

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Агабекян Раиса Левоновна

Должность: ректор

Дата подписания: 03.06.2024 09:53:49

Уникальный программный ключ:

4237c7ccb9b9e111bbaf1f4fcd9201d015c4dbaa123177473092b990cbe

Негосударственное аккредитованное некоммерческое частное образовательное учреждение высшего образования

**«Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ»
(г. Краснодар)**

(НАН ЧОУ ВО Академия ИМСИТ)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе, доцент

_____ Н.И. Севрюгина

17.04.2023

Б1.О.23

Маркетинг

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой	Кафедра государственного и корпоративного управления	
Учебный план	38.03.02 Менеджмент	
Квалификация	бакалавр	
Форма обучения	очная	
Общая трудоемкость	2 ЗЕТ	
Часов по учебному плану	72	Виды контроля в семестрах: зачеты 4
в том числе:		
аудиторные занятия	32	
самостоятельная работа	39,8	
контактная работа во время промежуточной аттестации (ИКР)	0	

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
	УП	РП	УП	РП
Неделя	16 1/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16
Практические	16	16	16	16
Контактная работа на аттестации	0,2	0,2	0,2	0,2
В том числе инт.	8	8	8	8
Итого ауд.	32	32	32	32
Контактная работа	32,2	32,2	32,2	32,2
Сам. работа	39,8	39,8	39,8	39,8
Итого	72	72	72	72

Программу составил(и):

кэн, доцент, Малхасьян С.С.

Рецензент(ы):

директор ООО "ГорРемСтрой Управление" г.Краснодар , М.Г. Феодоров;кэн, доцент кафедры экономики и менеджмента Краснодарского филиала ФГБОУ ВО "Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова , Т.П.Хохлова

Рабочая программа дисциплины

Маркетинг

разработана в соответствии с ФГОС ВО:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

составлена на основании учебного плана:

38.03.02 Менеджмент

утвержденного учёным советом вуза от 17.04.2023 протокол № 9.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Кафедра государственного и корпоративного управления

Протокол от 05.12.2023 г. № 5

Зав. кафедрой Мугаева Екатерина Викторовна

Согласовано с представителями работодателей на заседании НМС, протокол № 9 от 17.04.2023.

Председатель НМС проф. Павелко Н.Н.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1	Целью освоения дисциплины «Маркетинг» является формирование компетенций обучающихся в области управления маркетингом. Дисциплина предполагает передачу комплекса знаний по овладению приёмами и методами современного маркетинга для обеспечения эффективной деятельности предприятия на внутреннем и внешнем рынках, использованию комплекса маркетинга для достижения коммерческого успеха предприятия.
Задачи: <input type="checkbox"/> формирование представления о роли маркетинга в экономике и в обществе в целом, процессе управления маркетингом, системе маркетинговых исследований и маркетинговой информации; <input type="checkbox"/> получение умений и навыков анализировать маркетинговую среду и покупательское поведение индивидуальных потребителей и потребителей-предприятий; <input type="checkbox"/> получение умений и навыков проводить сегментирование рынка, выбор целевых сегментов и позиционирование товара; <input type="checkbox"/> формирование знаний и умений в области использования на практике маркетингового подхода к разработке новых товаров и управления продуктом на разных стадиях жизненного цикла; <input type="checkbox"/> получение представления о подходах и политике ценообразования; <input type="checkbox"/> получение представления о методах распространения товаров; <input type="checkbox"/> получение знаний в области продвижения товаров, разработки стратегии коммуникации и стимулирования; <input type="checkbox"/> овладение методами планирования и контроля маркетинговой деятельности <input type="checkbox"/> овладение методами расчёта (оценки) эффективности маркетинговой деятельности	

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:	Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Менеджмент качества в организации
2.1.2	Теория организации
2.1.3	Управление предприятием
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Бизнес-планирование в организации
2.2.2	Управление бизнес-процессами
2.2.3	Управление бизнес-средой
2.2.4	
2.2.5	Менеджмент качества в организации
2.2.6	Цифровой маркетинг
2.2.7	Цифровая экономика
2.2.8	Управление рисками

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ, ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ и планируемые результаты обучения

ОПК-1: Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории;	
ОПК-1.1: Знает основы экономической, организационной и управленческой теории для успешного выполнения профессиональной деятельности	
Знать	
Уровень 1	основы экономической теории для успешного выполнения профессиональной деятельности
Уровень 2	основы экономической и управленческой теории для успешного выполнения профессиональной деятельности
Уровень 3	основы экономической, организационной и управленческой теории для успешного выполнения профессиональной деятельности
Уметь	
Уровень 1	применять основы экономической теории для успешного выполнения профессиональной деятельности
Уровень 2	применять основы экономической и управленческой теории для успешного выполнения профессиональной деятельности
Уровень 3	применять основы экономической, организационной и управленческой теории для успешного выполнения профессиональной деятельности
Владеть	
Уровень 1	основами экономической теории для успешного выполнения профессиональной деятельности
Уровень 2	основами экономической и управленческой теории для успешного выполнения профессиональной деятельности
Уровень 3	основами экономической, организационной и управленческой теории для успешного выполнения профессиональной деятельности

ОПК-1.2: Формирует и формализует профессиональные задачи, используя понятийный аппарат экономической, организационной и управленческой теории	
Знать	
Уровень 1	экономическую теорию
Уровень 2	экономическую и управленческую теории
Уровень 3	экономическую, организационную и управленческую теории
Уметь	
Уровень 1	Формировать и формализовать профессиональные задачи, используя понятийный аппарат экономической теории
Уровень 2	Формировать и формализовать профессиональные задачи, используя понятийный аппарат экономической и управленческой теории
Уровень 3	Формировать и формализовать профессиональные задачи, используя понятийный аппарат экономической, организационной и управленческой теории
Владеть	
Уровень 1	Формировать и формализовать профессиональные задачи, используя понятийный аппарат экономической теории
Уровень 2	Формировать и формализовать профессиональные задачи, используя понятийный аппарат экономической и управленческой теории
Уровень 3	Методами, позволяющими формировать и формализовать профессиональные задачи, используя понятийный аппарат экономической, организационной и управленческой теории
ОПК-1.3: Применяет инструментарий экономико-математического моделирования для постановки и решения прикладных задач, выявления причинно-следственных связей и оптимизации деятельности объекта управления	
Знать	
Уровень 1	инструментарий экономико-математического моделирования для постановки и решения прикладных задач
Уровень 2	инструментарий экономико-математического моделирования для постановки и решения прикладных задач, выявления причинно-следственных связей
Уровень 3	инструментарий экономико-математического моделирования для постановки и решения прикладных задач, выявления причинно-следственных связей и оптимизации деятельности объекта управления
Уметь	
Уровень 1	применять инструментарий экономико-математического моделирования для постановки и решения прикладных задач
Уровень 2	применять инструментарий экономико-математического моделирования для постановки и решения прикладных задач, выявления причинно-следственных связей
Уровень 3	Применять инструментарий экономико-математического моделирования для постановки и решения прикладных задач, выявления причинно-следственных связей и оптимизации деятельности объекта управления
Владеть	
Уровень 1	инструментарием экономико-математического моделирования для постановки и решения прикладных задач
Уровень 2	инструментарием экономико-математического моделирования для постановки и решения прикладных задач, выявления причинно-следственных связей
Уровень 3	инструментарием экономико-математического моделирования для постановки и решения прикладных задач, выявления причинно-следственных связей и оптимизации деятельности объекта управления
ОПК-1.4: Применяет аналитический инструментарий для постановки и решения прикладных задач с применением экономико-математического аппарата	
Знать	
Уровень 1	аналитический инструментарий для постановки задач
Уровень 2	аналитический инструментарий для постановки задач с применением экономико-математического аппарата
Уровень 3	аналитический инструментарий для постановки и решения прикладных задач с применением экономико-математического аппарата
Уметь	
Уровень 1	Применять аналитический инструментарий для постановки задач
Уровень 2	Применять аналитический инструментарий для постановки задач с применением экономико-математического аппарата
Уровень 3	Применять аналитический инструментарий для постановки и решения прикладных задач с применением экономико-математического аппарата
Владеть	
Уровень 1	методами, позволяющими применять аналитический инструментарий для постановки задач
Уровень 2	методами, позволяющими применять аналитический инструментарий для постановки прикладных задач с применением экономико-математического аппарата

Уровень 3	методами, позволяющими применять аналитический инструментарий для постановки и решения прикладных задач с применением экономико-математического аппарата
-----------	--

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Практ. подг.
	Раздел 1. Модуль 1. Концептуальные основы маркетинга					
1.1	Тема 1. Понятие маркетинга и его содержание 1.1 Маркетинг с точки зрения науки, практики и философии 1.2 Эволюция концепции маркетинга 1.3 Цели, функции и принципы маркетинга 1.4 Понятие и структура комплекса маркетинга /Лек/	4	2	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.6 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л1.13Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7	
1.2	1.1 Маркетинг с точки зрения науки, практики и философии 1.2 Эволюция концепции маркетинга 1.3 Цели, функции и принципы маркетинга 1.4 Понятие и структура комплекса маркетинга /Пр/	4	2	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.6 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	
1.3	Тема 2. Маркетинговая среда организации 2.1 Маркетинговая макро- и микросреда организации 2.2 Факторы маркетинговой среды и их влияние на деятельность организации /Лек/	4	2	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.6 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	
1.4	2.1 Маркетинговая макро- и микросреда организации 2.2 Факторы маркетинговой среды и их влияние на деятельность организации /Пр/	4	2	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.6 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	
1.5	Тема 3. Рынок и рыночные показатели 3.1 Понятие рынка, его элементы и классификация 3.2 Конкуренция и конкуренты 3.3 Участники рынка и их взаимосвязь 3.4 Конъюнктура рынка 3.5 Основные рыночные показатели /Лек/	4	2	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.6 Л1.8 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	
1.6	Тема 3. Рынок и рыночные показатели 3.1 Понятие рынка, его элементы и классификация 3.2 Конкуренция и конкуренты 3.3 Участники рынка и их взаимосвязь 3.4 Конъюнктура рынка 3.5 Основные рыночные показатели /Пр/	4	2	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.6 Л1.7 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	

1.7	Решение задач по модулю 1 /Ср/	4	10	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	
Раздел 2. Модуль 2. Реализация аналитической функции маркетинга						
2.1	Тема 4 Сегментирование рынка 4.1 Понятие сегментирования рынка 4.2 Выбор целевых сегментов рынка 4.3 Методы охвата целевого рынка 4.4 Позиционирование товара на рынке /Лек/	4	2	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	
2.2	Практическое задание теме: "Сегментирование рынка" /Пр/	4	2	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.6 Л1.8 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	
2.3	Тема 5. Маркетинговые исследования рынка 5.1 Понятие, значение и сущность маркетинговой информации 5.2 Значение, масштабы и объекты маркетингового исследования 5.3 Вторичная и первичная информация. Способы получения информации /Лек/	4	2	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.6 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	
2.4	Тема 5.1 Маркетинговые исследования /Пр/	4	2	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.6 Л1.8 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	
2.5	Тема 5.2 Маркетинговая аналитика /Пр/	4	2	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.6 Л1.8 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	

2.6	Исследование рынка с помощью сервисов Яндекс /Ср/	4	8	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.6 Л1.8 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	
Раздел 3. Модуль 3. Маркетинговая политика и стратегия						
3.1	Тема 6. Покупательское поведение потребителей 6.1 Модели покупательского поведения 6.2 Основные характеристики покупателей. Особенности поведения различных групп покупателей 6.3 Процесс принятия решения о покупке товара /Лек/	4	2	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.6 Л1.9 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	
3.2	Тема 6. Покупательское поведение потребителей 6.1 Модели покупательского поведения 6.2 Основные характеристики покупателей. Особенности поведения различных групп покупателей 6.3 Процесс принятия решения о покупке товара /Пр/	4	2	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.6 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	
3.3	Тема 7. Товарная стратегия фирмы 7.1 Сущность товарной стратегии 7.2 Жизненный цикл товара 7.3 Стратегии планирования товарного ассортимента /Лек/	4	2	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.8 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	
3.4	Тема 7. Товарная стратегия фирмы 7.1 Сущность товарной стратегии 7.2 Жизненный цикл товара 7.3 Стратегии планирования товарного ассортимента /Пр/	4	2	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.6 Л1.8 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	
3.5	Тема 8. Ценовая политика в условиях рынка 8.1 Понятие, сущность и виды цен 8.2 Ценообразующие факторы 8.3 Общие подходы к ценообразованию /Лек/	4	2	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.6 Л1.8 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	
3.6	Ценообразование и товарная политика предприятия /Ср/	4	21,8	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.6 Л1.10 Л1.11 Л1.12Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6	
Раздел 4. Контактная работа						

4.1	Контактная работа /КА/	4	0,2	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ОПК-1.4 УК-10.1 УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4 УК-10.5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.10 Л1.11 Л1.12 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
-----	------------------------	---	-----	---	---

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

5.1. Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение маркетинга с точки зрения его научной и практической направленности.
2. Что, по вашему мнению, означает постулат «Маркетинг – философия бизнеса»?
3. Перечислите и охарактеризуйте концепции маркетинга. осуществите связь между историческим развитием страны и его маркетинговыми концепциями.
4. Приведите примеры реализации различных концепций маркетинга на практике в различных сферах общественной жизни, гражданских институтов и сфер бизнеса.
5. Составьте дерево целей исходя из генеральной цели маркетинга предприятия.
6. Перечислите и охарактеризуйте функции маркетинга, обоснуйте значимость их реализации на практике.
7. Перечислите и обоснуйте принципы маркетинга, дополните список исходя из собственных соображений.
8. Дайте определение комплексу маркетинга и охарактеризуйте его структуру.
9. Самостоятельно изучите современные концепции маркетинга и охарактеризуйте их
10. Дайте определение и охарактеризуйте маркетинговую макро- и микросреду организации
11. Перечислите и дайте краткую характеристику факторов макросреды предприятия
12. Перечислите и дайте краткую характеристику факторов микросреды предприятия
13. Опишите процесс влияния факторов маркетинговой среды на работу предприятия
14. Опишите процесс влияния факторов предприятия на маркетинговую среду рынка
15. Дайте развернутое определение рынка
16. Перечислите и раскройте содержание присущих рынку элементов. приведите примеры
17. Приведите и раскройте содержание классификационных признаков рынка
18. Охарактеризуйте типы конкурентной среды рынка
19. Раскройте содержание понятия конъюнктуры рынка и перечислите её характеристики
20. Перечислите скалярные рыночные показатели
21. Перечислите и охарактеризуйте описательные рыночные показатели
22. Что представляет собой сегментирование как процесс?
23. Перечислите критерии сегментирования и раскройте их значение. приведите примеры.
24. Как осуществляется выбор целевых сегментов рынка?
25. Перечислите и приведите примеры использования различных методов охвата целевого рынка
26. Что такое «позиционирование» и каким образом оно осуществляется?
27. Дайте определение понятиям «информация» и «маркетинговая информация», определите значение маркетинговой информации для предприятия.
28. Раскройте смысл маркетингового исследования, перечислите объекты и охарактеризуйте масштабы проведения.
29. Обоснуйте необходимость проведения маркетингового исследования.
30. Раскройте содержание вторичной и первичной информации, перечислите возможные способы её получения.
31. Перечислите и раскройте содержание моделей покупательского поведения
32. Озвучьте «Правило потребительского поведения» и раскройте его смысл
33. Перечислите и приведите примеры факторов, оказывающих влияние на покупательское поведение
34. В чем заключается роль цены и доходов в воздействии на покупательское поведение?
35. Перечислите группы товаров в зависимости от влияния общества на покупательское поведение. Раскройте их и приведите примеры соответствующего покупательского поведения.
36. Перечислите основные характеристики покупателей.
37. Охарактеризуйте особенности поведения различных групп покупателей.
38. В чем заключается процесс принятия решения о покупке товара? Перечислите и раскройте содержание каждой стадии.
39. Что такое референтная группа и в чем её роль?
40. Озвучьте теории анализа покупательского поведения и раскройте их содержание.
41. Что представляет собой товарная стратегия фирмы?
42. Дайте определение, перечислите и охарактеризуйте стадии жизненного цикла товара.
43. Перечислите и приведите примеры использования различных стратегий планирования товарного ассортимента.
44. Раскройте содержание понятия «Цена». Перечислите известные Вам виды цен
45. Что собой представляет процесс ценообразования? в чем его задача?
46. Перечислите известные Вам базовые стратегии ценообразования и детализируйте их.
47. Раскройте смысл понятия «Товародвижение». В чем заключается задача предприятия в этой деятельности?
48. Что представляют собой каналы распределения продукции? Назовите уровни каналов сбыта.

49. Охарактеризуйте роль оптовой торговли в системе товародвижения. Перечислите функции, которые она призвана выполнять
50. Охарактеризуйте роль розничной торговли в системе товародвижения. Перечислите функции, которые она призвана выполнять
51. Назовите известные Вам типы торговых посредников, в чем заключаются их особенности?
52. В чем заключается задача предприятия по работе с каждой из категорий посредников?
53. Раскройте содержание понятия маркетинговых коммуникаций. Опишите структуру системы ФОССТИС
54. Опишите роль и значение рекламы в комплексе маркетинговых коммуникаций
55. Опишите роль и значение товарной пропаганды как элемента маркетинговых коммуникаций
56. В чем заключается особенность Public Relations (связи с общественностью) в и каково его место структуре маркетинговых коммуникаций
57. Что собой представляет личная продажа?
58. Раскройте значение стимулирования сбыта как составляющей маркетинговых коммуникаций

5.2. Темы письменных работ

Наименование темы	Содержание работы студентов
1. Субъекты маркетинговой деятельности	Выполнение домашних заданий. Реферат: Требования к специалисту по маркетингу. Нормативные документы, регламентирующие указанные требования. Положение об отделе маркетинга.
2. Интегрированные маркетинговые коммуникации	Выполнение домашних заданий. Реферат: Классификация маркетинга. Характеристика основных видов маркетинга.
3. Маркетинговое управление рекламной деятельностью	Выполнение домашних заданий. Реферат: Информационные методы. Аналитические методы.
4. Формирование спроса и стимулирование сбыта	Выполнение домашних заданий. Реферат: Факторы формирования спроса. Функции стимулирования сбыта.
5. Внешние факторы организации	Выполнение домашних заданий. Реферат: Субъекты и неконтролируемые факторы, формирующие макросреду организации.
6. Внутренние факторы организации	Выполнение домашних заданий. Реферат: Анализ и методы влияния на внутреннюю среду организации.
7. Потребительские рынки и покупательское поведение	Выполнение домашних заданий. Реферат: Условия правильного позиционирования товара на рынке. Альтернативные способы позиционирования товаров
8. Сегментирование рынка	Выполнение домашних заданий. Рефераты Количественные параметры сегмента рынка. Доступность сегмента для предприятия. Существенность и прибыльность сегмента. Совместимость сегмента с рынком основных конкурентов. Защищенность выбранного сегмента от конкуренции.
9. Понятия и сущность маркетинговых исследований	Выполнение домашних заданий. Реферат: Системы поддержки маркетинговых решений проблемы маркетинговых исследований. Метод логико-смыслового моделирования проблем
10. Кабинетные и полевые исследования	Выполнение домашних заданий. Реферат: Экспериментальные исследования.
11. Методы опросов	Выполнение домашних заданий. Реферат: Интернет-исследования. Интернет-опросы. Онлайн фокус-группы. Онлайн flash-опросы. Usability-тестирование. Исследования интернет-магазинов. Исследования интернет-этнографии. Основные источники информации для интернет-исследований
12. Обработка и анализ результатов исследования	Выполнение домашних заданий. Реферат: Оформление отчёта маркетингового исследования.

13.	Информационное и коммуникационное обеспечение управления маркетингом	Выполнение домашних заданий.
Реферат: Информационное обеспечение маркетинга.		
14.	Стратегия и планирование маркетинга	Выполнение домашних заданий.
Реферат: Маркетинговая часть бизнес-плана на примере конкретных организаций.		
15.	Конкурентная политика предприятия	Выполнение домашних заданий.
Рефераты: Антимонопольное законодательство. Конкурентная среда фирмы.		
16.	Средства маркетинга	Выполнение домашних заданий.
Реферат: Специфика РЖЦ товаров разных групп. Критерии конкурентоспособности товара. Потребительские свойства товара. Популярные бренды. Правовая поддержка товарных знаков		
17.	Контроль маркетинговой деятельности	Выполнение домашних заданий.
Реферат: Пути повышения эффективности маркетинга		
18.	Ассортиментная политика	Выполнение домашних заданий.
Реферат: Анализ состояния разнообразия на рекламном рынке.		
19.	Ценовая политика	Выполнение домашних заданий.
Реферат: Информационное обеспечение политики ценообразования. Особенности стратегии ценообразования на новые и известные товары.		
20.	Сбытовая политика	Выполнение домашних заданий.
Реферат: Анализ и оценка эффективности сбытовой политики конкретных предприятий.		

5.3. Фонд оценочных средств

Задание № 1

Фирма при реализации продукции ориентируется на три сегмента рынка.

В первом сегменте объем продаж в прошлом периоде составил 8 млн шт. при емкости рынка в этом сегменте 24 млн шт.

Предполагается, что в настоящем году емкость рынка в этом сегменте возрастет на 2%, доля фирмы — на 5%.

Во втором сегменте доля фирмы составляет 6%, объем продаж — 5 млн шт. Предполагается, что емкость рынка возрастет на 14% при сохранении доли фирмы в этом сегменте.

В третьем сегменте емкость рынка — 45 млн шт., доля фирмы — 18%. Изменений не предвидится.

Определить объем продаж фирмы в настоящем году при вышеуказанных условиях.

Задание № 2

Заполните таблицу, используя следующие составляющие: возраст, стиль жизни, размер семьи, степень нуждаемости в покупке, регион, плотность населения, пол, степень готовности купить товар, вид профессий, личные качества, численность населения, зарплата, климат, город, национальность, эмоциональное отношение к продукции, религия.

Таблица 1 Переменные сегментирования

Демографические Психографические Географические Поведенческие

Задание № 3

По данным, представленным в таблицы, необходимо выбрать сегмент по критерию максимума размера сбыта.

Таблица 2 Информация о сегментах рынка

Характеристика сегмента	Сегмент		
	1	2	3
Размер, тыс. ед.			
Интенсивность потребления на одного потребителя			
Доля рынка		2500	
4			
1/25	2800		
2			
1/40	2100		
1			
1/15			

Задание № 4

Укажите, к каким из приведенных ниже стратегий маркетинга относятся определения из пункта Б.

А. Стратегия:

- а) диверсификации;
- б) развития рынка;
- в) проникновения на рынок;
- г) разработки товара.

Б. Определения:

1. Фирма стремится расширить сбыт имеющихся товаров на существующих рынках посредством интенсификации товародвижения.
2. Фирма делает упор на новые модели для существующих рынков.
3. Фирма выпускает новые товары, ориентированные на новые рынки. Цели распределения, сбыта, продвижения отличаются от традиционных.
4. Фирма стремится расширить рынок, возникают новые сегменты на рынке; для известной продукции выявляются новые области применения.

Задание № 5

Используя матрицу Бостонской консалтинговой группы, покажите позицию фирмы, оцените риск и порекомендуйте каждой фирме соответствующую стратегию поведения на рынке, если:

- а) фирма «АС» обладает значительным потенциалом, но выступает на неперспективном рынке;
- б) фирма «Дагтелеком» обладает сильным потенциалом и выступает на развивающемся, перспективном рынке.

Задание № 6

Выберите из перечисленных ниже факторов те, от которых зависит спрос на товар:

- а) доход покупателя;
- б) вкусы покупателя;
- в) накопленное имущество;
- г) цена товара-заменителя;
- д) покупательная способность;
- е) доля неизменной части цены;
- ж) цена товара;
- и) доля расходов на сырье;
- к) объем поставок;
- л) мировое регулирование цен;
- м) условия поставок;
- н) ожидание роста цен в перспективе.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Текущий контроль осуществляется в ходе учебного процесса и консультирования обучающихся, по результатам выполнения самостоятельных работ. Формами диагностического контроля лекционной части данной дисциплины являются устные опросы и собеседования. Текущий контроль призван, с одной стороны, определить уровень продвижения обучающихся в освоении дисциплины и диагностировать затруднения в освоении материала, а с другой – показать эффективность выбранных средств и методов обучения. Формы контроля могут варьироваться в зависимости от содержания раздела дисциплины: контролем освоения содержания раздела могут являться коллоквиум, выполнение учебных индивидуальных заданий в ходе практических занятий, мониторинг результатов практических занятий, контрольный опрос (устный или письменный), презентация результатов проектной деятельности, выполнение тестовых заданий. Формы такого контроля выполняют одновременно и обучающую функцию.

Промежуточная аттестация направлена на определение уровня сформированности компетенций по дисциплине в целом. Для комплексного планирования и осуществления всех форм учебной работы и контроля используется балльно-рейтинговая система (БРС). Все элементы учебного процесса (от посещения лекции до выполнения письменных заданий) соотносятся с определённым количеством баллов. Работы оцениваются в баллах, сумма которых определяет рейтинг каждого обучающегося. В баллах оцениваются не только знания и навыки обучающихся, но и творческие их возможности: активность, неординарность решений поставленных проблем, умение сформулировать и решить научную проблему. Форма текущего контроля знаний – работа обучающегося на практических занятиях. Форма промежуточных аттестаций – итоговый тест по темам текущего раздела.

По дисциплине «Маркетинг» предусмотрен текущий контроль в виде тестирования, итоговый контроль в виде зачета. Порядок проведения текущего контроля и итогового контроля по дисциплине (промежуточный контроль) строго соответствует «Положению о проведении контроля успеваемости студентов в НАН ЧОУ ВО Академии ИМСИТ». В перечень включаются вопросы из различных разделов курса, позволяющие проверить и оценить теоретические знания студентов. Текущий контроль засчитывается на основе полноты раскрытия темы и выполнения представленных заданий. Для проведения зачёта в устной, письменной или тестовой форме разрабатывается перечень вопросов, утверждаемых на кафедре.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
6.1. Рекомендуемая литература			
6.1.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Еремин В. Н.	Маркетинг: основы и маркетинг информации: Учебник	Москва: КноРус, 2021, URL: https://book.ru/book/936931
Л1.2	Синицына О. Н.	Маркетинг: Учебное пособие	Москва: КноРус, 2022, URL: https://book.ru/book/941765
Л1.3	Твердохлебова М. Д.	Интернет-маркетинг: Учебник	Москва: КноРус, 2022, URL: https://book.ru/book/942450
Л1.4	Беляев В. И.	Маркетинг: основы теории и практики: Учебник	Москва: КноРус, 2010, URL: https://book.ru/book/252209
Л1.5	Казюлина Н. Н., Сакович С. М.	Event - маркетинг: Учебное пособие	Москва: Русайнс, 2021, URL: https://book.ru/book/941056
Л1.6	Чаган Н. Г.	PUBLIC RELATIONS в режиме реального маркетинга: Учебное пособие	Москва: Русайнс, 2021, URL: https://book.ru/book/936947
Л1.7	Анисимова Н. А., Смотров Т. И.	Планирование и анализ маркетинга: Учебное пособие	Москва: Русайнс, 2021, URL: https://book.ru/book/941670
Л1.8	Скоробогатых И. И., под общ. ред., Ефимова Д. М., под общ. ред., Ивашкова Н. И., Кадрова В. А., Лопатинская И. В., Мешков А. А., Мусатов Б. В., Мусатова Ж. Б., Мхитарян С. В., Невоструев П. Ю., Цветкова А. Б., Шишкин А. В., Гринева О. О.	Маркетинговые исследования и ситуационный анализ: Учебник	Москва: КноРус, 2021, URL: https://book.ru/book/938883
Л1.9	Блюм М. А., Герасимов Б.И., Молоткова Н.В.	Маркетинг рекламы: Учебное пособие	Москва: Издательство "ФОРУМ", 2024, URL: https://znanium.com/catalog/document?id=429968
Л1.10	Моосмюллер Г., Ребик Н. Н.	Маркетинговые исследования с SPSS: Учебное пособие	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024, URL: https://znanium.com/catalog/document?id=429980
Л1.11	Попкова Е. Г.	Маркетинг в рекламе: Учебник	Москва: КноРус, 2024, URL: https://book.ru/book/950121
Л1.12	Герасимов Б.И., Жариков В. В., Жарикова М. В.	Маркетинг: Учебное пособие	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024, URL: https://znanium.com/catalog/document?id=430297
Л1.13	Секерин В.Д.	Инновационный маркетинг: Учебник	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024, URL: https://znanium.com/catalog/document?id=431110
6.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Наумов В.Н.	Стратегический маркетинг: Учебник	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024, URL: https://znanium.com/catalog/document?id=432526

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.2	Басовский Л.Е.	Маркетинг: курс лекций: Учебное пособие	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024, URL: https://znanium.com/catalog/document?id=433208
Л2.3	Басовский Л.Е., Басовская Е. Н.	Маркетинг: Учебное пособие	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024, URL: https://znanium.com/catalog/document?id=434658
Л2.4	Нагапетьянц Н.А.	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебное пособие	Москва: Вузовский учебник, 2024, URL: https://znanium.com/catalog/document?id=435080
Л2.5	Кислицына В.В.	Маркетинг: Учебник	Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2024, URL: https://znanium.com/catalog/document?id=435105
Л2.6	Григорян Е. С., Пиканина Г.Т., Соколова Е.А.	Маркетинг в общественном питании: Учебник	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024, URL: https://znanium.com/catalog/document?id=435172
Л2.7	Лукина А. В.	Маркетинг: Учебное пособие	Москва: Издательство "ФОРУМ", 2024, URL: https://znanium.com/catalog/document?id=436271

6.3.1. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

6.3.1.1	Windows 10 Pro RUS Операционная система – Windows 10 Pro RUS Подписка Microsoft Imagine Premium – Order №143659 от 12.07.2021
6.3.1.2	7-Zip Архиватор 7-Zip Программное обеспечение по лицензии GNU GPL
6.3.1.3	1С:Предприятие 8. Комплект 1С:Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях. Сублицензионный договор № 32/180913/005 от 18.09.2013. (Первый БИТ)
6.3.1.4	Kaspersky Endpoint Security 11 Kaspersky Endpoint Security 11 для Windows Договор № ПР-00037842 от 4 декабря 2023 г. (ООО Прима АйТи)

6.3.2. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

6.3.2.1	Кодекс – Профессиональные справочные системы https://kodeks.ru
6.3.2.2	РОССТАНДАРТ Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии https://www.gost.ru/portal/gost/
6.3.2.3	ИСО Международная организация по стандартизации https://www.iso.org/ru/home.html
6.3.2.4	Консультант Плюс http://www.consultant.ru

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

Ауд	Наименование	ПО	Оснащение
410	Помещение для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, курсовых работ (курсовых проектов), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, самостоятельной работы.	Windows 10 Pro RUS 7-Zip Яндекс Браузер Mozilla Firefox LibreOffice LibreCAD Inkscape Notepad++. 1С:Предприятие 8. Комплект Kaspersky Endpoint Security MS Access 2016 MS Project Pro 2016 MS SQL Server 2019 MS SQL Server Management Studio 18.8 MS Visio Pro 2016 MS Visual Studio Community Edition Blender Gimp Maxima Oracle VM VirtualBox StarUML V1	20 посадочных мест, рабочее место преподавателя 20 компьютеров A320M-H-CF/AMD Athlon 3000G/DDR4-2666-8Гб/A-DATA SX6000LNP/AMD RADEON Vega3/Realtek PCI-E GBE 20 мониторов Samsung S24R350FHI 23.8" 20 комплектов клавиатура + мышь (USB) 1 неуправляемый коммутатор TP-LINK TL-SG1024D

		PostgreSQL IntelliJ IDEA PyCharm Community Edition Eclips Adobe Reader DC Embarcadero RAD Studio XE8 Arduino Software (IDE) NetBeans IDE ZEAL	
401	Помещение для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, курсовых работ (курсовых проектов), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	7-Zip Яндекс Браузер LibreOffice	60 посадочных мест, преподавательское место, доска, мультимедийный проектор (переносной), переносной ноутбук
403	Помещение для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, курсовых работ (курсовых проектов), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	7-Zip Яндекс Браузер LibreOffice	28 посадочных мест, преподавательское место, доска, мультимедийный проектор (переносной), переносной ноутбук

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.03 Управление персоналом реализация компетентного подхода должна предусматривать широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (тренингов, деловых игр, разбор конкретных ситуаций и т.д.) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития требуемых компетенций обучающихся.

Преподавание дисциплины «Маркетинг» строится на основе современных методов, приёмов, средств (аудитивных, визуальных, аудиовизуальных, компьютерной техники и др.) и форм обучения, способствующих реализации всех целей освоения дисциплины и обеспечивающих интенсификацию процесса обучения.

Используемые образовательные технологии направлены на реализацию компетентного и личностно-деятельностного подходов, позволяющих воспитывать и развивать творческую инициативную личность, способную осуществлять продуктивное разностороннее взаимодействие с факторами маркетинговой среды организации, обладающую высоким творческим потенциалом, готовностью к саморазвитию, самообразованию, к плодотворному осуществлению своих профессиональных обязанностей.

В учебном процессе предусмотрено эффективное сочетание традиционных форм и методов обучения и новых образовательных технологий. Прежде всего, это технология коммуникативного обучения, обеспечивающая формирование коммуникативной компетенции обучающихся, наличие которой позволяет им успешно адаптироваться к современным условиям рынка.

Технология дифференцированного обучения в сочетании с технологией индивидуализации обучения помогает организовать познавательную деятельность обучающихся с учётом их индивидуальных особенностей и интересов, поощряя их реализовывать свой творческий потенциал.

Информационно-коммуникативные технологии (технология использования компьютерных программ, интернет-технологии) способствуют повышению познавательной активности и интенсификации самостоятельной работы обучающихся.

Технология модульного обучения позволяет разделить содержание дисциплины «Маркетинг» на вполне автономные

модули, интегрированные в общий курс.

Игровая и проектная технология, а также технология обучения в сотрудничестве помогают раскрыть личностный потенциал каждого обучающегося, обучают моделированию ситуаций социального взаимодействия, в процессе решения поставленных учебно-профессиональных задач, способствуют реализации междисциплинарного подхода к процессу обучения, формируют коллективную ответственность за решение учебных задач.

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях

Интерактивные технологии – организация образовательного процесса, которая предполагает активное и нелинейное взаимодействие всех участников, достижение на этой основе лично значимого для них образовательного результата. Наряду со специализированными технологиями такого рода принцип интерактивности прослеживается в большинстве современных образовательных технологий.

Интерактивность подразумевает субъект-субъектные отношения в ходе образовательного процесса и, как следствие, формирование саморазвивающейся информационно-ресурсной среды.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа студентов в ходе семестра является важной составной частью учебного процесса и необходима для закрепления и углубления знаний, полученных в период сессии на лекциях, практических и интерактивных занятиях, а также для индивидуального изучения дисциплины «Маркетинг» в соответствии с программой и рекомендованной литературой. Самостоятельная работа выполняется в виде подготовки домашнего задания или сообщения по отдельным вопросам, написание и защита научно-исследовательского проекта.

Контроль качества выполнения самостоятельной (домашней) работы может осуществляться с помощью устного опроса на лекциях или практических занятиях, обсуждения подготовленных научно-исследовательских проектов, проведения тестирования.

Устные формы контроля помогут оценить владение студентами жанрами научной речи (дискуссия, диспут, сообщение, доклад и др.), в которых раскрывается умение студентов передать нужную информацию, грамотно использовать языковые средства, а также ораторские приёмы для контакта с аудиторией.

Письменные работы позволяют оценить владение источниками, научным стилем изложения, для которого характерны: логичность, точность терминологии, обобщённость и отвлечённость, насыщенность фактической информацией