ճիշտ է: Ուսանողը պետք է նշի, թե յուրաքանչյուր կոնկրետ հարցում որն է ճիշտ պատասխանը: Արդյունքի ձեռքբերումը կհամարվի բավարար, եթե թեսթի հարցերին տրվեն անսխալ պատասխաններ:

ՄԵԹՈԴԱԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐ

Տեսական ուսուցում և գործնական աշխատանք: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ ուսումնական գրականություն, անվտանգության կանոնների հրահանգներ, անվտանգության նպատակներով օգտագործվող միջոցներ և այլն:

ՌԻՍՈՒՑՄԱՆ ԵՐԱՇԽԱՎՈՐՎԱԾ ԺԱՄԱՔԱՆԱԿ

- Տեսական ուսուցում՝ 6 ժամ
- Գործնական աշխատանք՝ 6 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 3. Իմանալ արտադրական սանիտարիայի և հիգիենայի պահանջները.

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում արտադրական սանիտարիայի և հիգիենայի հասկացությունները.
- բ. ճիշտ է ներկայացնում արտադրական միկրոկլիմայի նկատմամբ նորմատիվային պահանջները.
- գ. ճիշտ է թվարկում արտադրական աղմուկից և ցնցումներից պաշտպանվելու միջոցները.
- դ. ճիշտ է ներկայացնում արտադրական լուսավորվածությանը ներկայացվող պահանջները և նորմերը:

ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՄԻՋՈՑ

Ուսանողին կտրվեն կոնկրետ հարցեր և անհրաժեշտ գրականություն: Օգտվելով գրականությունից՝ նա պետք է կարողանա գտնել հարցերի ճիշտ պատասխանները, իսկ ըստ իրավիճակների՝ նորմաները: Բացի դրանից ուսանողը պետք է բավարար գրագիտություն ցուցաբերի այս կամ այն խախտման վնասակար և վտանգավոր հետևանքների վերաբերյալ:

Ստորև բերվում են արտադրական միկրոկլիմայի և սանիտարահիգիենիկ պայմանների բաղադրիչները.

- ա. արտադրական միկրոկլիմայի բաղադրիչներ՝
 - ջերմաստիճանը
 - հարաբերական խոնավությունը
 - փոշու առկայությունը
- բ. սանիտարահիգիենիկ պայմանների բաղադրիչներ՝
 - օդափոխություն
 - ջեռուցում
 - ջրամատակարարում, ջրահեռացում և այլն:

Արդյունքի ձեռքբերումը համարվում է բավարար, եթե ընդհանուր առմամբ տրվում են ճիշտ պատասխաններ՝ աննշան թերություններով:

ՄԵԹՈԴԱԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐ

Տեսական ուսուցում և գործնական աշխատանք: Ուսումնական պրոցեսում անհրաժեշտ է օգտագործել ուսումնական և նորմատիվային տեղեկատվական գրականություն, գործիքներ, սարքավորումներ: Նպատակահարմար է գործնական պարապմունքներ անցկացնել արտադրամասում:

ՌԻՍՈՒՑՄԱՆ ԵՐԱՇԽԱՎՈՐՎԱԾ ԺԱՄԱՔԱՆԱԿ

- Տեսական ուսուցում՝ 6 ժամ
- Գործնական աշխատանք՝ 4 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 4. Ցուցաբերել առաջին օգնություն:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐ

- ա. ճիշտ է ցուցադրում արհեստական շնչառության իրականացումը.
- բ. ճիշտ է ցուցադրում սրտի աշխատանքի վերականգնման իրականացումը.
- գ. ճիշտ է ցուցադրում արյան հոսքի դադարեցման իրականացումը և ճիշտ է դնում վիրակապ.
- դ. ճիշտ է վիրակապում կոտրվածքները.
- ե. ճիշտ է ցուցադրում այրվածքների դեպքում առաջին օգնության ցուցաբերումը.
- զ. ճիշտ է ցուցադրում էլեկտրահարման դեպքում առաջին օգնության իրականացումը:

ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՄԻՋՈՑ

Ուսանողը կոնկրետ գործողությունով պետք է ցույց տա մի քանի իրավիճակներում առաջին օգնության ցուցաբերելու կարգը:

Արդյունքի ձեռքբերումը բավարար կհամարվի, եթե ճիշտ ցուցաբերվի առաջին օգնությունը:

ՄԵԹՈՂԱԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐ

Տեսական ուսուցում և գործնական պարապմունք: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ առաջին օգնությանը վերաբերող գրականություն, տեսաֆիլմեր, պլակատներ, առաջին օգնության միջոցներ և այլն:

ՌԻՍՈՒՑՄԱՆ ԵՐԱՇԽԱՎՈՐՎԱԾ ԺԱՄԱՔԱՆԱԿ

| | |
|---------------------|-------|
| Տեսական ուսուցում` | 2 ժամ |
| Գործնական աշխատանք` | 6 ժամ |

ՄՈԴՈՒԼԻ ԱՆՎԱՆՈՒՄԸ «ՀԱՂՈՐԴԱԿՑՄԱՆ ՀՍՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ»

Մոդուլի դասիչը` **ՀՀ 4 - 09 - 001**

Մոդուլի նպատակը`

Այս մոդուլը նախատեսված է այն անձանց համար, ովքեր կարիք ունեն զարգացնելու և ամրապնդելու հաղորդակցության իրենց ունակությունները: Մոդուլը կարելի է յուրացնել ոչ միայն մասնագիտական ուսումնառությանը զուգընթաց, այլև առանձին, քանի որ այն պարունակում է ընդհանուր կրթության և անձի զարգացման տարրեր: Ավարտելով այս մոդուլը ուսանողը ձեռք կբերի հաղորդակցության համար էական նշանակություն ունեցող ունակություններ, ինքնավստահություն, որպեսզի կարողանա արդյունավետ և ակտիվ կերպով դրսևորվել աշխատանքային ու մասնագիտական գործունեության ընթացքում, ինչպես նա` անձնական կյանքում:

| | |
|------------------------|--------|
| Մոդուլի տևողությունը` | 54 ժամ |
| - տեսական ուսուցում | 10 ժամ |
| - գործնական պարապմունք | 44 ժամ |

Մուտքային պահանջները` Այս մոդուլը ուսումնասիրելու համար նախնական հմտություններ և կարողություններ չեն պահանջվում:

Ուսումնառության արդյունքները`

- Այս մոդուլը յուրացնելուց հետո ուսանողը պետք է կարողանա.
1. Սահմանել ուսումնառության անձնական նպատակները.
 2. Բանավոր և գրավոր տեղեկատվություն կատարել պարզ թեմաների և տեքստերի մասին.
 3. Նախաձեռնել, պահպանել, եզրափակել երկխոսություններ և քննարկումներ.
 4. Մեկնաբանել սխեմաներ, աղյուսակներ, դիագրամներ, քարտեզներ և նկարներ.
 5. Կատարել փաստաթղթավորում:

Գնահատման կարգը՝

Մոդուլի ընդունելի կատարողականը յուրաքանչյուր արդյունքի համար սահմանված կատարման չափանիշների բավարար մակարդակի ապահովումն է: Անցումային գնահատական շնորհելիս դասավանդողը պետք է համոզված լինի, որ ուսանողը կկարողանա ցուցադրել այդ հմտությունները ցանկացած պարագայում:

ՄԵԹՈԴԱԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐ

Ուսումնառության և դասավանդման մոտեցումները պետք է ուսանողին օգնեն սահմանել իրենց ձեռքբերումները և ստացած հմտությունները կիրառել այլ համատեքստերում: Հաղորդակցության մոդուլի պրակտիկայի ծրագրերը պետք է այնպես կազմված լինեն, որ մի շարք առաջադրանքների միջոցով կիրառվեն հաղորդակցության նպատակային և բազմազան գործածության փոխկապակցված հմտություններ: Այս առաջադրանքները կարող են արտահայտել ուսանողների մասնագիտական հետաքրքրությունը կամ կարող են ավելի ընդհանրական բնույթի լինել: Խորհուրդ է տրվում, որ այս առաջադրանքները քննարկվեն և պլանավորվեն այնպես, որ գնահատման ենթակա արդյունքը ստեղծվի ընթացիկ աշխատանքների ընթացքում և ոչ թե առանձին վարժության շրջանակում: Հաղորդակցության մոդուլի մեջ ուսումնառությունը և դասավանդումը պետք է լինեն ակտիվ և ուսանողակենտրոն: Ուսանողը պետք է հնարավորություն ունենա պլանավորել և ինքնուրույն որոշումներ կայացնել, նախաձեռնություն և ինքնուրույնություն ցուցաբերել և միասնաբար աշխատել խմբերում: Ուսանողները պետք է ներգրավված լինեն այնպիսի գործողություններում, որտեղ հնարավոր լինի լեզուն օգտագործել իրական իրավիճակներում՝ իրական նպատակներով: Նրանք պետք է հնարավորություն ունենան մասնակցել նախագծերում կամ հաղորդակցության մոդուլի ծրագրով սահմանված վարժություններում կամ այլ մասնագիտական և սոցիալական բնույթի գործողություններում: Բոլոր ամփոփիչ գնահատումների կարևորագույն մաս պետք է կազմի ուսանողներին տրված նորից գրելու, վերանայելու, կրկնելու հնարավորությունը: Ուսանողները պետք է ներգրավված լինեն իրենց կարողությունները ընդարձակող գործողություններում: Նպատակահարմար կլինի խմբային խաղերի իրագործումը:

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 1. Սահմանել ուսումնառության անձնական նպատակները

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է սահմանում ուսումնառության անձնական նպատակները.
- բ. ճիշտ է պլանավորում և կիրառում ուսումնառության անձնական նպատակների ձեռքբերմանն ուղղված ուսումնառության գործընթացները.
- գ. ճիշտ է սահմանում ուսումնառության տարբեր եղանակները:

ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՄԻՋՈՑ

Ուսանողը կներկայացնի հակիրճ զեկույց, որտեղ կարտահայտի իր անձնական պատկերացումները ուսումնառության նպատակների և գործընթացների, ինչպես նաև ուսումնառության տարբեր եղանակների մասին: Այդ գրավոր խոսքը պետք է պարունակի ոչ ավելի, քան 50 բառ:

Արդյունքի բավարար իրագործումը հիմնված կլինի սահմանված կատարման բոլոր չափանիշների իրականացման վրա:

ՌԻՍՈՒՑՄԱՆ ԵՐԱՇԽԱՎՈՐՎԱԾ ԺԱՄԱՔԱՆԱԿԸ

| | |
|---------------------|-------|
| Տեսական ուսուցում՝ | 2 ժամ |
| Գործնական աշխատանք՝ | 6 ժամ |

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 2. Բանավոր և գրավոր տեղեկատվական հաղորդում կատարել պարզ թեմաների և տեքստերի մասին

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. օգտագործում է բանավոր և գրավոր խոսքի համապատասխան կառուցվածքը.
- բ. կատարված հաղորդումը պարունակում է պարզ տեղեկատվություն, կարծիքներ կամ գաղափարներ.
- գ. տեղեկատվության առանձնացում/ խմբավորումը նպատակային է կատարում.
- դ. հաղորդումը իրականացնում է՝ հաշվի առնելով իրավիճակը և լսարանը:

ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՄԻՋՈՑ

Ուսանողին կհանձնարարվի որևէ պարզ թեմա և/կամ ոչ գեղարվեստական տեքստ, ըստ որի նա պետք է կազմի մեկ կամ մի քանի մասից բաղկացած գրավոր հաղորդում և կատարի բանավոր ներկայացում: Այդ գրավոր խոսքը պետք է պարունակի ոչ ավելի, քան 50 բառ, իսկ բանավոր ներկայացումը պետք է տևի մոտ մեկ րոպե: Լրացուցիչ ժամանակ պետք է տրամադրվի նաև հարցերի համար, և ուսանողը պետք է իր կարծիքը արտահայտի ուրիշների կողմից հնչեցված տեսակետների կամ հարցերի վերաբերյալ: Անհրաժեշտ է կազմել համատեքստի կամ օգտագործված աղբյուրի բնութագիր, որը կարող է ստուգման թերթիկի կամ արձանագրության տեսք ունենալ: Կատարման բոլոր չափանիշները պետք է ձեռք բերվեն և գրավոր, և բանավոր խոսքի ընթացքում միաժամանակ:

ՈՒՍՈՒՑՄԱՆ ԵՐԱՇԽԱՎՈՐՎԱԾ ԺԱՄԱՔԱՆԱԿԸ

Տեսական ուսուցում՝ 2 ժամ

Գործնական աշխատանք՝ 10 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 3. Նախաձեռնել, պահպանել, եզրափակել երկխոսություններ և քննարկումներ

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

ա. ճիշտ է կիրառում «ակտիվ ունկնդրման» ժամանակ օգտագործվող հմտությունները.

- պարզաբանումներ ստանալու ձգտումը
- գրառումներ կատարելը
- ամփոփելը

բ. ազատ ձևով ձևակերպում, արտահայտում, պաշտպանում է իր գաղափարները, տեսակետներն ու կարծիքները.

գ. ցուցաբերում է համոզելու հստակություն.

դ. կատարում է ճիշտ ամփոփում (եզրափակում):

ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՄԻՋՈՑ

Կներկայացվի տեքստ, որը նկարագրում է որևէ ոչ միանշանակ իրավիճակ, խնդիր և/կամ գաղափար: Ուսանողը կընդգրկվի երկու և/կամ ավելի հոգուց կազմված խմբում, որի անդամներից մեկը կարող է լինել դասավանդողը: Քննարկման համար տրվող առավելագույն ժամանակը 3 րոպե է (յուրաքանչյուր մասնակցի համար): Ուսանողը պետք է ամենամանրամասն տեղեկություն տա տեքստում առկա հարցերի մասին և խմբի անդամներին ներկայացնի իր տեսակետները և նկատառումները: Այն կարող է լինել մեկ տեսակի տեղեկատվություն և/կամ փաստացի նկարագրություն:

Գնահատման համար հատկապես պետք է ուշադրություն դարձվի ուսանողի կողմից դիմացինի տեսակետը լսելու և դրանից հետևություններ անելու հմտությանը: Անհրաժեշտ է կազմել համատեքստի կամ օգտագործված աղբյուրի բնութագիր, որը կարող է ստուգման թերթիկի կամ արձանագրության տեսք ունենալ: Քննարկումը ըստ դասավանդողի հայեցողության կարող է փոխարինվել տրված թեմայով հարցազրույցի:

Բոլոր կատարման չափանիշներն էլ պետք է ձեռք բերվեն մեկ առաջադրանքի շրջանակում:

ՈՒՍՈՒՑՄԱՆ ԵՐԱՇԽԱՎՈՐՎԱԾ ԺԱՄԱՔԱՆԱԿԸ

Տեսական ուսուցում՝ 2 ժամ

Գործնական աշխատանք՝ 10 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 4. Մեկնաբանել սխեմաներ, աղյուսակներ, դիագրամաներ, քարտեզներ և նկարներ

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

ա. ճիշտ է նախանշում սխեմաների աղյուսակների, դիագրամների, քարտեզների և նկարների նշանակությունը և նրանց միջև եղած տարբերությունները.

բ. մեկնաբանման համար օգտագործում է խոսքի համապատասխան կառուցվածքը:

ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՄԻՋՈՑ

Ուսանողին կհանձնարարվի մեկնաբանել մեկական սխեմա, աղյուսակ, դիագրամ և նկար՝ դրանց մասին բանավոր հաղորդում կատարելու վերաբերող հմտությունները ստուգելու նպատակով: Յուրաքանչյուր ներկայացումը պետք է տևի միջինը 1 րոպե: Լրացուցիչ ժամանակ կտրամադրվի նաև հարցերի համար: Ուսանողը պետք է իր կարծիքը

արտահայտի ուրիշների կողմից հնչեցված տեսակետի կամ հարցերի վերաբերյալ: Անհրաժեշտ է կազմել համատեքստի բնութագիր, որը կարող է ստուգման թերթիկի կամ արձանագրության տեսք ունենալ:

Արդյունքի բավարար իրագործումը հիմնված կլինի սահմանված կատարման բոլոր չափանիշների իրականացման վրա:

ՌԻՍԻՑՄԱՆ ԵՐԱՇԽԱՎՈՐՎԱԾ ԺԱՄԱՔԱՆԱԿԸ

Տեսական ուսուցում` 2 ժամ

Գործնական աշխատանք` 8 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 5. Կատարել փաստաթղթավորում

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

ա. ճիշտ է սահմանում տարբեր փաստաթղթերը ըստ նրանց նշանակության.

- դիմում
- ինքնակենսագրություն (տրված տարբեր տեսակի ֆորմատներով)
- պաշտոնական և ոչ պաշտոնական նամակներ
- արձանագրություն
- երաշխավորագիր և այլն

բ. ճիշտ է նախանշում տարբեր փաստաթղթերի օգտագործման տեղը և դերը.

գ. ճիշտ է կատարում տարբեր տեսակի տեղեկատվությունների փաստաթղթավորումը:

ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՄԻՋՈՑ

Ուսանողին կհանձնարարվեն կազմել տարբեր տեսակի փաստաթղթեր, ինչպիսիք են.

- դիմում
- ինքնակենսագրություն (տրված տարբեր տեսակի ֆորմատներով)
- պաշտոնական և ոչ պաշտոնական նամակներ
- արձանագրություն
- երաշխավորագիր
- վավերագիր և այլն

Արդյունքի բավարար իրագործումը հիմնված կլինի սահմանված կատարման բոլոր չափանիշների իրականացման վրա:

ՌԻՍԻՑՄԱՆ ԵՐԱՇԽԱՎՈՐՎԱԾ ԺԱՄԱՔԱՆԱԿԸ

Տեսական ուսուցում` 2 ժամ

Գործնական աշխատանք` 10 ժամ

ՄՈԴՈՒԼԻ ԱՆՎԱՆՈՒՄԸ «ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԱՇԽԱՏԱՆՔԱՅԻՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՌԻԹՅԱՆ ՀՍՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ»

Մոդուլի դասիչը` **ԸԱՀ-4-09-001**

Մոդուլի տևողությունը` 54 ժամ`

Տեսական ուսուցում` 24 ժամ

Գործնական պարապմունքներ` 30 ժամ

Մոդուլի նպատակը`

Մոդուլի նպատակն է սովորողին տալ գիտելիքեր աշխատանքային գործունեության ընթացքում հաջողության հասնելու նախապայմանների մասին, ինչպես նաև ձևավորել ցանկացած բնագավառում անհրաժեշտ աշխատանքային կուլտուրա և էթիկա դրսևորելու, ղեկավարի և գործընկերների հետ արդյունավետ հարաբերվելու, առաջացած աշխատանքային խնդիրներն ընկալելու և համապատասխան լուծումներ տալու կարողություններ:

Մուտքային պահանջները` Զկան

Ուսումնառության արդյունքները`

Այս մոդուլը յուրացնելուց հետո սովորողը պետք է`

1. տիրապետի աշխատանքի տեղավորվելու կարողությունների.

2. դրսևորի անհրաժեշտ վերաբերմունք աշխատանքի և աշխատավայրի նկատմամբ.

3. տիրապետի աշխատանքի կուլտուրային և էթիկային, արդյունավետ աշխատի թիմում.

4. իմանա աշխատանքում հաջողության հասնելու նախապայմանները և պատշաճ հարաբերվի ղեկավարի հետ.

5. դրսևորի քննադատական մտածողություն.

6. կառավարի սթրեսը և ժամանակը, առաջացած պրոբլեմներին և կոնֆլիկտներին տա համապատասխան լուծումներ:

Գնահատման կարգը

Մոդուլի ընդունելի կատարողականը յուրաքանչյուր արդյունքի համար նախատեսված կատարման չափանիշների բավարար մակարդակի ապահովումն է:

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 1. Տիրապետել աշխատանքի տեղավորվելու կարողությունների

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐ

ա. ճիշտ է շարադրում գործող աշխատանքային օրենսգրքի անհրաժեշտ դրույթները.

բ. ճիշտ է ներկայացնում աշխատանքի որոնման ժամանակակից միջոցները և տեխնոլոգիաները, աշխատանքի ընդունվելու և աշխատանքից ազատվելու համար անհրաժեշտ բոլոր գործընթացները.

գ. ճիշտ է կազմում գրավոր ինքնակենսագրություն (CV).

դ. ճիշտ և մանրամասն բանավոր ներկայացնում է իր կենսագրությունը:

ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՄԻՋՈՑԸ

Արդյունքի յուրացումը գնահատվելու է գործնական կատարման հիման վրա: Արդյունքի ձեռքբերումը համարվում է դրական, եթե սովորողը ճիշտ է կազմում ինքնակենսագրությունը (CV) և մանրամասն բնավոր ներկայացնում իր կենսագրությունը:

ՄԵԹՈԴԱԲՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՈՒՆՏՈՒՄՆԵՐԸ

Տեսական ուսուցում, գործնական պարապմունքներ: Անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական համապատասխան գրականություն, անհրաժեշտության դեպքում նաև տեսաֆիլմեր:

ՈՒՍՈՒՑՄԱՆ ԵՐԱՇԽԱՎՈՐՎԱԾ ԺԱՄԱՔԱՆԱԿԸ

Տեսական ուսուցում` 6 ժամ

Գործնական պարապմունք` 6 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 2. Դրսևորել անհրաժեշտ վերաբերմունք աշխատանքի և աշխատավայրի նկատմամբ:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐ

ա. ճիշտ է ներկայացնում աշխատանքի և շրջապատի նկատմամբ դրական տրամադրվելու կարողությունները.

բ. ճիշտ է ներկայացնում գործերը նկերների նկատմամբ հարգալից վերաբերմունքի և արդյունավետորեն հարաբերվելու օրինակներ.

գ. առաջադրված իրավիճակում ցուցաբերում է պատասխանատվության դրսևորումներ.

դ. ցուցաբերում է գործընկերոջը և ղեկավարին ուշադիր լսելու և հասկանալու դրսևորումներ:

ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՄԻՋՈՑԸ

Արդյունքի յուրացումը գնահատվելու է հարց ու պատասխանի հիման վրա: Արդյունքի ձեռքբերումը համարվում է դրական, եթե սովորողը տվել է հիմնավոր և ճիշտ պատասխաններ:

ՄԵԹՈԴԱԲՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՈՒՆՏՈՒՄՆԵՐԸ

Տեսական ուսուցում, գործնական պարապմունքներ: Անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական համապատասխան գրականություն, անհրաժեշտության դեպքում նաև տեսաֆիլմեր:

ՈՒՍՈՒՑՄԱՆ ԵՐԱՇԽԱՎՈՐՎԱԾ ԺԱՄԱՔԱՆԱԿԸ

Տեսական ուսուցում` 2 ժամ

Գործնական պարապմունք` 3 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 3. Տիրապետել աշխատանքի կուլտուրային և էթիկային, արդյունավետ աշխատել թիմում:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում կազմակերպության նպատակները, արժեքները և կիրառվող ընդհանուր աշխատանքային մեթոդները, աշխատանքային և միջանձնային հարաբերությունները.
- բ. ճիշտ է ներկայացնում թիմային աշխատանքի հիմնական սկզբունքները.
- գ. ճիշտ է ներկայացնում թիմային խնդիրների լուծման մեթոդները,
- դ. թիմային աշխատանքի առաջադրված իրավիճակում դրևորում է անհրաժեշտ վարքագիծ՝ ցուցաբերելով փոխօգնություն, համբերատարություն, նվիրվածություն աշխատանքին և ընկերներին:
- ե. ճիշտ վերաբերմունք է դրևևորում և հարգալից է կոնֆլիկտային գործընկերների նկատմամբ.
- զ. առաջարկում է խնդրի ճիշտ լուծումներ առաջադրված պրոբլեմային իրավիճակում:

ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՄԻՋՈՑԸ

Արդյունքի յուրացումը գնահատվելու է հարց ու պատասխանի, ինչպես նաև գործնական կատարման հիման վրա: Արդյունքի ձեռքբերումը համարվում է դրական, եթե սովորողը ըստ առաջադրված իրավիճակի հանդես է բերում կառուցողական քննադատություն ցուցաբերելու կարողություն:

ՄԵԹՈԴԱԲՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԸ

Տեսական ուսուցում, գործնական պարապմունքներ: Անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական համապատասխան գրականություն, անհրաժեշտության դեպքում նաև տեսաֆիլմեր:

ՈՒՍՈՒՑՄԱՆ ԵՐԱՇԽԱՎՈՐՎԱԾ ԺԱՄԱՔԱՆԱԿԸ

- Տեսական ուսուցում՝ 4 ժամ
- Գործնական պարապմունք՝ 8 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 4. Իմանալ աշխատանքում հաջողության հասնելու նախապայմանները և պատշաճ հարաբերվի ղեկավարի հետ:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐ

- ա. ճիշտ է բացատրում աշխատանքային կարգապահության և ճշտապահության կարևորությունը.
- բ. ճիշտ է ներկայացնում ղեկավարի հետ հարաբերվելու ձևերը, իր և ղեկավարի իրավունքներն ու պարտականությունները.
- գ. ճիշտ է ներկայացնում աշխատանքի արդյունավետության ու որակի ապահովման ընդհանուր սկզբունքները:

ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՄԻՋՈՑԸ

Արդյունքի յուրացումը գնահատվելու է հարց ու պատասխանի, ինչպես նաև գործնական կատարման հիման վրա: Արդյունքի ձեռքբերումը համարվում է դրական, եթե սովորողը ըստ առաջադրված իրավիճակի հանդես է բերում կառուցողական քննադատություն ցուցաբերելու կարողություն:

ՄԵԹՈԴԱԲՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԸ

Տեսական ուսուցում, գործնական պարապմունքներ: Անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական համապատասխան գրականություն, անհրաժեշտության դեպքում նաև տեսաֆիլմեր:

ՈՒՍՈՒՑՄԱՆ ԵՐԱՇԽԱՎՈՐՎԱԾ ԺԱՄԱՔԱՆԱԿԸ

- Տեսական ուսուցում՝ 2 ժամ
- Գործնական պարապմունք՝ 2 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 5. Դրևևորել քննադատական մտածողություն:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐ

- ա. ճիշտ է գնահատում տեղեկատվության հուսալիության և զգացմունքայնության աստիճանը.
- բ. ստացած տեղեկատվությունը ճիշտ և արդյունավետորեն համադրում է առկա գիտելիքների հետ.
- գ. իրականացնում է կառուցողական քննադատություն և ճիշտ է բացատրում կառուցողական քննադատության կարևորությունը:

ԳԱՄՐԱՏՄԱՆ ՄԻՋՈՑԸ

Արդյունքի յուրացումը գնահատվելու է հարց ու պատասխանի, ինչպես նաև գործնական կատարման հիման վրա: Արդյունքի ձեռքբերումը համարվում է դրական, եթե սովորողը ըստ առաջադրված իրավիճակի հանդես է բերում կառուցողական քննադատություն ցուցաբերելու կարողություն:

ՄԵԹՈԴԱԲՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԸ

Տեսական ուսուցում, գործնական պարապմունքներ: Անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական համապատասխան գրականություն, անհրաժեշտության դեպքում նաև տեսաֆիլմեր:

ՈւՍՈՒՑՄԱՆ ԵՐԱՇԽԱՎՈՐՎԱԾ ԺԱՄԱՔԱՆԱԿԸ

- Տեսական ուսուցում՝ 4 ժամ
- Գործնական պարապմունք՝ 3 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 6. Կառավարել սթրեսը և ժամանակը, լուծել պրոբլեմներ և կոնֆլիկտներ:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում սթրեսի կանխարգելման և անխուսափելի սթրեսին դիմակայելու մեթոդները.
- բ. ճիշտ է կազմում իր աշխատաքնային պլանը (պայմանական աշխատանքային պլան).
- գ. ճիշտ է ներկայացնում ժամանակի արդյունավետ օգտագործման միջոցները:
- դ. բացահայտում է և ճիշտ է սահմանում պրոբլեմը տրված իրավիճակում,
- ե. ճիշտ է վերլուծում պրոբլեմը, տալիս է լուծման ճիշտ տարբերակ և գնահատում արդյունքը.
- զ. բացահայտում է ցանկացած կոնֆլիկտի պատճառները.
- է. ճիշտ է ներկայացնում կոնֆլիկտի կանխարգելման եղանակները, կարողանում է դրանց տալ արագ ու արդյունավետ լուծումներ:

ԳԱՄՐԱՏՄԱՆ ՄԻՋՈՑԸ

Արդյունքի յուրացումը գնահատվելու է հարց ու պատասխանի, ինչպես նաև գործնական կատարման հիման վրա: Արդյունքի ձեռքբերումը համարվում է դրական, եթե սովորողը ճիշտ է ներկայացնում սթրեսին դիմակայելու մեթոդները և ճիշտ կազմում պայմանական աշխատանքային պլանը ըստ առաջադրված իրավիճակի առաջարկում է պրոբլեմի լուծման ճիշտ տարբերակ, ճիշտ է ներկայացնում կոնֆլիկտի պատճառները և առաջարկում ճիշտ լուծումներ:

ՄԵԹՈԴԱԲՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԸ

Տեսական ուսուցում, գործնական պարապմունքներ: Անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական համապատասխան գրականություն, աշխատանքային պլանների օրինակներ, անհրաժեշտության դեպքում տեսաֆիլմեր:

ՈւՍՈՒՑՄԱՆ ԵՐԱՇԽԱՎՈՐՎԱԾ ԺԱՄԱՔԱՆԱԿԸ

- Տեսական ուսուցում՝ 6 ժամ
- Գործնական պարապմունք՝ 8 ժամ

Մոդուլի անվանումը ԳՈՐԾԱՐԱՐ ՀԱՂՈՐԴԱԿՑՄԱՆ ՀՍՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Մոդուլի դասիչը ՇՈՒԿ-4-09-001

Մոդուլի տևողությունը 54 ժամ

- տեսական պարապմունք 20 ժամ
- գործնական պարապմունք 34 ժամ

Մոդուլի նպատակը

Նպատակն է ուսանողի մոտ ձևավորել կազմակերպության ղեկավարների, աշխատակիցների, սպառողների և շուկայի մյուս սուբյեկտների հետ արդյունավետ գործարար հաղորդակցության հմտություններ:

Ավարտելով այս մոդուլը՝ ուսանողը կկարողանա անկաշկանդ հաղորդակցվել կազմակերպության ղեկավարների, աշխատակիցների, հաճախորդների, հարցման ենթարկվող սպառողների, ինչպես նաև միջնորդների հետ: Կկարողանա կանխարգելել կոնֆլիկտները, իսկ կոնֆլիկտային իրավիճակներում դրսևորել կոնֆլիկտների կառավարման կարողություններ:

Կկարողանա համապատասխան իրավիճակներում արդյունավետ հաղորդակցության մեջ մտնել և կայացնել արդյունավետ որոշումներ, կկարողանա ճիշտ ներկայացնել կազմակերպությունը և դրա յուրահատկությունները և կազմակերպության շուրջ կկարողանա ստեղծել բարենպաստ մթնոլորտ:

Մուտքային պահանջները Չկան

Արդյունքները

Այս մոդուլին ուսումնասիրելուց հետո ուսանողը պետք է.

1. **անկաշկանդ հաղորդակցվի աշխատակիցների, սպառողների և շուկայի մյուս սուբյեկտների հետ,**
2. **կառավարի կոնֆլիկտները և կոնֆլիկտային իրավիճակները,**
3. **վերլուծի իրավիճակային խնդիրները և արդյունավետ որոշում կայացնի,**
4. **լավագույն կողմից ներկայացնի կազմակերպությունը,**

Գնահատման կարգը.

Մոդուլի ընդունելի կատարողականը յուրաքանչյուր արդյունքի համար նախատեսված կատարման չափանիշի լիարժեք ապահովումն է:

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 1. Անկաշկանդ հաղորդակցվել աշխատակիցների և հաճախորդների հետ:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

ա. կարողանում է առանց բարդությունների հաղորդակցվել անհատների և խմբերի հետ,

բ. ցանկացած իրավիճակում հանդես է գալիս կառուցողական հաղորդակցության սկզբունքներից,

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ռեսուրսները կառաջարկվի ոչ պակաս հինգ հարց բացահայտելու համար նրա պատկերացումները առանձին անձանց և խմբերի հոգեբանական և վարքագծային առանձնահատկությունների, ինչպես նաև նրանցից յուրաքանչյուրի հետ հաղորդակցվելու ընթացքում անհրաժեշտ մեթոդների և սկզբունքների ճիշտ կիրառման վերաբերյալ: Արդյունքի յուրացումը կնպաստի ցանկացած իրավիճակում կազմակերպության աշխատակիցների և հաճախորդների հետ կառուցողական հաղորդակցման սկզբունքներին տիրապետելու կարողությունների ստուգմանը:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները`

ա/ անձի վարքագծային առանձնահատկությունների դրսևորումը գործարար շփումների ընթացքում,

բ/ հաղորդակցմանը ընթացքում անհրաժեշտ գեղագիտական չափանիշների պահպանումը,

գ/ հաղորդակցման ընթացքում դիմացինի մոտ դրական էմոցիաների ձևավորումը,

դ/ խոսքի տիրապետման և գրագիտության աստիճանը,

ե/ գործարար զրույցի կազմակերպման մեթոդաբանությունը:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ ճիշտ է պատասխանում, միտքը ձևակերպում է գրագետ, հանգամանալից և պահպանում է շարադրանքի տրամաբանական կապը:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություն և գործնական պարապմունքներ: Ռեսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք:

Ռեսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 6 ժամ

- գործնական պարապմունք 8 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 2. Կառավարել կոնֆլիկտները և կոնֆլիկտային իրավիճակները:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ մոտեցում է ցուցաբերում կոնֆլիկտների կանխարգելման ուղղությամբ,
- բ. կարողանում է կոնֆլիկտային իրավիճակներում գտնել հաշտեցնող միջոցներ,
- գ. կարողանում է կառավարել իրավիճակները մինչ դրանց կոնֆլիկտների վերածմանը:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է թեսթերի միջոցով:

Թեսթերում ներառված հարցերը ուղղված կլինեն կազմակերպության աշխատակիցների և հաճախորդների միջև հնարավոր կոնֆլիկտների կանխարգելման նպատակով իրականացվող միջոցառումներն՝ նյութի այնպիսի ընդգրկումով, որ ուսանողը թեսթում եղած ճիշտ և սխալ պատասխաններից ճիշտ ընտրություն կատարելով ցուցադրի կոնֆլիկտային իրավիճակները կառավարելու համար պահանջվող անհրաժեշտ գիտելիքները և կարողությունները:

Ստորև ներկայացվում են որոշ պարզաբանումներ՝

ա/կոնֆլիկտների էությանը,

բ/կոնֆլիկտների ձևերը.

. կառուցողական

. ոչ կառուցողական,

գ/կոնֆլիկտների դասակարգումը.

. ներանձնային,

. միջանձնային,

. անձի և խմբի միջև,

. միջխմբային,

դ/կոնֆլիկտների կառավարման եղանակները.

. կառուցվածքային,

. միջանձնային

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված թեսթի հարցերին ընդհանուր առմամբ ճիշտ է պատասխանում: Որոշ ոչ էական սխալներ թույլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություն և գործնական պարապմունքներ: Ոխուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք:

Ոխուցման երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 6 ժամ

- գործնական պարապմունք 10 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 3. Վերլուծել իրավիճակային խնդիրները և արդյունավետ որոշում կայացնել:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է կողմնորոշվում համապատասխան իրավիճակներում,
- բ. կարողանում է հաղորդակցության ընթացքում կայացնել արդյունավետ որոշումներ:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է իրավիճակային խնդրի առաջադրման միջոցով:

Ոխանողին առաջարկվում է որոշակի իրավիճակ՝ կազմակերպության աշխատակիցների, հաճախորդների և շուկայի տարբեր սուբյեկտների հետ գործարար տարբեր իրավիճակներում արդյունավետ որոշումներ կայացնելու նկատառումներով՝ այն հաշվով, որպեսզի իրավիճակային խնդրի լուծումը արտահայտի զանազան իրավիճակների առանձնահատկությունները և կոնկրետ իրավիճակի կառավարման լավագույն տարբերակը:

Ստորև ներկայացվում են որոշ պարզաբանումներ՝

ա/ ստույգ արտահայտել այն՝ ինչ ցանկանում է լսել հաճախորդը,

բ/խոսքը հասկանալի դարձնելու, թյուրիմացություններից խուսափելու, փոխադարձ ըմբռնումը բարելավելու նպատակով իրականացվող գործողությունները,

զ/ մասնագետների խորհուրդները վիճաբանությունը կարգավորելու ուղղությամբ:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված իրավիճակային խնդրի լուծումը ընդհանուր առմամբ կատարի ճիշտ մոտեցումներով:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություն և գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 4ժամ
- գործնական պարապմունք 8ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 4. Լավագույն կողմից ներկայացնել կազմակերպությունը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. կարողանում է անթերի ներկայացնել կազմակերպության գործունեությունը և յուրահատկությունները,
- բ. կարողանում է կազմակերպության շուրջ ստեղծել բարենպաստ մթնոլորտ, հեղինակություն

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ուսանողին առաջարկվում է ոչ պակաս հինգ հարց կազմակերպության գործունեության, իրավակազմակերպական, կառավարման, մարքեթինգային կառուցվածքների, կազմակերպության ներքին և արտաքին միջավայրերը ներկայացնելու վերաբերյալ այնպիսի նյութի ընդգրկումով, որ ուսանողի կողմից պատասխանները ձևավորելիս ցուցադրվի կազմակերպության շուրջ բարենպաստ մթնոլորտ և հեղինակություն ստեղծելու կարողությունները:

Ստորև ներկայացվում են որոշ պարզաբանումներ`

ա/կազմակերպության նպատակները, առաքելությունը, խնդիրները,

բ/կազմակերպության կազմակերպչական կառուցվածքը,

գ/գովազդի, հասարակության հետ կապերի զանազան ձևերի, այդ թվում` շնորհանդեսների, ցուցահանդեսների, ցուցահանդես վաճառքների, մանուլի ասուլիսների կազմակերպումը,

դ/կազմակերպության սպառողների, մատակարարների, մրցակիցների, միջնորդների նկատմամբ բարյացկամ վերաբերմունքի դրսևորումը:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ ճիշտ է պատասխանում: Որոշ ոչ էական սխալներ թույլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություն և գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք:

Ուսուց ման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 4ժամ
- գործնական պարապմունք 8ժամ

Մոդուլի անվանումը ՄԱՐՔԵՔԻՆԳԱՅԻՆ ԳՈՐԾԸՆԹԱՑԻ ԻՄԱՑՈՒԹՅՈՒՆ

Մոդուլի դասիչը ՇՈՒԿ-4-09-002

Մոդուլի տևողությունը 108 ժամ

- տեսական պարապմունք 60 ժամ

- գործնական պարապմունք 48 ժամ

Մոդուլի նպատակը

Այս մոդուլը նախատեսված է շուկայագետի պատրաստման համար: Այս մոդուլի նպատակն է սովորողի մոտ ձևավորել մարքեթինգային մտածելակերպ, մարքեթինգային հիմնարար հասկացությունների և կառավարման հայեցակարգերի իմացություն, մարքեթինգային տարբեր գործիքների և դրանց կիրարկման մեթոդների և եղանակների իմացություն և գործնական կիրառման նախնական հմտություն:

Ավարտելով այս մոդուլը ուսանողը կկարողանա պատկերացնել մարքեթինգի դերը, խնդիրները, գործառույթները, գործիքները, դրանց կիրարկման մեթոդներն ու առանձնահատկությունները, ինչպես նաև կկարողանա հստակ պատկերացնել իր թավասությունների ու պարտականությունների շրջանակը կազմակերպության տնտեսական և մասնավորապես շուկայական գործունեության բնագավառում

Մուտքային պահանջները Չկան

Արդյունքները

Այս մոդուլն ուսումնասիրելուց հետո ուսանողը պետք է.

1. բնորոշել մարքեթինգի բովանդակությունը, դրա նպատակները և խնդիրները ,
2. բնորոշել մարքեթինգի հիմնարար հասկացությունները,
3. բնորոշել մարքեթինգային գործընթացը և դրանում իր գործողությունների շրջանակը,
4. բնորոշել մարքեթինգի համալիրը և դրա մշակման գործընթացը,
5. բնորոշել մարքեթինգի համալիրի տարրերի գծով մշակվող ռազմավարություններում իր իր պարտականությունների շրջանակը:

Գնահատման կարգը Մոդուլի ընդունելի կատարողականը յուրաքանչյուր արդյունքի համար նախատեսված կատարման չափանիշի լիարժեք ապահովումն է:

Արդյունք 1 Բնորոշել մարքեթինգի բովանդակությունը, դրա նպատակները և խնդիրները

Կատարման չափանիշներ

ա/ ճիշտ է բնորոշում մարքեթինգի բովանդակությունը և գործնական կիրառման ուղղությունները:

բ/ ճիշտ է ներկայացնում մարքեթինգի դերը, նպատակները, խնդիրները և գործառույթները կազմակերպության տնտեսական գործունեության բնագավառում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով: Ուսանողին կառաջարկվի ոչ պակաս հինգ հարց մարքեթինգի բովանդակության, նպատակների, խնդիրների և գործառույթների վերաբերյալ նյութի այնպիսի ընդգրկումով, պատասխանը ձևավորելիս ուսանողը ցուցադրի մարքեթինգի բովանդակության, նպատակների, խնդիրների և գործառույթների կապակցվածությունը:

Ստորև ներկայացվում են`

ա/մարքեթինգի բովանդակության հիմնական տարրերը

. մարքեթինգի առաջացման նախադրյալները

. մարքեթինգի զարգացման փուլերը

.մարքեթինգի հիմնական սահմանումները

բ/մարքեթինգի նպատակները

.արտադրանքի առաջարկի և պահանջարկի միջև օպտիմալ համամասնության ապահովում

.արտադրական գործընթացների վրա ներգործություն` դրանք խթանելու, ընդլայնելու,տեսականին ավելացնելու և որակը բարձրացնելու նպատակներով

.նոր շուկաների որոնում, ինչպես նաև գոյություն ունեցողների ընդլայնում և այլն:

զ/մարքեթինգի խնդիրները

.շուկայի և սպառողների պահանջմունքների բազմակողմանի և մանրակրկիտ ուսումնասիրություն

.արտադրության համապատասխանեցում սպառողների կարիքներին և պահանջմունքներին

,պահանջարկի վրա ներգործում ելնելով տվյալ կազմակերպության շահերից և այլն:

դ/գործառույթները`

.վերլուծական

.արտադրական

,իրացման

.կառավարման և վերահսկման:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ ճիշտ է պատասխանում, միտքը ձևակերպում է գրագետ, պահպանելով տրամաբանական կապը:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություն և գործնական պարապմունքներ: Ռեսուրսները համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք:

Ռեսուրսներ Երաշխավորված Ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 10 ժամ

- գործնական պարապմունք 4 ժամ

Արդյունք 2 Բնորոշել մարքեթինգի հիմնարար հասկացությունները

Կատարման չափանիշները

ա/ ճիշտ է կարողանում բնորոշել սպառողական կարիքները, պահանջմունքները, պահանջարկը և դրանց վերլուծության անհրաժեշտությունը մարքեթինգային միջոցառումների մշակման աշխատանքներում,

բ/ ճիշտ է բնորոշում փոխանակման գործընթացը և շուկայի տարբեր սուբյեկտների հետ գործընկերային հարաբերությունների հաստատման առանձնահատկությունը,

գ/ ճիշտ է բնորոշում շուկան, դրա տեսակները և գործողության մեխանիզմը,

դ/ ճիշտ է բնորոշում կազմակերպության նպատակային սպառողներին և շուկայի սեգմենտը,

ե/ ճիշտ է բնորոշում մարքեթինգի համալիրը և հստակ պատկերացում է դրա տարրերի գծով ռազմավարությունների մշակման առանձնահատկությունները,

զ/ ճիշտ է բնորոշում մրցակցությունը, արժեքային շղթան և մարքեթինգային կապուղիները:

Գնահատման միջոցը

Այս արդյունքը գնահատելու համար ուսանողին առաջադրվում են թեստեր, որոնցում ներառված հարցերը ուղղված են ուսանողի մարքեթինգի հիմնարար հասկացությունների վերաբերյալ ձեռք բերած գիտելիքների ստուգմանը, ընդ որում հարցերը պետք չարադրել այնպես, որպեսզի ուսանողի պատասխաններից բխի կարիք, պահանջմունք, պահանջարկ հասկացությունների տարբերությունները, միաժամանակ արտացոլելով դրանց փոխկապվածությունը և փոխապայմանավորվածությունը, ինչպես նաև ուսանողը տարբերակի շուկան, առանձնացնի շուկայական սեգմենտներին և գործընկերներին,

զ/հստակ պատկերացնի մարքեթինգի համալիրը, մրցակցությունը, մարքեթինգային կապուղիները:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալը`

ա/ մարքեթինգի հիմնարար հասկացություններ`

.կարիք,

.պահանջմունք,

.պահանջարկ,

. շուկա,

.փոխանակությա,

.գործարք,

բ/ մարքեթինգի համալիրը`

- .ապրանք,
- .գին,
- .իրացում,
- .առաջանցում,

Արդյունքի յուրացումը կհամարվի դրական, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին կպատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ պահպանելով գրագիտության համապատասխան մակարդակ և տրամաբանակն հաջորդականություն: Պատասխանի ժամանակ ընդունելի է որոշակի ոչ էական անճշտություններ և թերություններ:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսներ

Դասախոսություն և գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 16 ժամ
- գործնական պարապմունք 20 ժամ

Արդյունք 3 Բնորոշել մարքեթինգային գործընթացը և դրանում իր գործողությունների շրջանակը ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է նկարագրում մարքեթինգի գործընթացը և դրանում իր գործողությունների շրջանակը,
- բ. ճիշտ է բնորոշում մարքեթինգային տեղեկատվությունը, դրա տեսակները, հավաքման եղանակները և տեղեկատվության հավաքման աշխատանքներում իր մասնակցության շրջանակները,
- գ. ճիշտ է բնորոշում մարքեթինգային հետազոտությունների էությունը, իրականացման ուղղությունները և դրանցում իր ներգրավվածության աստիճանը,
- դ. ճիշտ է բնորոշում մարքեթինգային ռազմավարական պլանավորման գործընթացը և հստակ սահմանում է իր պարտականությունները և գործառույթները դրանում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ուսանողին կառաջարկվի ոչ պակաս հինգ հարց, որոնք միտված կլինեն նրա իմացությունների ստուգմանը մարքեթինգի բովանդակության ընկալման և դրանում իր գործունեության շրջանակների վերաբերյալ: Հարցերը պետք ձևակերպել այնպես, որպեսզի ուսանողը առաջադրված հարցերին պատասխանելիս ցուցադրի մարքեթինգային հետազոտությունների իրականացման և մարքեթինգային ռազմավարական պլանավորման գործընթացներում իր պարտականությունների շրջանակի և ներգրավվածության աստիճանի վերաբերյալ պատկերացումները

Ստորև ներկայացվում են`

- ա/ մարքեթինգի բովանդակությունը, նպատակները,
- բ/մարքեթինգի կառավարման հայեցակարգերը,
- գ/մարքեթինգային կառավարման գործընթացը,
- դ/մարքեթինգային տեղեկատվական համակարգերը և հետազոտությունները,
- ե/մարքեթինգի համալիրը,
- զ/ մարքեթինգի ռազմավարական պլանավորումը,
- է/մարքեթինգի հսկողությունը:

Արդյունքի յուրացումը կհամարվի դրական, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին կպատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, ցուցաբերի նյութի էական կարևորություն ներկայացնող մասերի իմացություն:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություն և սեմինար պարապմունքներ Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ ուսումնական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակ

- տեսական պարապմունք 16 ժամ
- գործնական պարապմունք 10 ժամ

Արդյունք 4 Բնորոշել մարքեթինգի համալիրը և դրա մշակման գործընթացը

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է բնորոշում մարքեթինգի համալիրի բովանդակությունը,
- բ. ճիշտ է բնորոշում ապրանքը և հստակ ներկայացնում է դրա դասակարգման մոտեցումները,
- գ. ճիշտ է բնորոշում գինը, դրա վրա ազդող գործոնների համախումբը և հստակ ներկայացնում է գնի սահմանման նշանակությունը կազմակերպության համար և դրա առանձնահատկությունները տարբեր շուկաներում,
- դ. ճիշտ է պատկերացնում վաճառքի և առաջանցման միջոցառումների նշանակությունը կազմակերպության շուկայական գործունեության բնագավառում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը կատարվում է բանավոր հարցերի, գործնական առաջադրանքների միջոցով: Ուսանողին տրվող հարցերի շրջանակը պետք է բացահայտի մարքեթինգի համալիրի բովանդակության տրամաբանական հաջորդականության ընկալումը ուսանողի կողմից և դրանց նշանակության ներկայացումը կազմակերպության համար: Առաջադրվող հարցերի շրջանակը կներառի այնպիսի հարցադրումներ, որոնք կբացահայտեն ուսանողի ձեռքբերումները ապրանքների դասակարգման ընդհանուր մոտեցումների, գնագոյացման վրա ազդող ներքին և արտաքին գործոնների, մեթոդների, ապրանքների իրացման և շուկայում կազմակերպության առաջանցման առանձնահատկությունների և նշանակության վերաբերյալ:

Գործնական առաջադրանքի միջոցով կգնահատվի ուսանողի կարողությունները որոշակի ապրանքի գինը հաշվելու, վաճառքի ծավալները որոշելու, ինչպես նաև առաջանցման բյուջեն որոշելու վերաբերյալ:

Ստորև ներկայացվում են մարքեթինգի համալիրի տարրերը՝

- . ապրանք
- ..գին
- .իրացում
- ..առաջանցում:

Արդյունքի յուրացումը կհամարվի դրական, եթե ուսանողը ընդհանուր առմամբ ճիշտ է պատասխանում առարադրված հարցերին, ձևակերպումները կատարում է գրագետ, իսկ գործնական առաջադրանքը կատարում է անթերի:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություն, գործնական պարապմունքներ: Անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, մեթոդական նյութեր, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, հաշվարկներ կատարելու միջոցներ:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 10ժամ
- գործնական պարապմունք 6ժամ

Արդյունք 5 Բնորոշել մարքեթինգի համալիրի տարրերի գծով մշակվող ռազմավարություններում իր պարտականություններ շրջանակը

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում իր պարտականությունների և իրավասությունների շրջանակը ընկերության ապրանքային քաղաքականության մշակման գործընթացում,
- բ. ճիշտ է բնորոշում իր գործողությունների շրջանակը ընկերության գնային քաղաքականության մշակման գործընթացում,
- գ. ճիշտ է բնորոշում իր պարտականությունների և իրավասությունների շրջանակը ընկերության վաճառահանման քաղաքականության մշակման գործընթացում,
- դ. ճիշտ է ներկայացնում իր գործողությունների շրջանակը ընկերության առաջանցման քաղաքականության մշակման գործընթացում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է թեսթի միջոցով:

Ուսանողին տրվող թեսթերում ներառվող հարցերի շրջանակը ձևավորելիս պետք է ընդգրկել այնպիսի նյութ, որը հստակ ցուցադրի նրա ձեռքբերումները և հնարավոր մասնակցության աստիճանը կազմակերպության մարքեթինգի համալիրի առանձին տարրերի գծով մշակվող ռազմավարության գործընթացին:

Ստորև ներկայացվում են՝

ա/ ապրանքային քաղաքական մշակման ռազմավարությունը,

բ/ գնային քաղաքականության իրականացման ռազմավարությունը,

գ/ վաճառահանման կազմակերպման ռազմավարությունը

դ/ առաջանցման ուղղությամբ իրականացվող ռազմավարությունը:

Արդյունքի յուրացումը կհամարվի դրական, եթե ուսանողը ընդհանուր առմամբ ճիշտ է պատասխանում թեսթի հարցերին: Որոշ ոչ էական սխալները թույլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություն, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ուսումնական գրականություն, տեղեկատու նյութեր, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 8ժամ

- գործնական պարապմունք 8ժամ

Մոդուլի անվանումը ՇՈՒԿԱՅԻ ՍՈՒԲՅԵԿՏՆԵՐԻ ԴԵՏ ՇՓՄԱՆ ՀՈԳԵԲԱՆԱԿԱՆ ՀԻՍՈՒՆՔՆԵՐ

Մոդուլի դասիչը ՇՈՒԿ-4-09-003

Մոդուլի տևողությունը 90 ժամ

- տեսական պարապմունք 46 ժամ

- գործնական պարապմունք 44 ժամ

Մոդուլի նպատակը

Այս մոդուլը նախատեսված է «Շուկայագետ» մասնագետի պատրաստման համար: Մոդուլի նպատակն է ուսանողի մոտ ձևավորել կազմակերպության հաճախորդների, գործընկերների և հարցման ենթարկվող սուբյեկտների հետ շփման հոգեբանական հիմունքների իմացության և շփումների ընթացքում բարենպաստ մթնոլորտ ստեղծելու, ինչպես նաև ներազդման արդյունավետ կարողությունների կուտակման հնարավորություններ:

Ավարտելով այս մոդուլը՝ ուսանողը կկարողանա արդյունավետ հաղորդակցվել կազմակերպության հաճախորդների, գործընկերների և հարցման ենթարկվող սուբյեկտների հետ, դրսևորել ուշադիր ու հարգալից վերաբերմունք, իր իրավասության շրջանակներում լուծել շփման ընթացքում առաջացող խնդիրները:

Մուտքային պահանջները ՇՈՒԿ 4-09-002

Արդյունքները

Այս մոդուլն ու Այս մոդուլն ուսումնասիրելուց հետո ուսանողը պետք է.

1. **իմանա անհատի հոգեբանական հիմնական տեսակները,**
2. **կազմակերպության հաճախորդների, գործընկերների և հարցվող սուբյեկտների նկատմամբ լինի նրբանկատ և սիրալիր,**
3. **հաղորդակցման ընթացքում ձևավորի վստահության մթնոլորտ,**
4. **իր իրավասության շրջանակներում լուծի շուկայի սուբյեկտների հետ շփման ընթացքում առաջացող հնարավոր խնդիրները, անհրաժեշտության դեպքում խնդիրը ճիշտ ներկայացնի իր վերադասին:**

Գնահատման կարգը

Մոդուլի ընդունելի կատարողականը յուրաքանչյուր արյունքի համար նախատեսված կատարման չափանիշի լիարժեք ապահովումն է:

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 1. Իմանալ անհատի հոգեբանական հիմնական տեսակները:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է պատկերացնում անհատների հոգեբանական հիմնական տեսակները և նրանցից յուրաքանչյուրի հետ հաղորդակցման հոգեբանական հիմունքներն ու սկզբունքները,
- բ. շփման ընթացքում ճիշտ է բնորոշում շփման սուբյեկտի հոգեբանական տեսակը:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով: Ուսանողին կառաջարկվի ոչ պակաս երեք հարց բացահայտելու համար անհատի պատկերացումները շփման սուբյեկտի հոգեբանական տեսակի ճիշտ բնորոշման վերաբերյալ:

- Ստորև ներկայացվում են՝
- ա/գնորդի վարքագծի մոդելը.
- .ազդող գործոնները,
- .գնորդի անհատական բնութագիրը/ սև արկղը/,
- , գնման նկատմամբ արձագանքումը:
- բ/ առանձին անձանց հոգեբանական տեսակները՝ շփվող, չշփվող, քիչ շփվող,
- գ/նրանց վարքագծի առանձնահատկությունները,
- դ/ նրանցից յուրաքանչյուրի հետ հաղորդակցվելու ընթացքում անհրաժեշտ մեթոդները և սկզբունքները,
- ե/ գնորդների տեսակները՝
- .տնտեսվար գնորդներ,
- .գնորդներ,որոնց համար գների մակարդակը էական չէ,
- .գնորդներ, որոնք իրենց գնումներով ցանկանում են աջակցել ոչ մեծ կազմակերպություններին
- .գնորդներ, որոնց համար ամենակարևորը հարմարավետությունն է՝ անկախ գնից:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ ճիշտ է պատասխանում, միտքը ձևակերպում է գրագետ, հանգամանալից և պահպանում է շարադրանքի տրամաբանական կապը:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություն և գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- | | |
|------------------------|--------|
| -տեսական պարապմունք | 16 ժամ |
| - գործնական պարապմունք | 8 ժամ |

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 2. Լինել նրբանկատ և սիրալիր կազմակերպության հաճախորդների, գործընկերների և հարցվող սուբյեկտների նկատմամբ:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում հաճախորդների, գործընկերների և հարցվող սուբյեկտների նկատմամբ ուշադրություն ցուցաբերելու և նրբանկատ լինելու ձևերը և հոգեբանական ազդակները,
- բ. ճիշտ է ցուցադրում շփման սուբյեկտների նկատմամբ անհրաժեշտ վարվեցողության նշանները

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է իրավիճակային խնդրի առաջադրման միջոցով:

Ուսանողի կողմից իրավիճակային խնդրի լուծման արդյունքում կպարզվի թե ինչպիսի վարքագիծ կարող է դրսևորել նա շփման սուբյեկտների հետ տարբեր իրավիճակներում:

Ստորև ներկայացվում են՝

- ա/ սպառողների, գործընկերների և այլ հարցվող սուբյեկտների նկատմամբ բավարար ուշադրություն ցուցաբերելու ունակությունները,
- բ/արտակարգ իրավիճակներում ճիշտ կողմնորոշվելու սկզբունքները,
- գ/սպառողների հոգեբանական ազդակները ժամանակին ընկալելու հատկանիշները,
- դ/սպառողների նկատմամբ բարեհամբյուր և նրբանկատ գտնվելու հատկանիշները:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված տարբեր իրավիճակներում կարողանում է դրսևորել սպառողներին գոհացնող և հնարամիտ մոտեցումներ: Որոշ անեական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, սեմինար պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 8 ժամ
- գործնական պարապմունք 14 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 3. Հաղորդակցման ընթացքում ձևավորել վստահության մթնոլորտ:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում շփման ընթացքում վստահության մթնոլորտի ձևավորման սկզբունքները, եղանակները և հոգեբանական ազդակները,
- բ. ճիշտ է ցուցադրում այդ մթնոլորտը արտահայտող վարվելակերպը շփման սուբյեկտների հետ:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝

Ուսանողին կառաջարկվի ոչ պակաս հինգ հարց՝ նյութի այնպիսի ընդգրկումով, որը կբացահայտի նրա ձեռքբերումները շուկայի սուբյեկտների շփման ընթացքում վստահության մթնոլորտի ստեղծման ուղղությամբ:

Ստորև ներկայացվում են

ա/շփումների համար պահանջվող մեթոդները՝

.խոսքի հստակություն,

.գրագիտության աստիճանը,

.հաղորդակցմանը ուղեկցվող դիմախաղը:

բ/սկզբունքները՝

.գործարար հաղորդակցման հմտությունը,

.հարց ու պատասխանի հմտությունը,

.վիճաբանությունը կարգավորելու ունակությունը:

գ/ հոգեբանական ազդակները:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ և տրամաբանված: Որոշ ոչ սկզբունքային թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ և գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 8 ժամ
- գործնական պարապմունք 6 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 4. Իր իրավասության շրջանակներում լուծել շուկայի սուբյեկտների հետ շփման ընթացքում առաջացող հնարավոր խնդիրները, անհրաժեշտության դեպքում խնդիրը ճիշտ ներկայացնել վերադասին:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում շփման ընթացքում իր իրավասությունների շրջանակը,
- բ. ճիշտ է ներկայացնում շփման սուբյեկտների հետ առաջացող հնարավոր խնդիրները և իր իրավասության շրջանակներում դրանց լուծման եղանակները,
- գ. ճիշտ է մեկնաբանում շփման սուբյեկտի մոտ առաջացած խնդիրը և առաջարկում դրա լուծման համապատասխան տարբերակներ,

դ. ճիշտ է ձևակերպում և ներկայացնում խնդիրն իր վերադասին:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի և իրավիճակային խնդրի առաջադրման միջոցով:

Ուսանողին կառաջարկվի ոչ պակաս հինգ հարց՝ նյութի այնպիսի ընդգրկումով, որը կներառի նրա իրավասության շրջանակներում շուկայի սուբյեկտների հետ շփման ընթացքում առաջացող հնարավոր հիմնախնդիրների սպառողի օգտին լուծման եղանակներին:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝

ա/ հիմնախնդրի ճիշտ մեկնաբանում,

բ/ հիմնախնդրի ճիշտ ներկայացում վերադասին:

Իրավիճակային խնդիրը կներկայացվի այնպիսի իրավիճակ, որի հարցադրումները ընդհանուր առմամբ կարող են համընկնել հարց ու պատասխանի հարցերի հետ և ներառված հարցերի շրջանակներում կոնկրետ իրավիճակում ճիշտ և գրագետ որոշումների կայացումը կարտացոլի ուսանողի տվյալ արդյունքի յուրացման աստիճանը:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ և տրամաբանված, իսկ կոնկրետ իրավիճակում կարողանա ճիշտ և հստակ դիրքորոշում ցուցաբերել: Որոշ ոչ սկզբունքային թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ռեսուրսներ համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ռեսուրսները երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 14 ժամ

- գործնական պարապմունք 16 ժամ

Մոդուլի անվանումը ՄԱՐՔԵԹԻՆԳԱՅԻՆ ՀԵՏԱԶՈՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԻՐԱՎԱՆԱՑՈՒՄԸ

Մոդուլի դասիչը ՇՈՒԿ-4-09-004

Մոդուլի տևողությունը 90 ժամ

- տեսական պարապմունք 44 ժամ

- գործնական պարապմունք 46 ժամ

Մոդուլի նպատակը

Այս մոդուլը նախատեսված է «Շուկայագետ»-ի պատրաստման համար: Մոդուլի նպատակն է ուսանողի մոտ ձևավորել մարքեթինգային հետազոտությունների անցկացման, մասնավորապես՝ մարքեթինգային տեղեկատվության հավաքման (այդ թվում հարցումների և դիտարկումների իրականացման և երկրորդային տեղեկատվության հավաքագրման), հավաքագրված տվյալների մշակման, վերլուծության և համապատասխան ստանդարտներով ներկայացման կարողություններ:

Ավարտելով այս մոդուլը ուսանողը կկարողանա հավաքագրել երկրորդային (պաշտոնական և ոչ պաշտոնական) տեղեկատվություն, ինչպես նաև իրականացնել հարցումներ և դիտարկումներ: Մշակել հավաքագրված տվյալները, ստեղծել տվյալների բազաներ, իրականացնել տեղեկատվության վերլուծություն (նախորոք սահմանված խնդիրների շրջանակներում և նախորոք սահմանված ցուցանիշերի գծով), դրա հիման վրա կատարել նախնական կանխատեսումներ, ինչպես նաև պատշաճ մակարդակով կազմել հաշվետվություններ կատարված հետազոտության վերաբերյալ:

Մուտքային պահանջները ՇՈՒԿ-4-09-003

Արդյունքները

Այս մոդուլն ուսումնասիրելուց հետո ուսանողը պետք է.

1. մշակի երկրորդային տեղեկատվության հավաքագրման պլան,

2. կարողանա անցկացնել հարցումներ և իրականացնել դիտարկումներ,
3. կարողանա մշակել հավաքված տվյալներ և ձևավորել տվյալների շտեմարաններ,
4. կարողանա նախապես տրված մեթոդաբանությամբ վերլուծել մշակված տվյալները և կատարել նախնական կանխատեսումներ,
5. կարողանա ինքնուրույնաբար գրել հետազոտական աշխատանքի հաշվետվություն:

Գնահատման կարգը.

Մոդուլի ընդունելի կատարողականը յուրաքանչյուր արդյունքի համար նախատեսված կատարման չափանիշի լիարժեք ապահովումն է:

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 1. մշակել երկրորդային տեղեկատվության հավաքագրման պլան:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում է երկրորդային տեղեկատվության հավաքագրման աղբյուրները,
- բ. ելնելով հիմնախնդրից ճիշտ է մշակում երկրորդային տեղեկատվության հավաքման ծրագիր:

Գնահատման միջոցը

- Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:
- Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝
- Ուսանողին կառաջարկվի ոչ պակաս հինգ հարց՝ նյութի այնպիսի ընդգրկումով, որը կներառի հետևյալը՝
- ա/մարքեթինգային տեղեկատվության անհրաժեշտության հիմնավորումը,
- բ/մարքեթինգային տեղեկատվությանը ներկայացվող պահանջները՝
- .տեղեկատվությունը պետք լինի նպատակաուղղված,
- . արդիական,
- . հստակ և հաշվի առնի բոլոր գործոնները,
- . ռելևանտային՝ անմիջապես գործին վերաբերող:
- գ/ երկրորդային տեղեկատվության հավաքագրման աղբյուրները,
- դ/ երկրորդային տեղեկատվության տեսակները՝
- .ներքին
- .արտաքին
- զ/երկրորդային տեղեկատվության հավաքագրման ծրագրի մշակման գործընթացը:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 14 ժամ
- գործնական պարապմունք 8 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 2. անցկացնել հարցումներ և իրականացնել դիտարկումներ:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում հարցումների ու դիտարկումների էությունը, ձևերը և առանձնահատկությունները, ինչպես նաև հստակ պատկերացում է նշյալ աշխատանքների որակով կատարման նշանակությունը հետազոտական աշխատանքի հավաստիության ապահովման հարցում,
- բ. ելնելով հիմնախնդրի բնույթից կարողանում է սահմանել հարցումների և դիտարկումների ճիշտ ընտրանքներ,
- գ. կարողանում է ճշգրտորեն իրականացնել բազմապրոֆիլ դիտարկումներ (հեռուստադիտարկում, երևույթների դիտարկում, շարժի դիտարկումներ, մեդիայի զինգի դիտարկումներ և այլն),

դ. հավասարապես կարողանում է ճշգրտորեն իրականացնել երես առ երես հարցումներ, հեռախոսային և ինտերնետ հարցումներ:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի և թեսթի միջոցով:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝

Ուսանողին հարցերի առաջադրման դեպքում կառաջարկվի մինչև ութ հարց՝ նյութի այնպիսի ընդգրկումով, որը կներառի հետևյալը՝

ա/ուսանողի պատկերացումները հարցումների և դիտարկումների էության, դրանց ձևերի և առանձնահատկությունների վերաբերյալ,

բ/ կբացահայտի ուսանողի հնարավորությունները հարցումների և դիտարկումների ճիշտ ընտրանքի հնարության հարցում,

Թեսթի կազմման ժամանակ պետք է ուշադրություն դարձնել այնպիսի հարցերի ներառման վրա ինչպիսիք են՝

. հարցումների տեսակները,

. դիտարկումների ձևերը,

. հարցումների և դիտարկումների առանձնահատկությունները և այլն:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին և թեսթում ընդգրկված հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 12 ժամ

- գործնական պարապմունք 12 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 3. մշակել հավաքված տվյալները և ձևավորել տվյալների շտեմարաններ:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

ա. ճիշտ է ներկայացնում հավաքված տվյալների մշակման և կուտակման մեթոդաբանությունը,

բ. ճիշտ է կարողանում բացահայտել տվյալների փոխկապվածությունները, իրականացնել դրանց ընդհանրացում և խմբավորում,

գ. տվյալների էլեկտրոնային շտեմարանները կարողանում է հիմնել ճշգրիտ կերպով:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը կատարվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ուսանողին կառաջարկվի ոչ պակաս հինգ հարց՝ նյութի այնպիսի ընդգրկումով, որը կներառի ուսանողի պատկերացումները մարքեթինգային տեղեկատվական համակարգերի, տվյալների շտեմարանների, տվյալների փոխկապվածության վերաբերյալ:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝

ա/մարքեթինգային տեղեկատվության հավաքագրման աղբյուրները,

. ներքին տեղեկատվական համակարգը,

. արտաքին ընթացիկ տեղեկատվական համակարգը,

.մարքեթինգային հետազոտությունների տեղեկատվության համակարգը,

բ/ տվյալների վերլուծության մեթոդները,

գ/ տվյալների մշակման, կուտակման և անհրաժեշտության դեպքում նաև փոխանցման եղանակները,

դ/ էլեկտրոնային շտեմարաններ հիմնելու կարողությունները:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին և թեստում ընդգրկված հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 6 ժամ
- գործնական պարապմունք 6 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 4. նախապես տրված մեթոդաբանությամբ մշակված տվյալների վերլուծություն և նախնական կանխատեսումների իրականացում:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ՝

- ա. ճիշտ է ներկայացնում մշակված տվյալների վերլուծության և կանխատեսման վիճակագրական և տնտեսագիտական մեթոդները,
- բ. կարողանում է ճշգրտորեն աշխատել հավաքագրված տվյալների վերլուծության SPSS 13.0 for Windows համակարգչային ծրագրով:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի և գործնական առաջադրանքի միջոցով: Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝

Ուսանողին կառաջարկվի ոչ պակաս հինգ հարց բացահայտելու համար տրված մեթոդաբանությամբ մշակված նրա վերլուծական, ինչպես նաև վիճակագրական, հոգեբանական և տնտեսագիտական մեթոդներով աշխատելու հնարավորությունները:

Գործնական աշխատանքի ստուգման ժամանակ կառաջարկվի որևէ ապրանքի շուկայական ուսումնասիրության հետևանքով հավաքագրված տվյալների վերլուծություն կատարել SPSS 13.0 for Windows համակարգչային ծրագրով:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ ճիշտ է պատասխանում, միտքը ձևակերպում է գրագետ, հանգամանալից և պահպանում է շարադրանքի տրամաբանական կապը, իսկ գործնական առաջադրանքը կատարում է անթերի:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություն և գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և վիճակագրական նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 6 ժամ
- գործնական պարապմունք 8 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 5. ինքնուրույնաբար հետազոտական աշխատանքի հաշվետվության կազմում:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ՝

- ա. ճիշտ է ներկայացնում մարքեթինգային հետազոտությամբ ստացված արդյունքների ներկայացման մոտեցումները և անհրաժեշտ ստանդարտները (տիպային օրինակները),
- բ. կարողանում է ազատ աշխատել Microsoft Excel 2003/07, Microsoft Word 2003/07 և Power Point համակարգչային ծրագրերով և կազմել ճշգրիտ էլեկտրոնային փաստաթղթեր (ինչպես նաև տվյալների դինամիկական պատկերավոր ցուցադրող դիագրամներ),
- գ. կարողանում է ինքնուրույնաբար կազմել իրականացված հետազոտության արդյունքների ճշգրիտ հաշվետվություն (ընդունված ստանդարտներով կազմել հաշվետվության պլանը, շարադրել այն և պատրաստել ցուցադրման):

Գնահատման միջոց

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի, գործնական առաջադրանքի միջոցով:

Ռեսանոդին առաջարկվող հարցերի միջոցով կբացահայտեն մարքեթինգային հետազոտության արդյունքների տիպային օրինակների ստացման մոտեցումները: Գործնական առաջադրանքի էությունը կկայանա նրանում, որ ուսանողին կառաջարկվի ինքնուրույն կազմել որևէ հետազոտության արդյունքների ճիշտ հաշվետվություն և միաժամանակ կստուգվի նրա Microsoft Excel 2003/07, Microsoft Word 2003/07 և Power Point համակարգչային ծրագրերով աշխատելու և ճշգրիտ էլեկտրոնային փաստաթղթեր և տվյալների դիմամիկան պատկերավոր ցուցադրող դիագրամներ կազմելու նրա հնարավորությունները:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝

ա/հարցումների, դիտարկումների և փորձարկումների միջոցով ստացված արդյունքների ճիշտ ներկայացում,

բ/ անհրաժեշտ տիպային օրինակների/ստանդարտների/ ընտրություն,

գ/ էլեկտրոնային փաստաթղթերի կազմելու ունակություն

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ ճիշտ է պատասխանում, միտքը ձևակերպում է զրազետ հանգամանակից և պահպանում է շարադրանքի տրամաբանական կապը: Գործնական առաջադրանքը կատարում է անթերի:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություն, գործնական պարապմունքներ: Ռեսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և վիճակագրական նյութեր:

Ռեսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 6 ժամ

- գործնական պարապմունք 12 ժամ

Մոդուլի անվանումը ԿԱԶՍԱԿԵՐՊՈՒԹՅԱՆ ՆԵՐՔԻՆ և ԱՐՏԱՔԻՆ ՄԻՋԱՎԱՅՐԵՐԻ և ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ԻՐԱԿԱՆԱՑՈՒՄ

Մոդուլի դասիչը ՇՈՒԿ-4-09-005

Մոդուլի տևողությունը 90 ժամ

- տեսական պարապմունք 44 ժամ

- գործնական պարապմունք 46 ժամ

Մոդուլի նպատակը

Այս մոդուլը նախատեսված է «Շուկայագետ»-ի պատրաստման համար: Մոդուլի նպատակն է ուսանողի մոտ ձևավորել կազմակերպության ներքին և արտաքին միջավայրերի, ինչպես նաև շուկայական վերլուծությունների իրականացման, մասնավորապես՝ կազմակերպության տեխնոլոգիաների, աշխատատեղի, ռազմավարության, աշխատակիցների, ինչպես նաև շուկայի ապրանքային կառուցվածքի, առևտրային իրավիճակի, տարողունակության և շուկայում մրցակից սուբյեկտների առաջարկների վերլուծության կարողություններ:

Ավարտելով այս մոդուլը ուսանողը կկարողանա, նախապես մշակված ցուցանիշներով և մեթոդաբանությամբ, վերլուծել կազմակերպության ներքին և արտաքին միջավայրերը, շուկայի տարողունակությունը, առևտրային վիճակը, ապրանքային կառուցվածքը և մրցակիցների շուկայական առաջարկները, ինչպես նաև իրականացնել շուկայի սեզմենտավորում:

Մուտքային պահանջները ՇՈՒԿ-4-09-004

Արդյունքները

Այս մոդուլն ուսումնասիրելուց հետո ուսանողը պետք է.

1. էլնելով սահմանված նպատակներից իրականացնի SWOT վերլուծություն,
2. որակական և քանակական ցուցանիշներով հաշվարկի շուկայի տարողունակությունը,

3. վերլուծի շուկայի առևտրային վիճակը,
4. վերլուծի շուկայի ապրանքային կառուցվածքը,
5. իրականացնի շուկայի սեզոնականությունը,
6. բացահայտի և վերլուծի մրցակիցների (նաև փոխարինիչների) շուկայական առաջարկը:

Գնահատման կարգը.

Մոդուլի ընդունելի կատարողականը յուրաքանչյուր արդյունքի համար նախատեսված կատարման չափանիշի լիարժեք ապահովումն է:

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 1. Ելնելով սահմանված նպատակներից իրականացնել SWOT վերլուծություն:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում կազմակերպության ներքին միջավայրի կառուցվածքը և այն ձևավորող գործոնների վերլուծության մեթոդաբանությունը,
- բ. ճիշտ է ներկայացնում կազմակերպության արտաքին միջավայրի կառուցվածքը և այն ձևավորող գործոնների վերլուծության մեթոդաբանությունը,
- գ. ճիշտ է ներկայացնում SWOT վերլուծության գործընթացը և չափանիշները,
- դ. ճիշտ է կարողանում մշակել SWOT վերլուծության պլան, սահմանել վերլուծության ցուցանիշներ և կատարել պատշաճ մակարդակի վերլուծություն:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի, գործնական առաջադրանքի միջոցով:

Ուսանողին առաջարկվող ութից տաս հարց նյութի այնպիսի ընդգրկումով, որ ուսանողի կողմից տրվող պատասխաններից բխի նշված գործոնների փոխկապվածությունը և փոխայնականավորվածությունը:

Ստորև ներկայացվում են`

ա/կազմակերպության ներքին միջավայրի կառուցվածքը`

- .բուն կազմակերպությունը,
- .նպատակային սպառողներին,
- .մրցակիցներին,
- .միջնորդներին,
- .մատակարարներին,
- .շփման լսարաններին:

բ/կազմակերպության արտաքին միջավայրը`

- .ժողովրդագրական,
- .գիտատեխնիկական,
- .քաղաքական,
- .տնտեսական,
- .բնական,
- .մշակութային:

Գործնական առաջադրանքի դեպքում ուսանողին կառաջարկվի որևէ պայմանական կազմակերպության օրինակով կազմել SWOT վերլուծություն` ստուգելու համար նրա կարողությունները այդ գործընթացը ճիշտ կազմակերպելու նպատակով անհրաժեշտ չափանիշների և ցուցանիշների ընտրության տեսանկյունից:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ ճիշտ է պատասխանում, միտքը ձևակերպում է գրագետ հանգամանալից և պահպանում է շարադրանքի տրամաբանական կապը: Գործնական առաջադրանքը կատարում է անթերի:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Տեսական և գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և վիճակագրական նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 12 ժամ
- գործնական պարապմունք 10 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 2. Որակական և քանակական ցուցանիշներով հաշվարկել շուկայի տարողունակությունը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում շուկայի տարողունակությունը և դրա հաշվարկման մոտեցումները (բանաձևերը),
- բ. ճիշտ է կարողանում հավաքագրել շուկայի տարողունակության հաշվարկման համար անհրաժեշտ որակական և քանակական ցուցանիշները և դրանցով հաշվարկել շուկայի տարողունակությունը,
- գ.կարողանում է շուկայի տարողունակության դինամիկայի վերլուծությամբ կատարել ճշգրիտ էքստրապոլյացիոն կանխատեսումներ:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը կատարվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ուսանողին կառաջարկվի ոչ պակաս հինգ հարց՝ նյութի այնպիսի ընդգրկումով, որը կներառի ստորև ներկայացվածը՝

ա/ շուկայի տարողունակությունը, դրա վրա ազդող գործոնները և հաշվարկման մոտեցումները՝

.ընդհանուր գործոններ/ երկրի սոցիալ-տնտեսական իրավիճակը պայմանավորող գործոններ/

.մասնակի կամ առանձնահատուկ/ առանձին ապրանքատեսակների շուկաների զարգացումը պայմանավորող գործոններ/,

բ/շուկայի տարողունակության հաշվարկման համար անհրաժեշտ որակական և քանակական ցուցանիշերի ընտրությունը,

գ/ շուկայի զարգացման համապատասխան մոդելի մշակում և դրա դինամիկայի վերլուծություն հարցում,

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 6 ժամ
- գործնական պարապմունք 6 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 3. վերլուծել շուկայի առևտրային վիճակը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

ա. ճիշտ է ներկայացնում շուկայի առևտրային իրավիճակը և դրա վերլուծության համար անհրաժեշտ ցուցանիշների ամբողջությունը,

բ. ճիշտ է ներկայացնում շուկայի առևտրային վիճակի վրա ազդող գործոնների ամբողջությունը,

գ. հաշվետու ժամանակահատվածում ճիշտ է ներկայացնում առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցությունը և կարողանում է կատարել ճշգրիտ էքստրապոլյացիոն կանխատեսումներ:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ուսանողին կառաջարկվի ոչ պակասհինգ հարց՝ նյութի այնպիսի ընդգրկումով, որը կներառի ուսանողի պատկերացումների ստուգումները շուկայի առևտրային իրավիճակի գնահատման և վերլուծության վերաբերյալ:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալը՝

ա/անհրաժեշտ տեղեկատվության աղբյուրների որոշումը

բ/տեղեկատվության ձևերի ընտրությունը՝

- .ընդհանուր,
- .առևտրային,
- .հատուկ,

գ/ապրանքների առաջարկը և պահանջարկը արտացոլող ցուցանիշների ներկայացումը,
դ/ առևտրային իրավիճակի վրա ազդող գործոնների վերլուծությունը
ե/ առևտրային իրավիճակի ներկայացման հաշվետվությունների կազումը:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 6 ժամ
- գործնական պարապմունք 8 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 4. վերլուծել շուկայի ապրանքային կառուցվածքը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է կարողանում վերլուծել շուկայի ապրանքային կառուցվածքը ապրանքախմբային, ապրանքատեսակային և ապրանքամակնիշային մակարդակներում և ներկայացնել դրանցից յուրաքանչյուրի մասնաբաժինը շուկայի ընդհանուր տարողունակության մեջ,
- բ. ճիշտ է կարողանում հաշվարկել շուկայի ապրանքային կառուցվածքի դինամիկան և կատարել էքստրապոլյացիոն կանխատեսումներ,

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ուսանողին կառաջարկվի ոչ պակաս հինգսը հարց՝ նյութի այնպիսի ընդգրկումով, որը կներառի ուսանողի պատկերացումների ստուգումները շուկայի վերլուծություն կատարելու ուղղությամբ: Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝

- ա/ շուկայի վերլուծություն առանձին ապրանքախմբային, ապրանքատեսակային և ապրանքամակնիշային մակարդակներում,
- բ/ կազմակերպության շուկայական մասնաբաժնի ներկայացումը շուկայի տարողունակության մեջ, գ/շուկայի ապրանքային կառուցվածքի դինամիկայի կանխատեսում՝ էքստրապոլյացիայի մեթոդի կիրառման միջոցով”

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 4 ժամ
- գործնական պարապմունք 6 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 5. իրականացնել շուկայի սեզմենտավորում:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում շուկայի սեզմենտավորման գործընթացը,
- բ. ճիշտ է կարողանում սահմանել և հավաքագրել այն ցուցանիշների ամբողջությունը, որոնք անհրաժեշտ են շուկան դեմոգրաֆիկ և աշխարհագրական սկզբունքներով սեզմենտավորելու համար,

գ. ճիշտ է կարողանում նախապես սահմանված ցուցանիշներով հոգեբանական և վարքաբանական սկզբունքներով սեզմենտավորել շուկան:

դ. ճիշտ է կարողանում սահմանել սեզմենտների գրավչության գնահատման ցուցանիշներ և կատարել նպատակային սեզմենտի ընտրություն:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը կատարվում է թեսթի միջոցով:

Ուսանողին առաջարկվող թեսթում կներառվեն հարցեր՝ նյութի այնպիսի ընդգրկումով, որ ուսանողի կազմից թեսթում առաջարկված հարցերի պատասխանները ցուցադրեն ուսանողի իմացությունները ստորև ներկայացրածի վերաբերյալ՝

ա/շուկայի սեզմենտավորման գործընթացը՝

.սպառողների սեզմենտավորումը,

. նպատակային սեզմենտի ընտրությունը,

. շուկայում ապրանքի դիրքավորումը,

բ/ սեզմենտավորման սկզբունքները՝

. դեմոգրաֆիկ,

.աշխարհագրական,

.հոգեբանական,

. վարքագծային,

գ/սեզմենտի գրավչության գնահատման ցուցանիշների ընտրությունը.

.մրցակցության և ռիսկի աստիճանը,

.սեզմենտի չափը,

.գնային քաղաքականությունը և այլն,

.ո/ապրանքի դիրքավորումը տվյալ շուկայում:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը թեսթին հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 8 ժամ

- գործնական պարապմունք 8 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 6. բացահայտել և վերլուծել մրցակիցների (նաև փոխարինիչ ապրանքների) շուկայական առաջարկը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ՝

ա. ճիշտ է ներկայացնում մրցակցության մակարդակները,

բ. ճիշտ է ներկայացնում մրցակիցների շուկայական առաջարկի վերլուծության և գնահատման ցուցանիշների ամբողջությունը,

գ. ճիշտ է կարողանում գնահատել մրցակիցների շուկայական դիրքերը և մասնաբաժինները (բացարձակ և համեմատական կտրվածքով),

դ. ճիշտ է կարողանում վերլուծել և գնահատել մրցակիցների (տարբեր մակարդակների) և սեփական ֆիրմայի շուկայական առաջարկների համեմատական մրցունակությունը:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ուսանողին կառաջարկվի մինչև ոչ պակաս հինգ հարց՝ նյութի այնպիսի ընդգրկումով, որը կբացահայտի մրցակիցների շուկայական առաջարկի վերլուծության վերաբերյալ ուսանողի գիտելիքները:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝

- ա/ մրցակցության մակարդակները,
- բ/ շուկայում մրցակիցների առաջարկը,
- գ/մրցակիցների շուկայական դիրքերը,
- դ/ մրցակցի ուժեղ և թույլ կողմերը, առավելությունները,
- ե/ սեփական կազմակերպության ուժեղ և թույլ կողմերը:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: ՈՒսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

ՈՒսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 8 ժամ
- գործնական պարապմունք 8 ժամ

Մոդուլի անվանումը ԱՊՐԱՆՔԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՄՇԱԿՈՒՄ

Մոդուլի դասիչը ՇՈՒԿ 4-09-006

Մոդուլի տևողությունը 72 ժամ

- տեսական պարապմունք 32 ժամ
- գործնական պարապմունք 40 ժամ

Մոդուլի նպատակը

Այս մոդուլը նախատեսված է «Շուկայագետ»-ի պատրաստման համար: Մոդուլի նպատակն է ուսանողի մոտ ձևավորել կարողություններ ապրանքային քաղաքականության, մասնավորապես նոր ապրանքների և ապրանքային տեսականու մշակման, իրագործման ու շուկայական պայմաններում դրա բաղադրիչներից յուրաքանչյուրի մրցունակության գնահատման ուղղությամբ:

Ավարտելով այս մոդուլը ուսանողը կկարողանա մասնակցել կազմակերպության կողմից ապրանքային քաղաքականության մշակման, իրագործման և արդյունավետության գնահատման գործընթացներին:

Մասնավորապես ուսանողը կկարողանա գեներացնել նոր ապրանքների թողարկման գաղափարներ, մշակել հաստատված ապրանքային քաղաքականության դրույթներից բխող և դրա իրագործմանը միտված մարքեթինգային միջոցառումներ, շուկայական պայմաններում գնահատել թողարկված ապրանքի և ապրանքային տեսականու մրցունակությունը:

Մուտքային պահանջները ՇՈՒԿ 4-09-005

Արդյունքները

Այս մոդուլն ուսումնասիրելուց հետո ուսանողը պետք է.

1. մասնակցի նոր ապրանքների մշակման և դրանք շուկա ներդնելու գործընթացին և պատկերացնի դրանում իր գործողությունների շրջանակը,
2. մասնակցի ապրանքային տեսականու մշակման և կառավարման գործընթացին և պատկերացնի դրանում իր գործողությունների շրջանակը,
3. գնահատի շուկային առաջարկվող նոր ապրանքների իրացման ընթացքում ու դրանց շուկայական մրցունակությունը,
4. գնահատի շուկային առաջարկվող ապրանքային տեսականու շուկայական մրցունակությունը,
5. մշակի ապրանքների հետվաճառքային սպասարկման և երաշխիքների տրամադրման ծրագրեր:

Գնահատման կարգը.

Մոդուլի ընդունելի կատարողականը յուրաքանչյուր արդյունքի համար նախատեսված կատարման չափանիշի լիարժեք ապահովումն է:

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 1. մասնակցել նոր ապրանքների մշակման և դրանք շուկա ներդնելու գործընթացին և պատկերացնել դրանում իր գործողությունների շրջանակը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է բնորոշում նոր ապրանքի էությունը և դրա մշակման գործընթացը,
- բ. ճիշտ է ներկայացնում նոր ապրանքի գաղափարի գեներացումը և ճիշտ է հիմնավորում նոր ապրանքի թողարկման գաղափարը,
- գ. ճիշտ է ներկայացնում նոր ապրանքը շուկայում փորձարկելու և առևտրական արտադրություն կազմակերպելու գործընթացները,
- դ. ճիշտ է ներկայացնում իր իրավասությունների և պարտականությունների շրջանակը նոր ապրանքների մշակման և շուկա ներդնելու գործընթացներում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է թեսթի միջոցով:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝

Ուսանողին առաջարկված թեսթի հարցերով կստուգվեն ուսանողի կարողությունները նոր ապրանք հասկացության բնորոշման, դրա մշակման գործընթացի հաջորդաբար ներկայացման պատկերացումների վերաբերյալ, որը կներառի այդ փուլերի փոխկապվածությունը, ինչպես նաև կարտացուլի իր իրավասությունների և պարտականությունների շրջանակը նոր ապրանքի մշակման և շուկա ներդնելու գործընթացում:

Ստորև ներկայացվում են՝

ա/ «ապրանք» հասկացության բնորոշումը և դասակարգումները,

.ըստ օգտագործման բնույթի/լայն սպառման և արտադրական նշանակության/,

.արտադրական նշանակության ապրանքների դասակարգումը,

.սպառման ապրանքների դասակարգումը ըստ օգտագործման ժամկետների,

.սպառման ապրանքների դասակարգումը ըստ գնորդների սպառողական սովորույթների:

բ/ ապրանքի հիերարխիայի մակարդակները՝

.պահանջմունքների ընտանիք,

.ապրանքների ընտանիք,

.ապրանքների դաս.,

.ապրանքաշար,

.ապրանքների տեսակ,

ապրանքային մակնիշ,

.ապրանքային միավոր:

գ/ապրանքի մակարդակները,

դ/ ապրանքի մակնիշ հասկացությունը և դրա նշանակությունը նոր ապրանքի թողարկման համար,

ե/ բրենդի ստեղծումը և կատարելագործումը,

զ/ ապրանքի կենսապարբերաշրջանը,

է/նոր ապրանքի մշակման և շուկա ներդնելու գործընթացը՝

.գաղափարների գեներացում,

.գաղափարների ընտրություն,

.ապրանքի հիմնադրույթի մշակում և ստուգում,

.մարքեթինգի ռազմավարության մշակում,

.արտադրության և վաճառահանման հնարավորությունների վերլուծություն,

.արտադրանքի մշակում,

.արտադրանքի մշակում շուկայական պայմաններում,

.առևտրական արտադրության ծավալում:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված թեսթի հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 4 ժամ
- գործնական պարապմունք 4 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 2. մասնակցել ապրանքային տեսականու մշակման և կառավարման գործընթացին և պատկերացնել դրանում իր գործողությունների շրջանակը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է բնորոշում ապրանքային տեսականին, դրա լայնությունը, խորությունը և ներդաշնակությունը,
- բ. ճիշտ է ներկայացնում ապրանքային տեսականու մշակման և կառավարման մեթոդական մոտեցումները,
- գ. ճիշտ է ներկայացնում իր իրավասությունների և պարտականությունների շրջանակը ապրանքային տեսականու մշակման և կառավարման գործընթացներում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ուսանողին կառաջարկվի ոչ պակաս հինգ հարց ուղղված ուսանողի գիտելիքների ստուգմանը ապրանքային տեսականու մշակման և կառավարման գործընթացներին: Առաջարկված հարցերը ուղղված կլինեն նաև ապրանքային տեսականու մշակման և կառավարման գործընթացներում ուսանողի անձնական ներդրումների սահմանների՝ իրավասությունների և պարտականությունների ընկալման բացահայտմանը:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝

- ա/«Ապրանքային տեսականի» հասկացության բնորոշումը,
- բ/«Նեղ» տեսականի և «լայն» տեսականի հասկացությունները,
- գ/ապրանքային տեսականու ընդլայնումը՝
.ավելացման/կուտակման/
.հազեցման

դ/ ապրանքային տեսականու մշակման, կիրառման և կառավարման մոտեցումները:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 6 ժամ
- գործնական պարապմունք 6 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 3. գնահատել շուկային առաջարկվող նոր ապրանքների իրացման ընթացքն ու դրանց շուկայական մրցունակությունը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում ապրանքի կատարման բաղադրիչները (որակ, դիզայն, փաթեթավորում, մակնիշավորում և հատկություններ),
- բ. ճիշտ է գնահատում նոր ապրանքի շուկայական մրցունակությունը և իրացման ծավալների դինամիկան:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ուսանողին կառաջարկվի ոչ պակաս երեք հարց ապրանքի կատարման բաղադրիչների վերաբերյալ նոր ապրանքի շուկայական մրցունակությունը գնահատելու և շուկայում իրացման ծավալների դինամիկայի միջև փոխկապվածությունների շուրջ ուսանողի պատկերացումները գնահատելու համար:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝

ա/ ապրանքի կատարման բաղադրիչները՝

- .որակը,
- .դիզայնը,
- .փաթեթավորումը,
- .հատկությունները,
- .շահագործման հատկանիշները,

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 6 ժամ
- գործնական պարապմունք 12ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 4. Գնահատել շուկային առաջարկվող ապրանքային տեսականու շուկայական մրցունակությունը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ՝

- ա. ճիշտ է ներկայացնում ապրանքային տեսականու շուկայական մրցունակության գնահատման բաղադրիչները,
- բ. ճիշտ է գնահատում ապրանքային տեսականու առանձին առևտրային մակնիշների ուժեղ և թույլ կողմերը շուկայում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ուսանողին կառաջարկվի հարցեր ուղղված ապրանքային տեսականու շուկայական մրցունակության գնահատման բաղադրիչների պարզաբանմանը և ապրանքային տեսականու առանձին առևտրային մակնիշների ուժեղ և թույլ կողմերի գնահատմանը:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝

ա/ապրանքային տեսականու մրցունակության գնահատման բաղադրիչները

- .մակնիշը,
- .գինը,
- .որակը,
- .արտաքին տեսքը,
- .օգտակար հատկությունները:

բ/մրցակիցների ապրանքների ուժեղ կողմերի ներկայացումը,

գ/մրցակիցների ապրանքների թույլ կողմերի օգտագործումը:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 8 ժամ
- գործնական պարապմունք 6 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 5. մշակել ապրանքների հետվաճառքային սպասարկման և երաշխիքների տրամադրման ծրագրեր:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ՝

- ա. ճիշտ է ներկայացնում հետվաճառքային սպասարկման և երաշխիքների տրամադրման առանձնահատկությունները տարբեր տեսակի և նշանակության ապրանքների և ծառայությունների համար,
- բ. ճիշտ է կարողանում մշակել ապրանքների հետվաճառքային սպասարկման և երաշխիքների տրամադրման ծրագրեր:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի, գործնական առաջադրանքի միջոցով:

Ուսանողին կառաջարկվի ոչ պակաս հինգ հարց՝ ուղղված տարբեր տեսակի և նշանակության ապրանքների և ծառայությունների մինչվաճառքային և հետվաճառքային այդ թվում՝ երաշխիքային և վճարովի, սպասարկման կազմակերպման, ինչպես նաև հետվաճառքային սպասարկման և երաշխիքների տրամադրման ծրագրերի կազմման շուրջ ուսանողի կարողությունների ստուգմանը:

Գործնական առաջադրանքի դեպքում ուսանողին կառաջարկվի մշակել հետվաճառքային սպասարկման և երաշխիքների տրամադրման ծրագրեր այնպիսի ցուցանիշների ընդգրկումով, որոնք կապահովեն ինչպես սպառողների տվյալ ծառայությունների նկատմամբ պահանջարկի բավարարում, այնպես էլ կազմակերպության նպատակների ձեռքբերում:

- Ստորև ներկայացվում են հետևյալը՝
- ա/սպառողի համալիր սպասարկման տարրերը.
- .տեխսպասարկողների աշխատանքը,
- .վերանորոգման արհեստանոցների աշխատանքը,
- բ/մինչվաճառքային սպասարկումը,
- գ/հետվաճառքային սպասարկումը,
- դ/երաշխիքային սպասարկումը,
- ե/ հետերաշխիքային սպասարկումը,

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված, իսկ առաջադրանքը կատարի անթերի: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 4 ժամ
- գործնական պարապմունք 4 ժամ

Մոդուլի անվանումը ԳՆԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՄՇԱԿՈՒՄ

- Մոդուլի դասիչը ՇՈՒԿ 4-09-007
- Մոդուլի տևողությունը 72 ժամ
- տեսական պարապմունք 32 ժամ

- գործնական պարապմունք 40 ժամ

Մոդուլի նպատակը

Այս մոդուլը նախատեսված է «Շուկայագետ»-ի պատրաստման համար: Մոդուլի նպատակն է ուսանողի մոտ ձևավորել կարողություններ գնի սահմանման վրա ազդող գործոնների վերլուծության, գնագոյացման մեթոդների վերլուծության ու վերջնական գնի սահմանման, ինչպես նաև շուկայական պայմաններում սահմանված գնի արդյունավետության գնահատման ուղղությամբ:

Ավարտելով այս մոդուլը ուսանողը կկարողանա մասնակցել գնագոյացման գործընթացի և գնային ռազմավարությունների մշակման աշխատանքներին, վերլուծել գնագոյացման վրա ազդող գործոնները, գնագոյացման մեթոդները և սահմանել թողարկված ապրանքի վերջնական գին:

Մուտքային պահանջները ՇՈՒԿ 4-09-006

Արդյունքները

Այս մոդուլն ուսումնասիրելուց հետո ուսանողը պետք է.

Այս մոդուլն ուսումնասիրելուց հետո ուսանողը պետք է.

1. մասնակցի գնագոյացման գործընթացին և պատկերացնի դրանում իր գործողությունների շրջանակը,
2. մասնակցի գնային ռազմավարությունների մշակման գործընթացին,
3. վերլուծի գնի սահմանման վրա ազդող ներքին և արտաքին գործոնները,
4. վերլուծի գնի սահմանման մեթոդները և սահմանի թողարկված արտադրանքի գինը,
5. գնահատի սահմանված գնի շուկայական արդյունավետությունը:

Գնահատման կարգը.

Մոդուլի ընդունելի կատարողականը յուրաքանչյուր արդյունքի համար նախատեսված կատարման չափանիշի լիարժեք ապահովումն է:

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 1. մասնակցել գնագոյացման գործընթացին և պատկերացնել դրանում իր գործողությունների շրջանակը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

ա. ճիշտ է ներկայացնում գնագոյացման գործընթացի փուլերը և դրանցից յուրաքանչյուրի մշակման առանձնահատկությունները,

բ. ճիշտ է ներկայացնում իր գործողությունների շրջանակը գնագոյացման գործընթացում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի, միջոցով:

Ուսանողին կառաջարկվի ոչ պակաս հինգ հարց ուղղված տարբեր տեսակի և նշանակության ապրանքների և ծառայությունների գնագոյացման առանձնահատկություններին, փուլերին և դրանցից յուրաքանչյուրում իր գործողությունների շրջանակների իմացության ստուգմանը:

Ստորև ներկայացվում են՝

ա/՝ գնագոյացման նպատակները,

.շահույթի ստացումը,

.գների պահպանումը,

.մրցակիցների դեմ գործողությունները,

բ/գների վերլուծությունը,

դ/գնային քաղաքականության վերջնական ընտրությունը:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

ՈՒՏՈՒՑՄԱՆ ԵՐԱՇԽԱՎՈՐՎԱԾ ԺԱՆԱՔԱՆԱԿՆԵՐ

- տեսական պարապմունք 4 ժամ
- գործնական պարապմունք 6 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 2. մասնակցել գնային ռազմավարությունների մշակման գործընթացին:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է բնորոշում գնային ռազմավարությունները և ճիշտ է ներկայացնում դրանց կիրառման հավանական ազդեցությունը կազմակերպության շուկայական դիրքերի և մասնաբաժնի վրա,
- բ. ճիշտ է կողմնորոշվում ելնելով շուկայի կոնյունկտուրայից և սահմանված նպատակից գնային ռազմավարությանը նախապատվություն տալու հարցում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի, իրավիճակային խնդրի միջոցով միջոցով:

Ուսանողին կառաջարկվի մինչև հինգ հարց գնային ռազմավարությունների ներկայացման վերաբերյալ՝ այնպիսի նյութի ընդգրկումով, որ պատասխանը ներկայացնելիս ուսանողը արտացոլի դրանց կիրառման հավանական ազդեցությունը կազմակերպության շուկայական դիրքերի և մասնաբաժնի վրա:

Իրավիճակային խնդրում ներկայացված իրավիճակից ճիշտ էլք գտնելու միջոցը պետք է արտացոլի ուսանողի կարողությունը գնային օպտիմալ ռազմավարության ընտրության կապակցումը շուկայի կոնյունկտուրայի հետ:

Ստորև ներկայացվում են՝

ա/ նոր ապրանքների գնագոյացման ռազմավարությունները.

.պարզևատրական վերադիրների,

.տնտեսման,

.բարձրացված արժեքային նշանակության,բարձրացված գնի,

.«սերուցք» հանելու,

.շուկայում ամրապնդվելու,

բ/ ապրանքային անվանացանկի սահմաններում կիրառվող գնագոյացման ռազմավարությունները.

.ապրանքային տեսականու սահմաններում,

.համալրող ապրանքների,

.անհրաժեշտ պիտույքների,

ապրանքային համալիրի,

գ/ գների կարգավորման ռազմավարությունները.

.զեղչված,

.տարբերակված,

.գնորդի հոգեբանությունը հաշվի առնող

.սպառողական արժեքավորության նկատմամբ կողմնորոշված,

.սպառման խթանման նպատակով,

.աշխարհագրական սկզբունքով,

.միջազգային շուկաների կողմնորոշված:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Իրավիճակային խնդրի լուծումը նույնպես, ընդհանուր առումով, ճիշտ մեկնաբանի և ներկայացնի: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուժուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

ՈՒՏՈՒՑՄԱՆ ԵՐԱՇԽԱՎՈՐՎԱԾ ԺԱՆԱՔԱՆԱԿՆԵՐ

- տեսական պարապմունք 6 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 3. Վերլուծել գնի սահմանման վրա ազդող ներքին և արտաքին գործոնները:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում գնի սահմանման վրա ազդող ներքին և արտաքին գործոնները,
- բ. ճիշտ է հաշվարկում ապրանքի ինքնարժեքը և նպատակային շահույթի նորման,
- գ. ճիշտ է հաշվարկում շրջանառության ոլորտի ծախսերը,
- դ. ճիշտ է գնահատում բնակչության գնողունակությունը և ճիշտ է վերլուծում մրցակիցների սահմանած գները:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի, գործնական առաջադրանքի միջոցով միջոցով:

Ուսանողին կառաջարկվի ոչ պակաս հինգ հարց գների սահմանման վրա ազդող գործոնների վերաբերյալ՝ այնպիսի նյութի ընդգրկումով, որ պատասխանը ներկայացնելիս ուսանողը կարտացոլի ինչպես ներքին, այնպես էլ արտաքին գործոնները:

- Ստորև ներկայացվում են գների սահմանման վրա ազդող ներքին և արտաքին գործոնները՝
 - .գնորդները,
 - . գների պետական կարգավորումը,
 - .ապրանքաշարժի ուղիների մասնակիցները,
 - .մրցակիցները,
 - .ապրանքի արտադրության ծախսերը:

Իսկ գործնական առարադրանքի դեպքում ուսանողին առաջարկվում է հաշվարկել որևէ ապրանքի կամ ինքնարժեք, կամ շահույթի նորմա, կամ էլ շրջանառության ոլորտի ծախսեր:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են: Իսկ գործնական առաջադրանքը պետք է կատարի անթերի:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 8 ժամ
- գործնական պարապմունք 8 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 4. Վերլուծել գնի սահմանման մեթոդները և սահմանել թողարկված արտադրանքի գինը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում գնագոյացման մեթոդները և դրանց ընտրության մոտեցումները,
- բ. ճիշտ է կողմնորոշվում գնագոյացման մեթոդի ընտրության հարցում,
- գ. ճիշտ է սահմանում ապրանքի վերջնական գինը ընկերության պահեստում,
- դ. ճիշտ է գնահատում հետագայում ապրանքի սահմանվելիք գինը միջնորդ վաճառակետերում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի, գործնական առաջադրանքի միջոցով:

Ուսանողին կառաջարկվի ոչ պակաս հինգ հարց գնագոյացման մեթոդների ընտրության վերաբերյալ՝ ընդգրկելով գնագոյացման հիմնական մեթոդները: Պատասխանները ներկայացնելիս ուսանողը կարտացոլի գնագոյացման տվյալ ապրանքատեսակի համար կազմակերպության տեսանկյունից լավագույն տարբերակը:

Իսկ գործնական առարադրանքի դեպքում ուսանողին, հաշվի առնելով նրա տեսական ձեռքբերումները հաշվարկել ապրանքի վերջնական գինը ընկերության պահեստում և սահմանել ապրանքի գինը միջնորդ վաճառակետում:

Ստորև ներկայացվում են՝

- ա/ գնագոյացման ծախսումային մեթոդը,
- «ինքնքրծեք+շահույթ»,
- անվնասաբերության կամ նպատակային շահույթի ստացման,
- բ/ ապրանքի արժեքայնության ընկալման գնագոյացման մեթոդ,
- գ/ մրցակցության վրա հիմնված գնագոյացման մեթոդ.
- ընթացիկ գների մակարդակի վրա հիմնված,
- փակ գործարքների հիման վրա:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են: Իսկ գործնական առաջադրանքը պետք է կատարի անթերի:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 8 ժամ
- գործնական պարապմունք 8 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 5. գնահատել սահմանված գնի շուկայական արդյունավետությունը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ՝

- ա. ճիշտ է ներկայացնում գնի փոփոխության ազդեցությունը կազմակերպության շահութաբերության, շուկայական դիրքերի և մասնաբաժնի վրա,
- բ. ճիշտ է ներկայացնում գնի շուկայական արդյունավետության գնահատման ցուցանիշները,
- գ. ճիշտ է կարողանում գնահատել սեփական ապրանքի և մրցակիցների ապրանքների գների մրցունակությունը շուկայում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է բանավոր հարցերի, թեստերի միջոցով:

Ուսանողին առաջարկող հարցերի, այդ թվում՝ թեստում ներառվող, առաջադրման ժամանակ պետք է ուշադրություն դարձնել արդեն սահմանված գնի շուկայական արդյունավետության՝ նրա կողմից տրվող գնահատումների վրա:

Ստորև ներկայացվում են՝

- .գնի փոփոխության ազդեցությունը կազմակերպության իրացման ծավալների վրա,
- .գնի փոփոխության ազդեցությունը կազմակերպության շուկայական բաժնեմասի վրա,
- .գնի փոփոխության ազդեցությունը կազմակերպության շահութաբերության վրա,
- .գնի շուկայական արդյունավետության գնահատման ցուցանիշները,
- .մրցակիցների ապրանքների գների մրցունակության ցուցանիշները:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված բանավոր և թեստի հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 6 ժամ
- գործնական պարապմունք 8 ժամ

Մոդուլի դասիչը ՇՈՒԿ- 4-09-008

Մոդուլի տևողությունը 108 ժամ

- տեսական պարապմունք 42 ժամ

- գործնական պարապմունք 66 ժամ

Մոդուլի նպատակը

Այս մոդուլը նախատեսված է «Շուկայագետ»-ի պատրաստման համար: Մոդուլի նպատակն է ուսանողի մոտ ձևավորել կարողություններ վաճառահանման քաղաքականության մշակման իրագործման և արդյունավետության գնահատման, մասնավորապես վաճառահանման մեթոդների մշակման, վաճառահանման շղթայի կառավարման, տարածաշրջանի (վաճառքի ամրակցված շրջանի) յուրացման, էքսպեդիտորական աշխատանքների կազմակերպման ու կառավարման, վաչառահանման շղթայի միջնորդների գնահատման և վաճառահանման գործընթացի արդյունավետության գնահատման ուղղությամբ:

Ավարտելով այս մոդուլը ուսանողը կկարողանա վերլուծել ընկերության վաճառահանման հնարավորությունները, վերլուծել վաճառահանման մեթոդները և դրանց ընտրության արդյունավետությունը, վերլուծել վաճառահանման միջնորդների և դրանց հետ հաստատված գործընկերային հարաբերությունների արդյունավետությունը, արդյունավետ կերպով յուրացնի իրեն վստահված վաճառքի տարածաշրջանները, կազմակերպի և համակարգի ընկերության էքսպեդիտորական ծառայության աշխատանքները, ելնելով վաճառքի ծավալներից մշակի վաճառքի պատվեր պորտֆելներ, ինչպես նաև գնահատի վաճառահանման գործընթացի արդյունավետությունը:

Մուտքային պահանջները ՇՈՒԿ 4-09-007

Արդյունքները

Այս մոդուլն ուսումնասիրելուց հետո ուսանողը պետք է.

1. վերլուծի ընկերության վաճառահանման հնարավորությունները և ընտրի վաճառահանման մեթոդ,
2. վերլուծի վաճառահանման շղթայի առևտրական միջնորդներին,
3. արագ և արդյունավետ կերպով յուրացնի իրեն վստահված վաճառահանման շրջանը, համակարգի էքսպեդիտորների աշխատանքները,
4. վերլուծի վաճառահանման գործընթացում կազմակերպության գործընկերների և նրանց հետ հարաբերությունների արդյունավետությունը,
5. մշակի առևտրական միջնորդների պատվեր պորտֆելներ,
6. գնահատի վաճառահանման գործընթացի արդյունավետությունը:

Գնահատման կարգը.

Մոդուլի ընդունելի կատարողականը յուրաքանչյուր արդյունքի համար նախատեսված կատարման չափանիշի լիարժեք ապահովումն է:

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 1. վերլուծել ընկերության վաճառահանման հնարավորությունները և ընտրել վաճառահանման մեթոդ:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում վաճառահանման գործընթացը և վաճառահանման մեթոդները,
- բ. ճիշտ է վերլուծում ընկերության վաճառահանման հնարավորությունները շուկայում,
- գ. ճիշտ է կողմնորոշվում վաճառահանման մեթոդի ընտրության հարցերում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է բանավոր հարցերի առաջադրման միջոցով:

Ուսանողին առաջարկող հարցերի ժամանակ պետք է ուշադրություն դարձնել այն հանգամանքի վրա, որ պատասխանները ձևավորելիս ուսանողը ընդգծի վաճառքի անընդհատ գործընթաց լինելը, որն էլ իր հերթին պահանջում է վաճառահանման հնարավորությունների մշտական վերլուծություն և վաճառքի ճիշտ մեթոդի ընտրություն:

Ստորև ներկայացվում են՝

ա/ վաճառահանման մեթոդները.

.սահմանափակ,

.ընտրովի,

.ինտենսիվ,

բ/բաշխման ուղիները.

.բաշխման սեփական ուղիներ,

.բաշխման կողմնակի ուղիներ,

.բաշխման արտասահմանյան միջնորդների հետ համագործակցություն,

.միջազգային իրացման ցանցի հնարավորությունների օգտագործում

գ/բաշխման ուղիների գործառույթները.

.գնորդների վերաբերյալ տեղեկատվության հավաքում և տարածում,

.ապրանքների արտադրության պատվերների իրականացում,

.ապրանքի հարմարեցում գնորդի պահանջներին,

.ապրանքաշարժի կազմակերպում և այլն:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված բանավոր հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 8 ժամ

- գործնական պարապմունք 10 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 2. վերլուծել վաճառահանման շղթայի առևտրական միջնորդներին:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

ա. ճիշտ է ներկայացնում վաճառահանման շղթան և վաճառահանման շղթայի մանրածախ ու մեծածախ միջնորդներին,

բ. ճիշտ է ներկայացնում առևտրական միջնորդների վերլուծության ցուցանիշները,

գ. ճիշտ է գնահատում առևտրական միջնորդների արդյունավետությունը և ճիշտ է կողմնորոշվում նրանց ընտրության հարցերում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է բանավոր հարցերի առաջադրման միջոցով:

Ուսանողին առաջարկող հարցերում պետք է ներառվի այնպիսի նյութ, դրանց պատասխաններից արտացոլվի ուսանողի պատրաստվածության աստիճանը գնահատելու առևտրական միջնորդների արդյունավետությունը և նրանց ընտրելու հարցում ճիշտ կողմնորոշվելը:

Ստորև ներկայացվում են`

ա/ միջնորդների տեսակները.

.ապրանքաշրջանառությունը կազմակերպող միջնորդներ/առևտրային գործակալներ, բրոքերներ, դիստրիբյուտորներ, կոմիվոյաժորներ և այլն/,

.ֆինանսական միջնորդներ/բանկեր, ֆինանսավարկային, ապահովագրական ընկերություններ և այլն/,

բ/ վաճառահանման շղթայի մասնակիցները,

գ/մեծածախ առևտրի կազմակերպումը և ձևերը.

.արտադրողների և գնորդների միջև ուղղակի կապեր,

.արտադրողների և գնորդների միջև միջնորդավորված կապեր,

.արտադրողների և գնորդների միջև կապեր առևտրային շփումների միջոցով:

դ/ մանրածախ առևտրի կազմակերպումը և ձևերը.

- .մասնագիտացված խանութներ,
- .ինքնասպասարկման խանութներ,
- .հերթապահ խանութներ,
- .իջեցված գներով խանութներ,
- .լայն տեսականու խանութներ:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված բանավոր հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: ՈՒսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 10 ժամ
- գործնական պարապմունք 12 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 3. արագ և արդյունավետ կերպով յուրացնել իրեն վստահված վաճառահանման շրջանը և համակարգել էքսպեդիտորների աշխատանքները:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում վաճառքի տարածաշրջանի յուրացման մոտեցումները,
- բ. ճիշտ է ներկայացնում էքսպեդիտորական աշխատանքների համակարգման մոտեցումները,
- գ. կարողանում է արագ, արդյունավետ կերպով և ճիշտ յուրացնել իրեն վստահված վաճառքի տարածաշրջանը,
- դ. իրեն վստահված վաճառքի տարածաշրջանում կարողանում է ճիշտ և արդյունավետ կերպով համակարգել էքսպեդիտորների աշխատանքները:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է բանավոր հարցերի առաջադրման միջոցով:

Ուսանողին առաջարկող հարցերի ժամանակ պետք է ուշադրություն դարձնել այնպիսի նյութի ընդգրկման վրա, որ պատասխանները ձևավորելիս պարզ դառնա ուսանողի հնարավորությունները վաճառքի տարածաշրջանի յուրացման, էքսպեդիտորների աշխատանքների համակարգման արագ և ճիշտ մոտեցումների վերաբերյալ:

Ստորև ներկայացվում են`

ա/ էքսպեդիտորների բնութագրերը.

- .մասնագիտացման աստիճանը,
- .նախկին փորձագիտական գնահատականը,
- .առաջարկի հետ կապված մանրամասները,
- .իմիջը,
- .մրցակցային առավելությունները և այլն,

բ/էքսպեդիտորի կողմից տարածքի յուրացման անհատական մոտեցումը:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված բանավոր հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: ՈՒսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 8 ժամ
- գործնական պարապմունք 12 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 4. վերլուծել վաճառահանման գործընթացում կազմակերպության գործընկերների և նրանց հետ հարաբերությունների արդյունավետությունը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ՝

- ա. ճիշտ է ներկայացնում սեփական գործընկերների և նրանց հետ հարաբերությունների արդյունավետության գնահատման մոտեցումները ,
- բ. ճիշտ է բացահայտում նախընտրելի և ոչ հեռանկարային գործընկերներին,
- գ. գործընկերների հետ շփման արդյունքում ճիշտ է կարողանում մշակել նրանց հնարավոր շահադրժան մեխանիզմներ:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է բանավոր հարցերի միջոցով:

Ուսանողին առաջարկող հարցերի ժամանակ պետք է ուշադրություն դարձնել այնպիսի նյութի ընդգրկման վրա, որ ուսանողի կողմից պատասխանները ձևավորելիս պարզ դառնա նրա հնարավորությունները գործընկեր բացահայտելու, նրանց հետ կապեր ձևավորելու, առանձնացնելու նրանցից առավել նպատակայիններին և վերջիններիս հետ առավել արդյունավետ հարաբերություններ ձևավորելու մոտեցումների և այլ հարցերի վերաբերյալ:

- Ստորև ներկայացվում են՝
- ա/գործընկերոջը գնահատելու չափանիշների ընտրություն.
- .պատասխանատվություն,
- .ազնվություն,
- կարգապահություն,
- .ճշտապահություն,
- բ/հեռանկարային գործընկեր ընտրելու կարողություն,
- գ/ գործընկերոջը շահադրժելու արդյունավետ մեթոդների կիրառում.
- .նյութական խթաններ,
- .հոգևոր խթաններ:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված բանավոր հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 6 ժամ
- գործնական պարապմունք 12 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 5. մշակել առևտրական միջնորդների պատվեր պորտֆելներ:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ՝

- ա. ճիշտ է ներկայացնում պատվեր պորտֆելի էությունը,
- բ. ճիշտ է մշակում պատվեր պորտֆել և ելնելով իրացման ծավալներից ճիշտ է կանխատեսում դրա հնարավոր ծավալները:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է բանավոր հարցերի առաջադրման միջոցով:

Ուսանողին առաջարկող հարցերը պետք է կենտրոնացնել այնպիսի նյութի ընդգրկման վրա, որ պատասխանները ձևավորելիս պարզ դառնա ուսանողի կողմից պատվեր պորտֆել հասկացության էության, պատվեր պորտֆելի մշակման կարևորության գիտակցումը կազմակերպության նպատակների և խնդիրների տեսանկյունից:

Ստորև ներկայացվում են՝

- ա/պատվեր պորտֆելի էությունը.
- .ներառված ապրանքների տեսականին, անվանացանկը,
- .անհրաժեշտ ապրանքների քանակը,
- .ապրանքների պահանջվող որակը,
- .դիզայնը, փաթեթավորումը,
- .ժամկետները և այլն:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված բանավոր հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 4 ժամ
- գործնական պարապմունք 8 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 6. գնահատել վաճառահանման գործընթացի արդյունավետությունը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ`

- ա. ճիշտ է ներկայացնում վաճառահանման գործընթացի արդյունավետության գնահատման մոտեցումները,
- բ. ճիշտ է գնահատում վաճառահանման շղթայի երկարությունը և դրա կրճատման հնարավոր հետևանքները (դրական կամ բացասական),
- գ. ճիշտ է գնահատում վաճառահանման գործընթացի արդյունավետությունը:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է բանավոր հարցերի առաջադրման միջոցով:

Այս արդյունքի գնահատման համար ուսանողին առաջարկվում են հարցեր, որոնց պատասխաններից ակնկալում է ստուգել ուսանողի իմացությունները և հնարավորությունները վաճառահանման գործընթացի արդյունավետության որոշման, վաճառահանման շղթայի երկարության գնահատման վերաբերյալ:

Ստորև ներկայացվում են`

ա/ վաճառքի կազմակերպման գործընթացի ծրագիրը.

- .վաճառքի նպատակի սահմանում,
- .շուկայի բաժանում նպատակային հատվածների,
- .վաճառողների անհրաժեշտ թվաքանակի որոշում,
- .վաճառողների, կազմակերպության իմիջին համապատասխանող,ապրանքների ցուցադրման ձևերի ուսուցանում,
- .վաճառողների աշխատանքի անընդմեջ խթանում,
- .վաճառքի արդյունքների վերլուծություն:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված բանավոր հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 6 ժամ
- գործնական պարապմունք 12 ժամ

Մոդուլի անվանումը ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ՎԱՃԱՌՔԻ ԻՐԱԿԱՆԱՑՈՒՄ

Մոդուլի դասիչը ՇՈՒԿ 4-09-009

Մոդուլի տևողությունը 72 ժամ

- տեսական պարապմունք 30 ժամ

- գործնական պարապմունք 42 ժամ

Մոդուլի նպատակը

Այս մոդուլը նախատեսված է «Շուկայագետ»-ի պատրաստման համար: Մոդուլի նպատակն է ուսանողի մոտ ձևավորել առևտրային միջնորդների հետ կայուն գործընկերային հարաբերությունների հաստատման, կորպորատիվ հաճախորդների սպասարկման, պատվերային արտադրության կազմակերպման և ցանցային մարքեթինգի սկզբունքով վաճառք կազմակերպելու կարողություններ:

Ավարտելով այս մոդուլը ուսանողը կկարողանա առևտրային միջնորդների հետ հաստատել գործընկերային հարաբերություններ, կազմակերպության իրացման ստորաբաժանմանը զուգահեռ ձևավորել անհատական վաճառքի ցանց, ընդունել, մշակել և կազմակերպությանը ներկայացնել ապրանքի անհատական արտադրության պատվերներ (ստանդարտ ապրանքից տարբերվող):

Մուտքային պահանջները ՇՈՒԿ 4-09-008

Արդյունքները

Այս մոդուլն ուսումնասիրելուց հետո ուսանողը պետք է.

1. առևտրային միջնորդների հետ հաստատի գործընկերային հարաբերություններ,
2. սպասարկի կորպորատիվ հաճախորդներին և նրանցից ընդունի ապրանքների արտադրության անհատական պատվերներ,
3. ուղղակի մարքեթինգի սկզբունքով ձևավորի սեփական վաճառքի ցանց:

Գնահատման կարգը.

Մոդուլի ընդունելի կատարողականը յուրաքանչյուր արդյունքի համար նախատեսված կատարման չափանիշի լիարժեք ապահովումն է:

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 1. առևտրային միջնորդների հետ հաստատել գործընկերային հարաբերություններ:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

ա. ճիշտ է ներկայացնում առևտրային միջնորդների հետ գործընկերային հարաբերությունների հաստատման նշանակությունը,

բ. կարողանում է վաճառքի ծավալների և պատվերների վերլուծությամբ բացահայտել նպատակային միջնորդներին և նրանց հետ հաստատել կայուն արդյունավետ հարաբերություններ:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը կատարվում է բանավոր հարցերի միջոցով:

Ուսանողին առաջարկող հարցերի ժամանակ պետք է ուշադրություն դարձնել այնպիսի նյութի ընդգրկման վրա, որ ուսանողի կողմից պատասխանները ձևավորելիս պարզ դառնա նրա հնարավորությունները գործընկեր ընտրելու և նրա հետ գործարար կապեր ձևավորելու հարցում:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները`

ա/շուկայի տարողունակության վերլուծություն` սեփական կազմակերպության վաճառքի հնարավոր ծավալները կանխատեսելու նպատակով,

բ/վաճառքի ծավալների կանխատեսման արդյունքում պատվերների վերլուծություն,

գ/նպատակային միջնորդների բացահայտելում, նրանց հետ երկարաժամկետ և արդյունավետ կապեր հաստատելու նշանակության ընկալումը,

դ/նպատակային միջնորդների հետ երկարատև և արդյունավետ կապերի ձևավորման գործընթացի կազմակերպում:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված բանավոր հարցերին պատասխանի ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Պատասխանների ընթացքում որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 6 ժամ
- գործնական պարապմունք 12 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 2. սպասարկել կորպորատիվ հաճախորդներին և դրանցից ընդունել ապրանքների արտադրության անհատական պատվերներ:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է բնորոշում կազմակերպության կորպորատիվ հաճախորդներին և դրանց սպասարկման առանձնահատկությունները,
- բ. ճիշտ է բնորոշում կորպորատիվ հաճախորդներից պատվերների ընդունման և դրանք կազմակերպության հնարավորությունների հետ համեմատելու գործընթացը,
- գ. ճիշտ է կարողանում սպասարկել կազմակերպության կորպորատիվ հաճախորդներին և գործընկերներային հարաբերությունների միջոցով ներգրավել նոր արտադրական պատվերներ:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը կատարվում է իրավիճակային խնդրի առաջադրման միջոցով:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները`

Ուսանողին առաջարկող իրավիճակային խնդրի լուծման ժամանակ պետք է ուշադրություն դարձնել այն հանգամանքի վրա, որ`

ա/ ուսանողը կազմակերպության կորպորատիվ հաճախորդներին ճիշտ բնորոշի,

բ/ առաջադրվածներից առանձնացնի կորպորատիվ հաճախորդներին սպասարկելու առավել առանձնահատուկ ձևերը, ներառյալ խթանման միջոցառումները,.

գ/ հաճախորդներից ստացվող պատվերները համատեղի կազմակերպության հնարավորությունների հետ,

դ/ դրանց արդյունավետ և որակյալ սպասարկելու արդյունքում կարողանա ցուցաբերել նոր արտադրական պատվերներ ներգրավելու մոտեցումներ:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված իրավիճակային խնդիրը լուծում է ընդհանուր առմամբ ճիշտ, համոզիչ և տրամաբանված: Որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 14 ժամ
- գործնական պարապմունք 14 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 3. ուղղակի մարքեթինգի սկզբունքով ձևավորել սեփական վաճառքի ցանց:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

ա. ճիշտ է բնորոշում ուղղակի մարքեթինգը և դրա կիրառման եղանակներն ու առանձնահատկությունները,

բ. ճիշտ է կարողանում ուղղակի մարքեթինգի սկզբունքով կազմակերպության իրացման բաժնին գուզահեռ հիմնել սեփական վաճառքի ցանց և նպաստել իրացման ծավալների աճին:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է իրավիճակային խնդրի առաջադրման միջոցով:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները`

Ուսանողին առաջարկող իրավիճակային խնդրի լուծման ժամանակ պետք է ուշադրություն դարձնել այնպիսի նյութի ընդգրկման վրա, որ՝

ա/ ուղղակի մարքեթինգի կիրառման եղանակները

.հեռախոսային,

.փոստով,

.ինտերնետային և այլն,

բ/ուղղակի մարքեթինգի առանձնահատկությունները,

գ/սեփական վաճառի ցանցի ստեղծման նպատակահարմարությունը:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված իրավիճակային խնդիրը լուծում է ընդհանուր առմամբ ճիշտ:Որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 10 ժամ

- գործնական պարապմունք 16 ժամ

Մոդուլի անվանումը ԳՈՎԱԶՂԱՅԻՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅՈՒՆ և ԻՐԱՑՄԱՆ ԽԹԱՆՈՒՄ

Մոդուլի դասիչը ՇՈՒԿ 4-09-10

Մոդուլի տևողությունը 90 ժամ

- տեսական պարապմունք 36 ժամ

- գործնական պարապմունք 54 ժամ

Մոդուլի նպատակը

Այս մոդուլը նախատեսված է «Շուկայագետ»-ի պատրաստման համար: Մոդուլի նպատակն է ուսանողի մոտ ձևավորել շուկայական առաջարկը պատշաճ մակարդակով ներկայացնելու, քարոզելու, տարբեր կոնտակտային լսարանների հետ աշխատելու (ՁԼՄ-ներ, սպառողների շահերի պաշտպանության կազմակերպություններ և այլն), գովազդային գործունեություն կազմակերպելու և իրացումը խթանելու կարողություններ:

Ավարտելով այս մոդուլը ուսանողը կկարողանա ընկերության համար իրականացնել տեղեկատվության տարածում և քարոզչություն, մշակել իրացման խթանման կարճաժամկետ միջոցառումներ, ընկերությանը ներկայացնել ցուցահանդես վաճառքների, շնորհանդեսների և ցուցահանդես տոնավաճառների ընթացքում, իրականացնել գովազդային արշավներ:

Մուտքային պահանջները ՇՈՒԿ 4-09-009

Արդյունքները

Այս մոդուլն ուսումնասիրելուց հետո ուսանողը պետք է.

1. գնահատի կոմունիկացիաների կրիչների լսարանը, կրիչում գովազդային հղումների տեղակայման ծախսերը և գովազդային արշավի ֆիզիկական արդյունավետությունը,
2. մշակի զեղչերի իրականացման և իրացման խթանման միջոցառումներ,
3. ներկայացնի ընկերության պաշտոնական տեսակետը մամուլի ասուլիսներում և աշխատի կոնտակտային լսարանների հետ,
4. ներկայացնի ընկերությանը շնորհանդեսների, ցուցահանդես վաճառքների և տոնավաճառների ընթացքում,
5. գնահատի կիրառված առաջանցման միջոցառումների ֆիզիկական արդյունավետությունը:

Գնահատման կարգը.

Մոդուլի ընդունելի կատարողականը յուրաքանչյուր արդյունքի համար նախատեսված կատարման չափանիշի լիարժեք ապահովումն է:

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 1. գնահատել կոմունիկացիաների կրիչների լսարանը, կրիչուն գովազդային հղումների տեղակայման ծախսերը և գովազդային արշավի ֆիզիկական արդյունավետությունը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում կոմունիկացիաների կրիչները և կիրառված կոմունիկացիաների ֆիզիկական արդյունավետության գնահատման ցուցանիշները,
- բ. ճիշտ է կարողանում հաշվարկել կոմունիկացիաների տարբեր կրիչների լսարանների մեծությունը,
- գ. ճիշտ է կարողանում գնահատել գովազդային արշավի ֆիզիկական արդյունավետությունը

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է թեսթի միջոցով:

Ուսանողին առաջարկող թեսթերը պետք է ընդգրկեն այնպիսի ծավալի նյութ, որոնցում ներառված հարցերը հնարավորություն տան ստուգել գովազդային արշավի ֆիզիկական մեծությունը կոմունիկացիաների տարբեր կրիչների լսարանների մեծությունը հաշվարկելու ուսանողի կարողությունները:

- Ստորև ներկայացվում են
- ա/գովազդի տեսակները,
- .տեղեկատվական,
- .համոզող կամ հարկադրող,
- .հիշեցնող,
- բ/գովազդի առանձնահատկությունները.
- .գովազդը միակողմանի է,
- .գովազդի արդյունավետությունը անորոշ է,
- .գովազդը անդեմ բնույթ ունի,
- .գովազդը հասարակական բնույթ ունի և այլն,

գ/ գովազդային գործենության կառավարման գործընթացը,

դ/ գովազդի տարբեր միջոցների և կրիչների համեմատական արդյունավետության գնահատումը՝ կոմունիկացիայի տարբեր կրիչների լսարանի մեծության վերաբերյալ,

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված թեսթի հարցերին ընդհանուր առմամբ պատասխանում է ճիշտ:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

| | |
|------------------------|--------|
| -տեսական պարապմունք | 12 ժամ |
| - գործնական պարապմունք | 12ժամ |

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 2. մշակել զեղչերի իրականացման և իրացման խթանման միջոցառումներ:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

ա. ճիշտ է ներկայացնում իրացման խթանման միջոցառումների ձևերը և դրանցից յուրաքանչյուրի կիրառման ուղղությունները,

բ.ճիշտ է կարողանում որոշել զեղչերի կիրառման ուղղությունները և զեղչի սահմանման նպատակային չափը:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է իրավիճակային խնդրի առաջադրման միջոցով:

Առաջարկող իրավիճակային խնդրի լուծման ժամանակ պետք է ուշադրություն դարձնել այն հանգամանքի վրա, ուսանողը կարողանա որոշել կոնկրետ զեղչի առավել արդյունավետ գործադրման ուղղությունը և դրա սահմանման նպատակային չափը:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալը՝

ա/ իրացման խթանման միջոցառումների ձևերը,

բ/ իրացման խթանման միջոցառումների կիրառման առանձնահատկությունները ապրանքի կենսապարբերաշրջանի տարբեր փուլերում,

գ/իրացման խթանման կիրառման ուղղությունները,

.սպառողներին,

.միջնորդներին,

.կազմակերպության աշխատակիցներին:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված իրավիճակային խնդիրը լուծում է ընդհանուր առմամբ ճիշտ:Որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 6 ժամ

- գործնական պարապմունք 10ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 3. աշխատել կոնտակտային լսարանների հետ և մամուլի ասուլիսներում ներկայացնել ընկերության պաշտոնական տեսակետը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

ա. ճիշտ է ներկայացնում կոնտակտային լսարանների հետ աշխատանքի յուրահատկությունները,

բ. ճիշտ է կարողանում պատշաճ մակարդակով ներկայացնել ընկերության պաշտոնական դիրքորոշումը կոնտակտային լսարաններում և մամուլի ասուլիսներում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է թեսթի միջոցով:

Ուսանողին առաջարկվում է թեսթ կոնտակտային լսարանների բազամազան ներկայացուցիչների գործունեության տարբեր ուղղությունների վերաբերյալ, որպեսզի նա կարողանա ճիշտ կողմնորոշվել սեփական ընկերության պաշտոնական դիրքորոշումը կոնտակտային լսարաններում,ինչպես նաև մամուլի ասուլիսներում ներկայացնել:

Ստորև ներկայացվում են կոնտակտային /շփման/ լսարանների տեսակները՝

ա/բանկեր, ներդրումային ընկերություններ և անհատ բաժնետերեր,

բ/թերթերի, ամսագրերի,ռադիոկայանների, հեռուստաընկերությունների և զանգվածային լրատվության միջոցների այլ ներկայացուցիչներ,

գ/ պետական հաստատությունների ծփման լսարաններ,

դ/ հասարակական կազմակերպությունների,

ե/տեղական շփման լսարաններ,

զ/լայն հասարակայնության,

է/ ներքին շփման լսարաններ:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված թեսթի հարցերին ընդհանուր առմամբ պատասխանում է ճիշտ:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 6 ժամ

- գործնական պարապմունք 12 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 4. շնորհանդեսների, ցուցահանդես վաճառքների և տոնավաճառների ընթացքում ներկայացնել ընկերությանը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ՝

- ա. ճիշտ է սահմանում շնորհանդեսների, ցուցահանդես վաճառքների և տոնավաճառների նշանակությունը ընկերության շուկայական առաջարկի առաջանցման գործում,
- բ. ճիշտ է ներկայացնում շնորհանդեսների, ցուցահանդես վաճառքների և տոնավաճառների կազմակերպման և դրանցում ընկերության ներկայացման յուրահատկությունները,
- գ. կարողանում է ճիշտ և ժամանակին արձագանքել ցուցահանդես վաճառքների և տոնավաճառների կազմակերպման վերաբերյալ տեղեկատվությանը և պատշաճ մակարդակով ներկայացնել ընկերությանը դրանցում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ուսանողին առաջարկվում է ոչ պակաս հինգ հարց ցուցահանդեսների, ցուցահանդես վաճառքների, շնորհանդեսների, տոնավաճառների կազմակերպման, դրանց մասնակցության և ընկերությունը ներկայացնելու յուրահատուկ մեթոդների տիրապետման վերաբերյալ, որպեսզի պատասխանը ձևավորելիս ուսանողը ցուցադրի դրանց վերաբերյալ իր իմացությունները և կարողությունները:

Ստորև ներկայացվում են՝

ա/ցուցահանդեսների տեսակները,

.ընդհանուր նշանակության/խառը/,

մասնագիտացված

.բազմազան տոնավաճառի նմուշներ,

բ/շնորհանդեսների կազմակերպման հիմնական նպատակները,

գ/տոնավաճառների, ցուցահանդես վաճառքների կազմակերպման վերաբերյալ անհրաժեշտ տեղեկատվության ստացման ժամանակը, ծավալը և տեղը:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ ճիշտ պատասխանի: Որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, մասնագիտացված ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 6 ժամ

- գործնական պարապմունք 10 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 5. գնահատել կիրառված առաջանցման միջոցառումների ֆիզիկական արդյունավետությունը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ՝

- ա. ճիշտ է ներկայացնում առաջանցման միջոցառումների ընտրության և ընկերության սահմանած նպատակների միջև առկա կապը,
- բ. ճիշտ է կարողանում գնահատել կիրառված առաջանցման միջոցառումներից յուրաքանչյուրի ֆիզիկական արդյունավետությունը:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է իրավիճակային խնդրի առաջադրման միջոցով:

Ուսանողին առաջարկող իրավիճակային խնդրի լուծման ժամանակ պետք է ուշադրություն դարձնել այն հանգամանքի վրա, որ այն ներառելով առաջանցման ձևերը՝ կարողանա գնահատել առաջադրված առաջանցման միջոցառումների արդյունավետությունը և գնահատի դրանց ֆիզիկական արդյունավետությունը կոնկրետ ապրանքատեսակի համար:

Ստորև ներկայացվում են՝

ա/առաջանցման ձևերը.

- .գովազդ,
- .անհատական վաճառք,
- .իրացման խթանում,
- .հասարակության հետ կապեր,
- բ/առաջանցման ձևերի կիրառման ուղղությունները.

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված իրավիճակային խնդիրը լուծում է ընդհանուր առմամբ ճիշտ:Որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: ՈՒսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

ՈՒսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 6ժամ
- գործնական պարապմունք 10ժամ

Մոդուլի անվանումը ԼՈԳԻՍՏԻԿ ԿԱՊՈՒՂԻՆԵՐԻ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒՄ

Մոդուլի դասիչը ՇՈՒԿ 4-09-011

Մոդուլի տևողությունը 108 ժամ

- տեսական պարապմունք 44ժամ
- գործնական պարապմունք 64ժամ

Մոդուլի նպատակը

Այս մոդուլը նախատեսված է «Շուկայագետ»-ի պատրաստման համար: Մոդուլի նպատակն է ուսանողի մոտ ձևավորել կարողություններ սեփական ընկերությունում պահեստային, տրանսպորտային տնտեսությունների, ինչպես նաև բեռնման ու բեռնաթափման աշխատանքների արդյունավետ կազմակերպման, մատակարարների, և տրանսպորտային ընկերությունների որոնման, գնահատման և ընտրության, մատակարարման (դիստրիբյուցիոն) շղթայի պլանավորման և մատակարարումների բյուջեի մշակման ուղղությամբ: Այս մոդուլը ուսանողի մոտ կարողություններ պետք է ձևավորի նաև առևտրային միջնորդներին մատակարարումների արդյունավետ կազմակերպման, լոգիստիկ ծառայության աշխատանքների կազմակերպման և սեփական ընկերության լոգիստիկ ծախսերի բյուջեի պլանավորման ուղղությամբ:

Ավարտելով այս մոդուլը ուսանողը կկարողանա կազմակերպել ընկերության լոգիստիկ ծառայությունը, ապահովել առևտրական միջնորդներին մատակարարումների անխափանությունը, բացահայտել, գնահատել և ընտրել անհրաժեշտ մատակարարների և մատակարարման շղթայի այլ գործընկերների:

Մուտքային պահանջները ՇՈՒԿ 4-09-009

Արդյունքները

Այս մոդուլն ուսումնասիրելուց հետո ուսանողը պետք է.

- 1.ելնելով արտադրական պլանի կանխատեսումներից՝ հաշվարկի անհրաժեշտ նյութատեխնիկական բազայի կազմը, կառուցվածքը և ծավալները/ ֆիզիկական և դրամական կտրվածքով/,
- 2.որոնի մատակարարների, վերլուծի և գնահատի նրանց առաջարկած մատակարարման պայմանները և դրանց միջև կատարի արդյունավետ ընտրություն,
- 3.որոնի մատակարարումների ուղեկցման ծառայություններ մատուցողների/ տրանսպորտային, բեռնման բեռնաթափման ընկերությունների, հավաստագրման և ապահովագրական ընկերությունների/, վերլուծի և գնահատի նրանց առաջարկած ծառայությունները և ընտրի մատակարարման գործընթացի գործընկերներին,
- 4.հաշվարկի անհրաժեշտ նյութատեխնիկական ռեսուրսների մատակարարման վերջնական արժեքը,

5. Ելնելով վաճառքի բաժնի ամենօրյա հայտերից կազմակերպի առևտրային մատակարարումները,
6. ձևավորի սեփական ընկերության լոգիստիկ ծառայությունը և կազմակերպի դրա ամենօրյա աշխատանքը:

Գնահատման կարգը

Այս արդյունքի կատարողականը յուրաքանչյուր արդյունքի համար նախատեսված կատարման չափանիշի լիարժեք ապահովումն է:

Կատարման չափանիշները ըստ ուսումնառության արդյունքների

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 1. Ելնելով արտադրական պլանի կանխատեսումներից հաշվարկել անհրաժեշտ նյութատեխնիկական բազայի կազմը, կառուցվածքը և ծավալները /ֆիզիկական և դրամական կտրվածքով/:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ`

ա. ճիշտ է ներկայացնում նյութական ռեսուրսների և արտադրության միջոցների ժամանակին մատակարարման նշանակությունը շուկայական գործունեության ծավալման հարցում,

բ. ճիշտ է կարողանում ելնելով արտադրական պլանի կանխատեսումներից հստակեցնել նյութական ռեսուրսների ու արտադրության միջոցների ձեռք բերման հիմնախնդիրը, միջոցների ձեռք բերման անհրաժեշտ կառուցվածքն ու ծավալները:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ուսանողին առաջարկվում է ոչ պակաս հինգ հարց արտադրական գործունեություն ծավալելու վերաբերյալ: Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները`

ա/արտադրական գործունեություն ծավալելու համար անհրաժեշտ նյութական ռեսուրսների և արտադրության միջոցների կազմը և կառուցվածքը,

բ/ճիշտ ժամանակին համապատասխան քանակությամբ մատակարարումներ կազմակերպելու նշանակությունը,

գ/արտադրական պլանի կանխատեսումներով` արտադրության միջոցների և նյութական ռեսուրսների ձեռք բերման անհրաժեշտ կազմի, կառուցվածքի և ծավալների որոշումը

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ ճիշտ պատասխանի: Որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 8 ժամ

- գործնական պարապմունք 8 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 2. որոնի մատակարարների, վերլուծի և գնահատի նրանց առաջարկված մատակարարման պայմանները և դրանց միջև կատարի արդյունավետ ընտրություն,

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ`

ա. ճիշտ է ներկայացնում մատակարարների որոնման գործընթացը, դրանց առաջարկությունների գնահատման և ընտրության չափանիշները,

բ. ճիշտ է կարողանում ոլորտային տեղեկագրերում և այլ մասնագիտացված տվյալների շտեմարաններում որոնել անհրաժեշտ մատակարարների, համեմատել նրանց առաջարկված պայմանները և ելնելով նպատակներից ընտրել գործընկերների:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ուսանողին առաջարկվում է ոչ պակաս հինգ հարց արտադրական գործունեություն ծավալելու հարցում պարզելու նրա կարողությունները կապված անհրաժեշտ նյութական ռեսուրսների և արտադրության միջոցների ձեռք բերման հետ` ճիշտ ժամանակին և համապատասխան քանակությամբ:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝
ա/մատակարարների որոնման գործընթացը,
բ/մատակարարների առաջարկի գնահատման և ընտրության չափանիշները.

.որակ,

.քանակ,

.գին,

.տեսականի և այլն,

. ոլորտային և այլ մասնագիտացված տվյալների շտեմարանների նկատմամբ իրազեկությունը:

Ադյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ ճիշտ պատասխանի: Որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 6 ժամ

- գործնական պարապմունք 8 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆ 3. որոնի մատակարարումների ուղեկցման ծառայություններ մատուցողների/ տրանսպորտային, բեռնման և բեռնաթափման ընկերությունների, հավաստագրման և ապահովագրական ընկերությունների/, վերլուծի և գնահատի նրանց առաջարկած ծառայությունները և ընտրի մատակարարման գործընթացի գործընկերներին,

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ՝

ա. ճիշտ է ներկայացնում մատակարարման գործընթացը և դրան ուղեկցող ծառայությունները,

բ.ճիշտ է կարողանում ոլորտային տեղեկագրերում և այլ մասնագիտացված տվյալների շտեմարաններում որոնել մատակարարման ուղեկցման ծառայություններ մատուցող ընկերությունների, համեմատել դրանց առաջարկած պայմանները և ելնելով նպատակներից ընտրել մատակարարման շղթայի գործընկերների:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ուսանողին առաջարկվում է ոչ պակաս երեք հարց արտադրական գործունեություն ծավալելու վերաբերյալ, նյութի այնպիսի ընդգրկումով, որ ուսանողի կողմից տրվող պատասխանները արտացոլեն դրանց հերթականությունը և անընդհատությունը որպես մեկ գործընթացի:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝

ա/ մատակարարման գործընթացի կազմակերպման փուլերը,

բ/մատակարարումներին ուղեկցող ծառայությունների տեսակները.

. բեռնման-բեռնաթափման,

.տեղափոխման,

.պահեստավորման և այլն,

գ/ծառայություն մատուցողների և նրանց գործունեության գնահատումը,

դ/ոլորտային և այլ մասնագիտացված տվյալների շտեմարաններում մատակարարման ուղեկցող ծառայություններ մատուցող գործընկեր փնտրելու և ընտրելու հնարավորությունները:

Ադյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ ճիշտ պատասխանի: Որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 6 ժամ

- գործնական պարապմունք 12 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 4. հաշվարկի անհրաժեշտ նյութատեխնիկական ռեսուրսների մատակարարման վերջնական արժեքը,

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ՝

ա.ճիշտ է ներկայացնում մատակարարման շղթայի ծախսագոյացման գործընթացը,

բ.ճիշտ է կարողանում ելնելով մատակարարման գնից, մատակարարման շղթայի սուբյեկտների սակագներից և մատակարարման գործընթացի այլ ծախսերից հաշվարկել մատակարարման վերջնական արժեքը իր կազմակերպության պահեստում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է գործնական առաջադրանքի կատարման միջոցով:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝

Ուսանողին առաջարկող գործնական առաջադրանքի էությունը կայանում է որևէ ապրանքի մատակարարման վերաբերյալ մատակարարման շղթայի ծախսագոյացման գործընթաց մշակել, ինչպես նաև ելնելով մատակարարման գնից, մատուցած լրացուցիչ ծառայությունների սակագներից և այլ ծախսերից հաշվարկել մատակարարման վերջնական արժեքը կազմակերպության պահեստում:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված գործնական աշխատանքը կատարի ընդհանուր առմամբ ճիշտ:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: ՈՒսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

ՈՒսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 6 ժամ

- գործնական պարապմունք 12 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 5. ելնելով վաճառքի բաժնի ամենօրյա հայտերից՝ կազմակերպի առևտրային մատակարարումները,

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ՝

ա.ճիշտ է ներկայացնում առևտրային ցանցին մատակարարումների գործընթացը,

բ.ճիշտ է կարողանում համակարգել վաճառքի բաժնի ամենօրյա հայտերը և ելնելով դրանցից կազմակերպել առևտրային միջնորդների անխափան մատակարարման գործընթացը:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ուսանողին առաջարկվում է ոչ պակաս երեք հարց արտադրական գործունեություն ծավալելու հարցում առևտրային ցանցին մատակարարումների գործընթացի կազմակերպման վերաբերյալ կարողությունները գնահատելու նպատակով:

Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝

ա/մատակարարների գնահատման և ընտրության մեթոդները,

բ/մատակարարման գործընթացի կազմակերպման փուլերը

գ/ուղեկցող ծառայությունների տեսակները,

դ/ծառայություն մատուցողների և նրանց գործունեության գնահատման ցուցանիշները,

ե/մատակարարման գործընթացի անխափան աշխատանք կազմակերպելու հետ կապված խնդիրները:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ ճիշտ պատասխանի: Որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: ՈՒսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

ՈՒսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 8 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 6. ձևավորի սեփական ընկերության լոգիստիկ ծառայությունը և կազմակերպի դրա ամենօրյա աշխատանքը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ՝

ա. ճիշտ է ներկայացնում ընկերության լոգիստիկ ծառայության կառուցվածքը և դրա կազմակերպման անհրաժեշտ պայմանները,

բ. ճիշտ է կարողանում չափորոշել լոգիստիկ ծառայության անհրաժեշտ աշխատակիցների որակավորումը, քանակը և ռեսուրսների նպատակային ծավալները,

գ. ճիշտ է կարողանում հաշվարկել լոգիստիկ ծառայության ծախսերը և մշակել լոգիստիկ ծառայության բյուջե:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է թեսթի առաջադրման միջոցով:

Ուսանողին առաջարկող թեսթային ստուգման էությունը կայանում է նրանում, որպեսզի թեսթում ընդգրկվեն այնպիսի հարցեր, որոնց ուսանողի կողմից տրված պատասխաններից հայտնի կդառնա նրանց կարողությունների աստիճանը սեփական ընկերության լոգիստիկ ծառայության ստեղծման հարցում:

Ստորև ներկայացվում են

ա/լոգիստիկ ծառայության շղթայի ներկայացուցիչները.

.տրանսպորտային,

.բեռնման-բեռնաթափման,

.հավաստագրման,

.ապահովագրական ընկերությունները,

բ/լոգիստիկ ծառայության շղթայի մասնակիցների փորձագիտական գնահատումները շուկայական գործունեություն ծավալելու հարցում:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված գործնական աշխատանքը կատարի անթերի:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 8 ժամ

- գործնական պարապմունք 10 ժամ

Մոդուլի անվանումը ՄԱՐՔԵԹԻՆԳԱՅԻՆԳՈՐԾՈՒՆԵՌՈՒԹՅԱՆ ՀԵՏԱԴԱՐՁ ԿԱՊԻ ԱՊԱՀՈՎՈՒՄ

Մոդուլի դասիչը ՇՈՒԿ 4-09-012

Մոդուլի տևողությունը 72 ժամ

- տեսական պարապմունք 28 ժամ

- գործնական պարապմունք 44 ժամ

Մոդուլի նպատակը

Այս մոդուլը նախատեսված է «Շուկայագետ»-ի պատրաստման համար: Մոդուլի նպատակն է ուսանողի մոտ ձևավորել շուկայական կարճաժամկետ և միջինաժամկետ մարքեթինգային միջոցառումների մշակման, իրականացման, մոնիտորինգի և արդյունավետության գնահատման կարողություններ:

Ավարտելով այս մոդուլը ուսանողը կկարողանա խոշոր կազմակերպություններում մասնակցել մարքեթինգային ռազմավարությունների մշակման, իրագործման ու վերահսկողության գործընթացներին, ինչպես նաև փոքր և միջին կազմակերպություններում մշակել համանման կարճաժամկետ միջոցառումներ:

Մուտքային պահանջները ՇՈՒԿ 4-09-011

Արդյունքները

Այս մոդուլն ուսումնասիրելուց հետո ուսանողը պետք է.

1. կարողանա մասնակցել մարքեթինգային ռազմավարությունների մշակմանը և իրագործմանը,
2. մշակի և իրագործի կարճաժամկետ մարքեթինգային միջոցառումներ,
3. գնահատի իրականացված մարքեթինգային միջոցառումների արդյունավետությունը:

Գնահատման կարգը.

Մոդուլի ընդունելի կատարողականը յուրաքանչյուր արդյունքի համար նախատեսված կատարման չափանիշի լիարժեք ապահովումն է:

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 1. կարողանալ մասնակցել մարքեթինգային ռազմավարությունների մշակմանը և իրագործմանը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում մարքեթինգային ռազմավարությունը և դրա մշակման գործընթացը,
- բ. ճիշտ է բնորոշում մարքեթինգային ռազմավարությունների իրագործման գործընթացը և առանձնահատկությունները,
- գ. ճիշտ է ներկայացնում իր գործողությունների շրջանակը մարքեթինգային ռազմավարության մշակման և իրագործման գործընթացում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ուսանողին առաջարկվում է ոչ պակաս հինգ հարց կազմակերպության մարքեթինգային ռազմավարության, դրա մշակման գործընթացի, առանձնահատկությունների վերաբերյալ՝ ստուգելու ուսանողի իմացությունները կազմակերպության ուժեղ և թույլ կողմերի, հնարավորությունների և վտանգների, ինչպես նաև կանկրետ իրավիճակներում համապատասխան մարքեթինգային ռազմավարության ընտրության վերաբերյալ:

Ստորև ներկայացվում են՝

ա/մարքեթինգային ռազմավարության բնորոշումը,

բ/մարքեթինգային ռազմավարության դասակարգումը.

.այլընտրանքային ռազմավարություն,

.ապրանքների և ծառայությունների խթանման ռազմավարություն,

.շուկայական կողմնորոշում ունեցող ռազմավարություն,

գ/ընկերության առաքելության և նպատակների սահմանումը,

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ պատասխանի ճիշտ, հիմնավորված, գրագետ և համապատասխան փաստարկումներով: Որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 10 ժամ
- գործնական պարապմունք 14 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 2. մշակել և իրագործել կարճաժամկետ մարքեթինգային միջոցառումներ:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում մարքեթինգային ռազմավարության և կարճաժամկետ մարքեթինգային միջոցառումների նմանություններն ու տարբերությունները,
- բ. ճիշտ է ներկայացնում մարքեթինգային կարճաժամկետ միջոցառումների մշակման գործընթացը,
- գ. ճիշտ է կարողանում մշակել և իրականացնել կարճաժամկետ մարքեթինգային միջոցառումներ:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի միջոցով:

Ուսանողին առաջարկվում է ոչ պակաս երեք հարց կազմակերպության մարքեթինգային ռազմավարության, կարճաժամկետ մարքեթինգային միջոցառումների վերաբերյալ՝ նյութի այնպիսի ընդգրկումով, որ ուսանողի կողմից տրվող պատասխաններից պարզ դառնա մարքեթինգային ռազմավարության և կարճաժամկետ մարքեթինգային միջոցառումների նմանությունները, տարբերությունները, նրա կարողությունները մարքեթինգային կարճաժամկետ միջոցառումների մշակման գործընթացի վերաբերյալ:

- Ստորև ներկայացվում են՝
- ա/մարքեթինգի ռազմավարության գործընթացը.
- .ընկերության գերխնդրի որոշում,
- .ռազմավարական տնտեսական ստորաբաժանումների ստեղծում,
- .մարքեթինգային նպատակների սահմանում,
- .իրավիճակային վերլուծություն,
- .մարքեթինգային ռազմավարության որոշում,
- մարտավարության ընտրություն,
- արդյունքների վերահսկողություն և գնահատում,
- բ/կարճաժամկետ մարքեթինգային միջոցառումներ.
- .զեղչեր,
- .նվերներ և այլն:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ պատասխանի ճիշտ, հիմնավորված, գրագետ և համապատասխան փաստարկումներով: Որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 8 ժամ
- գործնական պարապմունք 16 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 3. գնահատել իրականացված մարքեթինգային միջոցառումների արդյունավետությունը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում կիրառված մարքեթինգային ռազմավարությունների և միջոցառումների գնահատման չափանիշները և մոտեցումները,
- բ. ճիշտ է կարողանում վերլուծել մարքեթինգային միջոցառումների և ռազմավարությունների գործադրման արդյունքում ապահովված ցուցանիշները և դրանք համեմատել սահմանված ցուցանիշների հետ,
- գ. ճիշտ է կարողանում բացահայտել սահմանված և փաստացի ցուցանիշների շեղումները և նախապես հայտնի մեթոդաբանությամբ վերլուծել դրանց առաջացման պատճառները:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է իրավիճակային խնդրի առաջադրման միջոցով:
Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները`

Ուսանողին առաջարկվում է այնպիսի իրավիճակ, որտեղ իրականացված մարքեթինգային միջոցառման արդյունավետությունը գնահատելու համար ներկայացվում են մարքեթինգային ռազմավարությունների և միջոցառումների գնահատման տարբեր չափանիշներ և մոտեցումներ, մարքեթինգային միջոցառումների և ռազմավարությունների գործադրման արդյունքում ստացված ցուցանիշներ և սահմանված ցուցանիշներ` բացահայտելու համար սահմանված և փաստացի ցուցանիշների միջև գոյություն ունեցող շեղումները և ներկայացնելու դրանց առաջացման պատճառները:

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ պատասխանի ճիշտ, հիմնավորված, գրագետ և համապատասխան փաստարկումներով: Որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 10 ժամ
- գործնական պարապմունք 14 ժամ

Մոդուլի անվանումը ՄԱՍՆԱԳԻՏԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՌՈՒԹՅԱՆ ԲՆԱԳԱՎԱՌԻ ԻՐԱՎՈՒՆՔ

Մոդուլի դասիչը ՇՈՒԿ 4-09-013

Մոդուլի տևողությունը 72 ժամ

- տեսական պարապմունք 26 ժամ
- գործնական պարապմունք 46 ժամ

Մոդուլի նպատակը

1.հիմանա ԶԶ Քաղաքացիական օրենսգրքի և ԶԶ Աշխատանքային օրենսգրքի հիմնական դրույթները և մասնագիտական գործունեության բնագավառում իրավահարաբերությունների սուբյեկտների իրավական դիրքը, մասնագիտական գործունեության բնագավառի սուբյեկտների իրավունքները ու պարտականությունները,

2.հիմանա մասնագիտական գործունեության մեջ իրավահարաբերությունները կարգավորող հիմնական նորմատիվային և այլ իրավական ակտերը, կարողանա կիրառել անհրաժեշտ իրավական ակտերը,

3.պաշպանի իր և սպառողի իրավունքները` ԶԶ օրենսդրության համաձայն:

Մուտքային պահանջները ՇՈՒԿ 4-09-012

Արդյունքները

Այս մոդուլն ուսումնասիրելուց հետո ուսանողը պետք է.

Գնահատման կարգը.

Մոդուլի ընդունելի կատարողականը յուրաքանչյուր արդյունքի համար նախատեսված կատարման չափանիշի լիարժեք ապահովումն է:

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 1. Իմանալ ԳՅ Քաղաքացիական օրենսգրքի և ԳՅ Աշխատանքային օրենսգրքի հիմնական դրույթները և մասնագիտական գործունեության բնագավառում իրավահարաբերությունների սուբյեկտների իրավական դիրքը, մասնագիտական գործունեության բնագավառի սուբյեկտների իրավունքները ու պարտականությունները:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա. ճիշտ է ներկայացնում ԳՅ Աշխատանքային օրենսգրքի հիմնական դրույթները՝ աշխատողների իրավունքների, աշխատանքային պայմանագրի, աշխատանքային պարտականությունների վերաբերյալ,
- բ. ճիշտ է կարողանում ձևակերպել զեկուցագրեր, տեղեկանքներ և այլ փաստաթղթեր,
- ա. ճիշտ է ներկայացնում մասնագիտական գործունեության բնագավառում իրավահարաբերությունների սուբյեկտների իրավական դիրքը, իրավունքները ու պարտականությունները:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի, միջոցով:

Ուսանողին առաջարկվում է ոչ պակաս երեք հարց մասնագիտական գործունեության բնագավառի իրավունքը վերաբերյալ, որոնք հնարավորություն կտան բացահայտել ուսանողի կարողությունները ներկայացնելու իրավահարաբերությունների սուբյեկտների իրավական դիրքը, իրավունքները և պարտականությունները:

- Ստորև ներկայացվում են հետևյալ պարզաբանումները՝
- ա/ԳՅ աշխատանքային օրենսդրության հիմնական դրույթները՝
- .աշխատողների իրավունքները,
- . աշխատանքային պայմանագրը,
- . աշխատանքային պարտականությունները,
- բ/զեկուցագրեր, տեղեկանքներ և այլ փաստաթղթերի կազմման ձևերը,

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ պատասխանի ճիշտ, հիմնավորված, գրագետ և համապատասխան փաստարկումներով: Որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- տեսական պարապմունք 10 ժամ
- գործնական պարապմունք 14 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 2. Իմանա մասնագիտական գործունեության մեջ իրավահարաբերությունները կարգավորող հիմնական նորմատիվային և այլ իրավական ակտերը, կարողանա կիրառել անհրաժեշտ իրավական ակտերը:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

- ա.ճիշտ է ներկայացնում մասնագիտական գործունեության մեջ իրավահարաբերությունները կարգավորող հիմնական նորմատիվային և այլ իրավական ակտերի նշանակությունը մարքեթինգային որոշումների կայացման վրա,
- բ. ճիշտ է ներկայացնում «Ապրանքների և սպասարկման նշանների, ապրանքների ծագման տեղանունների մասին», «Արտոնագրերի մասին», «Լիցենզավորման մասին», «Ֆիրմային անվանումների մասին» ԳՅ օրենքների դրույթների նշանակությունը ապրանքային քաղաքականության մշակման վրա,
- գ. ճիշտ է ներկայացնում «Հակազնագցման և փոխհատուցման միջոցների մասին» ԳՅ օրենքի դրույթների նշանակությունը գնային քաղաքականության մշակման վրա,
- դ. ճիշտ է ներկայացնում «Գնումների մասին» ԳՅ օրենքի դրույթների նշանակությունը վաճառահանման քաղաքականության մշակման վրա,

ե. ճիշտ է ներկայացնում «Գովազդի մասին», «Ձանգվածային լրատվության միջոցների մասին» և «Էլեկտրոնային հաղորդակցության մասին» ՀՀ օրենքների դրույթների նշանակությունը առաջանցման քաղաքականության մշակման վրա,

զ. ճիշտ է կիրառում անհրաժեշտ իրավական ակտերը կոնկրետ իրավիճակներում:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի, միջոցով:

Ուսանողին առաջարկվում է ոչ երեք հարց մասնագիտական գործունեության մեջ իրավահարաբերությունները կարգավորող հիմնական նորմատիվային և այլ իրավական ակտերի նշանակության ընթացման վերաբերյալ մարքեթինգային միջոցառումների իրականացման և մարքեթինգային որոշումների կայացման հարցում, որը հնարավորություն կտա ստուգել ուսանողների գիտելիքները ՀՀ օրենսդրական դաշտի վերաբերյալ ըստ առանձին տնտեսական ոլորտների և գործունեության բնագավառների, ինչպես նաև անհրաժեշտ իրավական ակտերը կոնկրետ իրավիճակներում կիրառելու կարողությունները:

Ստորև ներկայացվում են անհրաժեշտ հիմնական օրենքները և նորմատիվային ակտերը՝

..«Ապրանքների և սպասարկման նշանների, ապրանքների ծագման տեղանունների մասին»,

. «Արտոնագրերի մասին»,

. «Լիցենզավորման մասին»,

..«Ֆիրմային անվանումների մասին»

..«Հակազանգացման և փոխհատուցման միջոցների մասին» «Գնումների մասին» ՀՀ օրենքի ե.

..«Գովազդի մասին»,

..«Ձանգվածային լրատվության միջոցների մասին»

. «Էլեկտրոնային հաղորդակցության մասին»

Արդյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ պատասխանի ճիշտ, հիմնավորված, գրագետ և համապատասխան փաստարկումներով: Որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: ՈՒսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

ՈՒսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

-տեսական պարապմունք 12 ժամ

- գործնական պարապմունք 20 ժամ

ԱՐԴՅՈՒՆՔ 3. պաշպանի իր և սպառողի իրավունքները՝ ՀՀ օրենսդրության համաձայն:

ԿԱՏԱՐՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ

ա. ճիշտ է կարողանում ներկայացնել իր և սպառողի իրավունքները ՀՀ օրենսդրության համաձայն՝ կոնկրետ իրավիճակներում,

բ . ճիշտ է ներկայացնում «Սպառողների իրավունքների պաշտպանության մասին», «Ներքին շուկայի պաշտպանության մասին» և «Տնտեսական մրցակցության պաշտպանության մասին» ՀՀ օրենքների դրույթների նշանակությունը ընկերության շուկայական գործունեության վրա:

Գնահատման միջոցը

Արդյունքի յուրացումը գնահատվում է հարց ու պատասխանի, միջոցով:

Ուսանողին առաջարկվում է ոչ պակաս երեք հարց մասնագիտական գործունեության մեջ իրավահարաբերությունները կարգավորող հիմնական նորմատիվային և այլ իրավական ակտերի վերաբերյալ՝ պարզելու նրա կարողությունները կազմակերպության շուկայական գործունեության վրա ՀՀ օրենքների առանձին դրույթների նշանակության ընկալումը, մարքեթինգային գործունեության կոնկրետ իրավիճակներում իր և սպառողի իրավունքները ներկայացնելու հարցում:

Ստորև ներկայացվում են՝

..«Սպառողների իրավունքների պաշտպանության մասին» ՀՀ օրենքը,

. «Ներքին շուկայի պաշտպանության մասին» ՀՀ օրենքը,

. «Տնտեսական մրցակցության պաշտպանության մասին» ՀՀ օրենքը,

Ադյունքի յուրացումը դրական կհամարվի, եթե ուսանողը առաջադրված հարցերին ընդհանուր առմամբ պատասխանի ճիշտ, հիմնավորված, գրագետ և համապատասխան փաստարկումներով: Որոշ ոչ էական թերությունները թուլատրելի են:

Մեթոդաբանությունը և ռեսուրսները

Դասախոսություններ, գործնական պարապմունքներ: Ուսուցման համար անհրաժեշտ է ունենալ մասնագիտական գրականություն, համակարգիչ, պրոյեկցիոն սարք, լրացուցիչ ամսագրեր և նյութեր:

Ուսուցման երաշխավորված ժամաքանակը

- | | |
|------------------------|--------|
| -տեսական պարապմունք | 4 ժամ |
| - գործնական պարապմունք | 12 ժամ |