

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный гуманитарный университет»
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛЕНИЯ

Кафедра маркетинга и рекламы

Маркетинг

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

38.03.01 Экономика

Код и наименование направления подготовки/специальности

Экономика бизнеса

Наименование направленности (профиля)/ специализации

Уровень высшего образования: *бакалавриат*

Форма обучения: *очная, очно-заочная*

РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Москва 2022

Маркетинг

Рабочая программа дисциплины

Составители:

Канд. экон. наук, доцент Л.А. Корчагова

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры маркетинга

№ 6 от 28.02.2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

1.	Пояснительная записка.....	5
1.1.	Цель и задачи дисциплины.....	5
1.2.	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций	5
1.3.	Место дисциплины в структуре образовательной программы.....	6
2.	Структура дисциплины.....	6
3.	Содержание дисциплины.....	6
4.	Образовательные технологии	13
	Организация маркетинга на фирме.....	13
5.	Оценка планируемых результатов обучения.....	14
5.1	Система оценивания.....	14
5.2	Критерии выставления оценки по дисциплине.....	15
5.3	Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	16
6.	Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	21
6.1	Список источников и литературы	21
6.2	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».	22
7.	Материально-техническое обеспечение дисциплины	22
8.	Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов	22
9.	Методические материалы.....	23
9.1	Планы семинарских занятий.....	23
	Приложение 1. Аннотация рабочей программы дисциплины	32

1. Пояснительная записка

1.1. Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины: дать студентам фундаментальные теоретические и практические знания, умения и навыки маркетинговой деятельности, подготовить бакалавра, обладающего знаниями о процессах маркетинговой деятельности и профессиональными компетенциями, необходимыми для осуществления маркетинговой деятельности.

Задачи курса:

обучение современным подходам, формам и методам маркетинговой работы;

обучение студентов методам профессиональной оценки альтернативных вариантов маркетинговых решений, выбора оптимального из них в зависимости от конкретных рыночных условий;

формирование у студентов понимания степени моральной, этической и профессиональной ответственности за свои решения и действия;

подготовка профессионалов, способных на основе полученных знаний творчески, оперативно, обоснованно принимать решения по маркетинговым вопросам.

Предметом дисциплины «Маркетинг» являются теоретические и методологические основы маркетинговой деятельности. Программа дает целостное представление о характере и специфике маркетинговой деятельности на предприятии/организации и собственно деятельности маркетолога.

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций (код и наименование)	Результаты обучения
ОПК-4 Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК -4.1 Формулирует предложения по повышению эффективности принимаемых управленческих решений в профессиональной деятельности на основе анализа экономических и финансовых показателей	<i>Знать:</i> сущность стратегического анализа, методы оценки конкурентоспособности <i>Уметь:</i> разрабатывать маркетинговую стратегию для организации <i>Владеть:</i> приемами поддержания и повышения конкурентоспособности организации на рынке
	ОПК-4.2 Использует методы формирования финансово-экономической отчетности хозяйствующих субъектов и выявления резервов повышения эффективности их деятельности для принятия организационно-управленческих решений	<i>Знать:</i> назначение стратегического анализа, методы оценки конкурентоспособности <i>Уметь:</i> разрабатывать маркетинговую стратегию для организации <i>Владеть:</i> методами поддержания и повышения конкурентоспособности организации на рынке

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Маркетинг» относится к обязательной части блока дисциплин учебного плана и реализуется на экономическом факультете ИЭУП РГГУ.

Для освоения дисциплины необходимы компетенции, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин: «Микроэкономика», «Мароэкономика».

В результате освоения дисциплины формируются компетенции, необходимые для изучения следующих дисциплин Экономика качества», «Внешнеторговая деятельность» и прохождения практик.

2. Структура дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 академических часа.

Структура дисциплины для очной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
1	Лекции	18
1	Семинары	24
Всего:		42

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 66 академических часа.

Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
5	Лекции	12
5	Семинары	12
Всего:		24

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 84 академических часа.

3. Содержание дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1.	Понятие и сущность маркетинга. Цели и функции маркетинга. Эволюция развития маркетинга.	Возникновение маркетинга. Базовые термины маркетинга: нужды, потребности, спрос, обмен, сделка, рынок. Социально-экономическая сущность маркетинга. Основные этапы становления и развития маркетинга. Основные концепции

		<p>управления маркетингом: совершенствования производства, совершенствования товара, интенсификации коммерческих усилий, чистого маркетинга, маркетинга-микс, стратегического маркетинга, социально-этического маркетинга, индивидуального маркетинга, партнерских отношений.</p> <p>Состав комплекса маркетинга-микс «4Р», расширенный комплекс маркетинга «7Р».</p> <p>Цели и задачи маркетинговой деятельности.</p> <p>Субъект и объект маркетинга. Основные принципы маркетинга. Функции маркетинга: аналитическая, производственная, сбытовая, стимулирующая, управления и контроля. Характерные черты и основные направления развития маркетинга в России.</p>
2.	Окружающая среда маркетинга.	<p>Понятие окружающей среды маркетинга. Структура окружающей маркетинговой среды фирмы: микро- и макро- среда. Основные элементы микро- и макро- окружение фирмы. Особенности окружающей маркетинговой среды в России.</p> <p>Контролируемые и неконтролируемые факторы маркетинговой среды. Контролируемые факторы, управляемые руководством фирмы и факторы, управляемые службой маркетинга. Изучение и учет в деятельности фирмы неконтролируемых факторов маркетинговой среды.</p> <p>Анализ окружающей маркетинговой среды при помощи методов SWOT- и STEP-анализа.</p>
3.	Организация маркетинга на фирме.	<p>Организация службы маркетинга на фирме. Традиционные организационные структуры управления службой маркетинга (линейные, функциональные, штабные) и современные организационные структуры управления службой маркетинга (продуктовые; рыночные: ориентированные по регионам и по покупателям; комбинированные; программно-целевые; сетевые). Организация маркетинговой деятельности.</p> <p>Положение о службе маркетинга организации. Основные задачи и функции подразделений службы маркетинга. Задачи, права, обязанности и ответственность директора по маркетингу.</p> <p>Взаимосвязь функций маркетинга с другими основными функциями на фирме. Проблемы внедрения маркетинга в практику работы фирмы.</p>
4.	Комплексное изучение рынка.	<p>Основные направления рыночных исследований в маркетинге. Методы, правила и процедуры маркетинговых исследований.</p> <p>Комплекс рыночных исследований. Изучение структуры рынка. Оценка конъюнктуры рынка. Определение основных рыночных показателей: емкости рынка, доли рынка, относительной доли</p>

		<p>рынка, деловой активности рынка.</p> <p>Изучение спроса и предложения. Ценовая эластичность спроса и методы ее измерения. Виды спроса: эластичный, неэластичный, единичной эластичности, совершенно эластичный и совершенно неэластичный. Состояния спроса: негативный, низкий, потенциальный, колеблющийся, снижающийся, полный, чрезмерный, иррациональный; и соответствующие им типы маркетинга.</p> <p>Изучение конкуренции. Понятие конкуренции, виды конкуренции. Маркетинговая классификация конкуренции: видовая, предметная, ценовая, неценовая, добросовестная, недобросовестная. Формы конкурентной борьбы. Понятие конкурентоспособности товара и фирмы. Анализ конкурентоспособности товаров и фирм на рынке. Методы расчета показателей конкурентоспособности.</p>
5.	Сегментирование рынка	<p>Понятия сегментирования рынка и сегмента рынка. Последовательность этапов процедуры сегментирования.</p> <p>Основные принципы сегментации рынка: географические, демографические, социально-экономические, психографические, поведенческие и другие. Особенности сегментирования рынка потребительских товаров, рынка средств производства и других рынков. Критерии сегментации: количественные параметры сегмента, доступность сегмента, существенность сегмента, прибыльность сегмента, эффективность работы на данном сегменте, совместимость с основными конкурентами и др.</p> <p>Выбор целевых сегментов. Стратегии охвата рынка: недифференцированный маркетинг, дифференцированный маркетинг, концентрированный маркетинг. Факторы, влияющие на выбор стратегии маркетинга.</p> <p>Позиционирование товаров на рынке. Критерии позиционирования: цена-качество, характеристики продукта, принадлежность продукта к определенной категории, имидж организации, личность потребителя и др. Выбор наиболее перспективных конкурентных преимуществ.</p>
6.	Маркетинговая информация и маркетинговые исследования.	<p>Сущность и значение маркетинговой информации. Виды маркетинговой информации: первичная и вторичная. Источники маркетинговой информации: внешние и внутренние. Методы получения и анализа маркетинговой информации.</p> <p>Система маркетинговой информации, ее содержание и основные элементы.</p> <p>Вспомогательные информационные системы:</p>

		<p>система внутренней отчетности, система сбора внешней текущей информации, система маркетинговых исследований и система анализа маркетинговых данных.</p> <p>Маркетинговые исследования, их цели и задачи. Методы маркетинговых исследований. Виды и назначение маркетинговых исследований.</p> <p>Организация маркетинговых исследований. Этапы и структура маркетинговых исследований.</p> <p>Разработка плана маркетинговых исследований.</p> <p>Структура отчета о проведенном маркетинговом исследовании.</p> <p>Бенчмаркинг, как эффективное направление маркетинговых исследований. Понятие и сущность бенчмаркинга. Цели и задачи бенчмаркинга.</p> <p>Проведение бенчмаркинговых исследований.</p>
7.	Изучение покупательского поведения потребителей.	<p>Поведение потребителей, принципы и методы его изучения. Основные характеристики покупателей. Система личных потребностей потребителей: абсолютные и относительные. Методы измерения и оценки потребностей: теории мотивации З.Фрейда, А.Маслоу; теории предельной полезности У.Джеванса, Л.Вальраса, К.Менгера, Э.Бем-Баверка; теории рационального поведения С.Г. Струмилина, В.С.Немчинова.</p> <p>Потребитель и комплекс «4С»: потребительская ценность, затраты потребителя, удобство приобретения, коммуникации. Факторы, влияющие на поведение потребителей: факторы культурного уровня, факторы социального порядка, факторы личного порядка, факторы психологического порядка.</p> <p>Моделирование покупательского поведения. Модели «черного ящика потребителя», принятия решения о покупке. Формы воздействия на принятие решения о покупке.</p> <p>Права потребителей и их защита в современном обществе. Движение консьюмеризма. Законодательство о защите прав потребителя.</p>
8.	Товарная политика фирмы.	<p>Содержание и основные направления товарной политики в организации. Понятие товара в маркетинге. Классификация товаров. Услуги – особый вид товара. Классификация услуг.</p> <p>Формирование товарного ассортимента и управление им. Понятие товарной линии и товарной номенклатуры. Основные характеристики товарной номенклатуры: широта, глубина, насыщенность, гармоничность.</p> <p>Понятие нового товара в маркетинге. Разработка нового товара, основные этапы создания нового товара. Освоение рынка новыми товарами.</p> <p>Жизненный цикл товара (ЖЦТ), основные этапы</p>

		(стадии) ЖЦТ. Разновидности кривых ЖЦТ. Стратегии маркетинга, используемые на разных стадиях жизненного цикла товаров. Построение и использование матрицы Бостонской консалтинговой группы (БКГ). Качество и конкурентоспособность товаров. Основные показатели качества товаров. Факторы, определяющие конкурентоспособность товаров. Методы оценки качества и конкурентоспособности товаров и услуг. Стандартизация и сертификация в системе обеспечения качества и конкурентоспособности.
9.	Торговые марки и товарные знаки (брэндинг)	Понятия «торговая марка», «марочное название», «марочный знак (эмблема)», «товарный знак», «знак обслуживания», «авторское право», «брэнд». Законодательство РФ о товарных знаках и знаках обслуживания. Фирменный стиль товара, основные элементы фирменного стиля. Марочная политика организации. Основные этапы формирования бренда. Упаковка: понятие, назначение. Роль упаковки, как инструмента маркетинга. Виды упаковки. Функции упаковки. Маркировка товаров: этикетки и ярлыки.
10.	Ценообразование и ценовая политика фирмы	Сущность цены, понятие цены в маркетинге. Основные классификации и виды цен. Основные ценообразующие факторы и показатели. Функции цен. Государственное регулирование цен. Спрос, предложение и цены. Ценовая эластичность спроса. Анализ цен на рынке. Последовательность и методы расчета цен. Исходная цена продукта. Структура цены. Расчет цены продажи. Методы учета затрат. Анализ безубыточности; взаимосвязь между объемом продаж, себестоимостью и прибылью. Ценовая политика фирмы: основные направления и виды ценовых стратегий. Факторы, влияющие на выбор ценовой политики. Адаптация цен, виды ценовой адаптации. Виды скидок и надбавок, условия их применения. Поведение фирмы в сфере ценообразования в зависимости от ситуации на рынке.
11.	Политика товародвижения и организация сбыта.	Понятия товародвижения и сбыта. Каналы распределения: их функции и структура. Основные характеристики каналов распределения: длина и ширина. Стратегии распределения с точки зрения числа посредников: интенсивное распределение, исключительное распределение, селективное распределение. Выбор, построение и управление каналами сбыта.

		<p>Вертикальные (корпоративные, административные, договорные), горизонтальные и комбинированные маркетинговые системы.</p> <p>Оптовая торговля и ее назначение.</p> <p>Организационные формы оптовых посредников: агенты, брокеры, дилеры, дистрибуторы, комиссионеры, консигнаторы, джоббера и др.</p> <p>Розничная торговля в рыночной экономике.</p> <p>Разновидности предприятий розничной торговли.</p> <p>Состав и структура розничного товарооборота.</p> <p>Логистика в маркетинге. Цель, задачи и функции логистики.</p> <p>Маркетинг закупок. Стратегии закупок. Маркетинг продаж. Организация продаж. Прямой маркетинг.</p>
12.	Комплекс маркетинговых коммуникаций и продвижение товаров на рынке.	<p>Комплекс маркетинговых коммуникаций: реклама, стимулирование сбыта, паблик рилейшнз, личные продажи.</p> <p>Сущность системы формирования спроса и стимулирования сбыта (ФОССТИС), ее задачи и методы.</p> <p>Общая характеристика рекламы, ее виды, функции, средства и носители. Принципы рекламной деятельности. Правовое регулирование рекламной деятельности. Планирование и бюджет рекламы. Оценка эффективности рекламы: коммуникативная и коммерческая эффективность рекламы. Приемы и методы стимулирования посредников, продавцов и покупателей.</p> <p>Мерчандайзинг, как форма маркетинговой работы в условиях товарного насыщения.</p> <p>Средства и методы паблик рилейшнз в маркетинге.</p> <p>Ярмарки и выставки: назначение и реклама.</p> <p>Личные продажи, их сущность и значение.</p> <p>Характеристики и требования, предъявляемые к продавцам.</p>
13.	Стратегический маркетинг.	<p>Предпосылки, принципы и черты стратегического маркетинга Сущность стратегического маркетинга. Стратегическое маркетинговое планирование: определение миссии, стратегические цели, стратегический аудит; SWOT – анализ, анализ бизнес-портфеля, целей и стратегий.</p> <p>Построение и использование стратегических матриц. Матрица В.Ансоффа, модель М.Портера, матрица МакКинзи. Классификация и виды стратегий маркетинга.</p> <p>Бизнес – план фирмы. Место и значение плана маркетинга в структуре бизнес-плана.</p>
14.	Международный маркетинг.	<p>Особенности международного маркетинга. Формы организации международной деятельности. Маркетинговые исследования международных рынков. Сегментирование международного рынка. Планирование продукта при выходе на</p>

	международный рынок. Стратегии планирования. Адаптации товаров на международных рынках. Продвижение товара на международных рынках. Ценообразование и определение цен во внешнеторговых контрактах.
--	---

4. Образовательные технологии

№ п/п	Наименование раздела	Виды учебных занятий	Образовательные технологии
1.	Понятие и сущность маркетинга. Цели и функции маркетинга. Эволюция развития маркетинга.	Лекции. Семинары. Самостоятельная работа	Лекция – визуализация Обсуждение, Тестирование Консультирование и проверка домашних заданий
2.	Окружающая среда маркетинга.	Лекции. Семинары. Самостоятельная работа	Лекция – визуализация Обсуждение, тестирование Консультирование и проверка домашних заданий
3.	Организация маркетинга на фирме.	Лекции. Семинары. Самостоятельная работа	Лекция – визуализация обсуждение, построение организационных структур маркетинговых служб. Консультирование и проверка домашних заданий
4.	Комплексное изучение рынка.	Лекции. Семинар. Самостоятельная работа	Лекция – визуализация Обсуждение Решение практических задач Консультирование и проверка домашних заданий
5.	Сегментирование рынка	Лекции. Семинар. Самостоятельная работа	Лекция – визуализация Обсуждение. Решение задач Представление докладов и презентаций Консультирование и проверка домашних заданий
6.	Маркетинговая информация и маркетинговые исследования.	Лекции. Семинар. Самостоятельная работа	Лекция – визуализация Опрос, дискуссия Консультирование и проверка домашних заданий
7.	Изучение покупательского поведения потребителей.	Лекции. Семинар. Самостоятельная работа	Лекция – визуализация Обсуждение, Консультирование и проверка домашних заданий
8.	Товарная политика фирмы.	Лекции. Семинар. Самостоятельная работа	Лекция – визуализация Тестирование. Решение практических задач Консультирование и проверка домашних заданий
9.	Торговые марки и товарные знаки (брэндинг)	Лекции. Семинар. Самостоятельная работа	Лекция – визуализация Обсуждение, разбор творческих заданий Консультирование и проверка домашних заданий
9.	Ценообразование и ценовая политика фирмы	Лекции. Семинар.	Лекция – визуализация Обсуждение. Решение практических задач Консультирование и проверка домашних

		Самостоятельная работа	заданий
10.	Политика товародвижения и организация сбыта.	Семинар. Самостоятельная работа	Лекция – визуализация Обсуждение. Решение практических задач Консультирование и проверка домашних заданий
11.	Комплекс маркетинговых коммуникаций и продвижение товаров на рынке.	Лекции. Семинар. Самостоятельная работа	Лекция – визуализация Решение практических задач. Представление творческих работ Консультирование и проверка домашних заданий
12.	Стратегический маркетинг.	Лекции. Семинар. Самостоятельная работа	Лекция – визуализация Опрос. Обсуждение. Консультирование и проверка домашних заданий

В период временного приостановления посещения обучающимися помещений и территории РГГУ для организации учебного процесса с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий могут быть использованы следующие образовательные технологии:

- видео-лекции;
- онлайн-лекции в режиме реального времени;
- электронные учебники, учебные пособия, научные издания в электронном виде и доступ к иным электронным образовательным ресурсам;
- системы для электронного тестирования;
- консультации с использованием телекоммуникационных средств.

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1 Система оценивания

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
- опрос, участие в дискуссии,	3 балла	15
- тесты	5 баллов	15
- практические задачи и задания	3 балла	15
- презентации, разработки,	5 баллов	15
<i>Итого</i>		60
<i>Промежуточная аттестация (зачет)</i>		40
<i>Итого за семестр (дисциплину)</i>		100

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала	Шкала ECTS
--------------------	--------------------	------------

95 – 100	отлично	зачтено	A	
83 – 94			B	
68 – 82	хорошо		C	
56 – 67	удовлетворительно		D	
50 – 55			E	
20 – 49	неудовлетворительно		FX	
0 – 19			F	

5.2 Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ A,B	отлично/ зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко иочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ C	хорошо/ зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D,E	удовлетво- рительно/ зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49-0/ F,FX	неудовлет- ворительно/ не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не</p>

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		сформированы.

5.3 Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Контрольные вопросы для зачета (ОПК-4.1)

Основные этапы развития маркетинга за рубежом.

Становление маркетинга в России.

Понятие и социально-экономическая сущность маркетинга.

Основные концепции управления маркетингом.

Цели, задачи и основные принципы маркетинга.

Функции маркетинга.

Понятие и структура окружающей маркетинговой среды.

Контролируемые и неконтролируемые факторы маркетинговой среды.

Организация службы маркетинга на фирме.

Организационные структуры управления службой маркетинга.

Основные направления исследований в маркетинге.

Комплекс рыночных исследований.

Изучение спроса и предложения. Ценовая эластичность спроса и методы ее измерения.

Состояния спроса и соответствующие им типы маркетинга.

Изучение конкуренции. Виды конкуренции.

Понятия сегментирования рынка и сегмента рынка. Процесс сегментирования.

Основные принципы и критерии сегментации рынка.

Стратегии охвата рынка.

Позиционирование товаров на рынке.

Сущность, значение и виды маркетинговой информации.

Источники маркетинговой информации. Методы ее получения и анализа.

Система маркетинговой информации, ее содержание и основные элементы.

Виды и назначение маркетинговых исследований.

Поведение потребителей, принципы и методы его изучения.

Методы измерения и оценки потребностей.

Факторы, влияющие на поведение потребителей.

Моделирование покупательского поведения.

Консьюмеризм, понятие и история возникновения. Основные права потребителей.

Понятие товара в маркетинге. Классификация товаров и услуг.

Формирование товарного ассортимента и управление им.

Основные характеристики товарной номенклатуры.

Матрица Ансоффа, ее построение и назначение.

Разработка нового товара, основные этапы его создания.

Жизненный цикл товара (ЖЦТ) и управление им.

Построение и использование Бостонской Матрицы.

Фирменный стиль товара, основные элементы фирменного стиля.

Брэндинг. Основные этапы формирования брэнда.

Роль упаковки, как инструмента маркетинга. Виды упаковки. Функции упаковки.

Понятие цены в маркетинге. Основные классификации и виды цен.

Последовательность и методы расчета цен.

Структура цены. Расчет цены продажи.

Ценовая политика фирм. Факторы, влияющие на выбор ценовой политики.

Адаптация цен, виды ценовой адаптации.

Каналы распределения: их функции и структура. Стратегии распределения.
 Вертикальные, горизонтальные и комбинированные маркетинговые системы.
 Оптовая торговля и ее назначение. Организационные формы оптовых посредников.
 Разновидности предприятий розничной торговли. Состав и структура розничного товарооборота.

Логистика в маркетинге.

Мерчандайзинг, его назначение, приемы и способы.

Общая характеристика рекламы, ее виды, функции, средства и носители.

Принципы рекламной деятельности. Правовое регулирование рекламной деятельности.

Планирование и бюджет рекламы.

Оценка эффективности рекламы: коммуникативная и коммерческая эффективность рекламы.

Приемы и методы стимулирования покупателей, посредников и продавцов.

Средства и методы паблик рилейшнз в маркетинге.

Личные продажи, их сущность и значение.

Спонсорство, благотворительность и патронаж.

Продукт-плейсмент, его сущность и виды.

Классификация и виды стратегий маркетинга.

Особенности международного маркетинга

ТЕСТЫ (ОПК-4.2)

Какой из перечисленных видов спроса удовлетворяет производителя?

- а) чрезмерный
- б) полный
- в) иррациональный
- г) потенциальный

По какой из информаций можно определить минимальную производственную мощность предприятия?

- а) по кривой спроса
- б) по кривой предложения
- в) по графику совместных кривых спроса и предложения
- г) по закону спроса
- д) по кривой дохода

Как называется ситуация при которой величина спроса превосходит предлагаемое количество товара?

- а) избыток товара
- б) дефицит товара
- в) избыточный спрос
- г) объем равновесия

При каком состоянии спроса фирма использует Демаркетинг?

- а) негативный спрос
- б) потенциальный спрос
- в) колеблющийся спрос
- г) чрезмерный спрос

5) «Потребители приобретают больше товаров по низким ценам, чем по высоким при прочих равных условиях». Какой это закон?

- а) закон спроса

б) закон предложения

Формирование сегмента рынка по профессиям к какой группе факторов относится?

- а) демографические
- б) географические
- в) социальные
- г) психографические
- д) поведенческие

Для какого сегмента рынка можно использовать понятие «весомость заказчика»?

- а) рынка товаров личного потребления
- б) рынка товаров промышленного назначения
- в) рынка труда
- г) рынка ценных бумаг

Сотрудники службы маркетинга установили, что для товара фирмы лучше использовать целевой сегмент рынка. Для какого товара проводилось исследование?

- а) туалетное мыло
- б) стиральный порошок
- в) зубная паста
- д) духи

Вы создали малое предприятие, предполагаете выпускать кресла для дачных участков.

Какая стратегия маркетинга наиболее предпочтительна?

- а) недифференцированный маркетинг
- б) дифференцированный маркетинг
- в) концентрированный маркетинг

Маркетинговая информационная система является исходной базой для выполнения маркетинговых исследований, разработки стратегии и тактики поведения фирмы на рынке.

- а) да
- б) нет.

Цель маркетингового исследования вытекает из стратегических установок деятельности предприятия и направлена на снижение уровня неопределенности в принятии управленческих решений.

- а) да
- б) нет.

3. К внутренним источникам кабинетного исследования относятся:

- а) отчеты о состоянии рынков и сбыте, исходящие от сбытовых подразделений;
- б) годовые отчеты компаний и отчеты руководителей;
- в) аналитические данные бухгалтерии, дающие представление о структуре цены продукции, ее рентабельности;
- г) материалы государственных органов;
- д) публикации в периодических изданиях;
- е) материалы торговых палат, банков, специализированных агентств.

К полевым методам сбора информации относятся опрос, наблюдение, эксперимент.

- а) да
- б) нет.

12. Какие задачи товарной политики решает система мерчендайзинга?

- а) совершенствование ценовой стратегии;
- б) создание неповторимой атмосферы магазина;

- в) совершенствование видов и способов применения рекламы и информации в местах продаж;
 г) размещение и выкладка товаров в торговой точке.

Назовите элементы товарной политики в маркетинге?

- а) ассортимент;
- б) сервис;
- в) товарный знак;
- г) цена

Характеристики ассортимента товаров:

- а) широта;
- б) затраты;
- в) глубина;
- г) объем.

Цели ценообразования:

- а) увеличение прибыли;
- б) рост объемов продаж;
- в) повышение квалификации персонала;
- г) покрытие затрат

15. Стратегии ценообразования:

- а) снятие сливок;
- б) бенчмаркинг;
- в) вхождение в нишу;
- г) брэндинг

Факторы, влияющие на установление цены:

- а) поведение конкурентов;
- б) государственное регулирование;
- в) состояние складских запасов;
- г) издержки производства

Канал распределения – это:

- а) способ распространения рекламы;
- б) совокупность организаций и лиц, способствующих перемещению товара к потребителю;
- в) способ транспортировки товара;
- г) отдел сбыта на предприятии.

Любой посредник, который выполняет ту или иную работу по приближению товара к конечному потребителю, представляет:

- а) сегмент канала распределения;
- б) уровень канала распределения;
- в) сектор канала распределения;
- г) луч канала распределения.

Система товародвижения – это:

- а) комплекс услуг, связанных с сервисным обслуживанием клиентов;
- б) комплекс организаций или лиц, обеспечивающих перемещение грузов от производителя до потребителя в пространстве и времени;

- в) система стимулирования сбыта готовой продукции;
- г) транспортная система в стране и регионе.

Мерой экономической эффективности системы сбыта служит:

- а) скорость исполнения заказа;
- б) отношение затрат и результатов;
- в) уровень обслуживания потребителей;
- г) величина затрат на организацию товародвижения.

Какой посредник выступает на рынке от имени и за счет продавца:

- а) брокер;
- б) торговый дом;
- в) комиссионер;
- г) агент.

Дистрибуция – это :

- а) разработка стратегий по формированию имиджа компании;
- б) консультации в области управления связями с общественностью;
- в) система формирования инфраструктуры компаний;
- г) целостная совокупность организаций и физических лиц по продвижению товара из сферы производства до конечного потребителя.

Установите последовательность этапов коммуникационной модели:

- а) обращение;
- б) расшифровка;
- в) обратная связь;
- г) отправитель;
- д) получатель;
- е) кодирование.

Маркетинговые коммуникации – это комплексная система внешних и внутренних коммуникаций по:

- а) передаче информации жестикуляцией, пластикой движения рук, мимикой лица;
- б) передаче информации изготовителя продукции потребителю в целях удовлетворения запросов общества и получения прибыли.

Директ-мейл отражает коммуникации стимулирования продаж с использованием:

- а) средств электронной связи;
- б) выставочно-ярмарочной торговли;
- в) средств почтовой связи;
- г) средств телевидения и компьютеров.

Специфика организационного построения службы маркетинга учитывает такие факторы, как:

- а) вид деятельности, объем производства, численность;
- б) политическую ситуацию;
- в) культуру организации.

Товарная служба маркетинга имеет преимущество:

- а) повышает качество;
- б) оперативность управления и высокая адаптация к рыночным переменам по каждой номенклатурной позиции;

- в) тщательный учет потребности в разрезе целевых сегментов сбыта;
 г) развитие творческого потенциала у исполнителей.

Менеджер по связям с общественностью формирует позитивное общественное мнение, создает атмосферу согласия и взаимопонимания как внутри трудового коллектива, так и с внешними целевыми аудиториями.

- а) да;
 б) нет.

Установите правильную последовательность маркетингового цикла:

- а) продвижение, позиционирование;
 б) маркетинговые исследования;
 в) планирование товарного ассортимента и создание системы дистрибуции;
 г) разработка маркетинговых стратегий.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Список источников и литературы

Источники

Основные

1. Конституция Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.constitution.ru/>
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Режим доступа:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Режим доступа:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/

Дополнительные

1. Банк России [Электронный ресурс]: информ.-аналит. материалы. – М., сор. 2007–2012. – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/analytics/>
2. Проект института «Экономическая школа». Конспекты лекций, электронные учебники, биографии и работы известных экономистов. – Режим доступа: <http://economicus.ru/>
3. Единое окно доступа к образовательным ресурсам. – Режим доступа: <http://window.edu.ru/>
4. Библиотека экономической и деловой литературы. – Режим доступа: <http://ek-lit.narod.ru/>

Литература

Основная

1. [Басовский Л. Е.](#) Маркетинг : учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 233 с. (Высшее образование: Бакалавриат). — <http://new.znaniun.com/go.php?id=939196>
2. Егоров, Ю. Н. Основы маркетинга : учебник / Ю.Н. Егоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 292 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/653. - ISBN 978-5-16-010404-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znaniun.com/catalog/product/1069190>
3. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер: Учебное пособие / Котлер Ф., Виноградов А.П., Чех А.А., - 7-е изд. - М.: Альпина Пабл., 2016. - 211 с. <http://new.znaniun.com/go.php?id=851120>

4. Синяева, И. М. Практикум по маркетингу: Практикум / Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В., - 6-е изд., перераб. и доп. - Москва :Дашков и К, 2018. - 240 с.: ISBN 978-5-394-02680-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/937468>

1.Котлер Ф. Латеральный маркетинг: Технология поиска революционных идей Учебное пособие / Котлер Ф., Бес Ф.Т., Виноградов А.П. - М.:АльпинаПабл., 2016. - 206 с.

<http://new.znanium.com/go.php?id=739521>

2.Смирнов К. А. Никитина Т.Е. Маркетинг на предприятиях и в корпорациях: теория и практика / науч. ред. К.А. Смирнов. — М. : ИНФРА-М, 2020. – 166 с.

<http://new.znanium.com/go.php?id=1052212>

3.Тимофеев М. И. Маркетинг: Учебное пособие / М.И. Тимофеев. - 3-е изд. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 223 с. <https://znanium.com/catalog/document?id=367650>

Справочная литература

1.Перцовский Н.И. Маркетинг: Краткий толковый словарь основных маркетинговых понятий и современных терминов. М.: Дашков и К, 2018. 140 с.
<http://new.znanium.com/go.php?id=937402>

6.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

ELibrary.ru Научная электронная библиотека <https://www.elibrary.ru/>
 Электронная библиотека Grebennikon.ru <https://grebennikon.ru/>
 Cambridge University Press <http://www.cambridge.org/core>
 ProQuest Dissertation & Theses Global <https://about.proquest.com/en/products-services/pqdtglobal/>
 SAGE Journals <https://journals.sagepub.com/>
 Taylor and Francis <https://taylorandfrancis.com/>
 JSTOR <https://www.jstor.org/>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Лекционный материал для студентов содержит статистические данные, а также сравнительные характеристики изменения динамики экономических показателей.

Для проведения аудиторных занятий по дисциплине необходима аудитория, оснащенная ПК и мультимедиа-проектором.

Состав программного обеспечения:

1. Windows
2. Microsoft Office

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

• для слепых и слабовидящих: лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением; письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или могут быть заменены устным ответом; обеспечивается индивидуальное

равномерное освещение не менее 300 люкс; для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств; письменные задания оформляются увеличенным шрифтом; экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

- для глухих и слабослышащих: лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования; письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме; экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением; письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением; экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих: в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа, в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих: в печатной форме, в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме, в форме электронного документа, в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих: устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE; дисплеем Брайля PAC Mate 20; принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих: автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих; акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата: передвижными, регулируемыми эргономическими партами СИ-1; компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

9. Методические материалы

9.1 Планы семинарских занятий

Цель семинарских занятий: направлена на практическое включение студентов в самостоятельную исследовательскую и аналитическую работу, касающуюся основных разделов и тем курса.

В ходе проведения семинаров студентам предлагается ответить на вопросы по рассматриваемым темам, а также на контрольные вопросы преподавателя по тематике

предыдущих семинарских занятий, с целью выяснения степени усвоения пройденного материала.

Задачи, задания и ситуации, решаемые и выполняемые и на семинарах, служат основными направлениями подготовки студентов к умению анализировать литературу, аргументировано излагать свое мнение, вести дискуссию, развивать способности к сбору маркетинговой информации и подготовки докладов и выступлений.

Схема семинарского занятия (учебная пара длительностью 90 мин.): блиц-опрос (15 мин), игровой опрос по выполненному домашнему заданию (45 мин), постановка преподавателем новых теоретических и практических подходов к их решению на примере конкретного задания (15 мин), ответы на вопросы студентов (10 мин), требования и рекомендации по выполнению домашнего задания (5 мин).

Темы семинарских занятий по части 1:

Семинар №1 по теме:

«Понятие и сущность маркетинга. Цели и функции маркетинга. Эволюция развития маркетинга».

I. Вопросы для обсуждения:

Когда, по вашему мнению, маркетинг появился в России? Какие обстоятельства способствуют развитию маркетинга в России?

Каковы основные этапы развития и становления маркетинга?

Дайте определение основных понятий, на которых базируется маркетинг?

Каковы основные концепции управления маркетингом?

Почему некоторые организации переходят от концепции маркетинга к концепции социально-этического маркетинга?

Чем отличаются друг от друга концепция совершенствования производства и концепция совершенствования товара?

Какие аспекты входят в понятие «качества жизни»? Каково возможное влияние маркетинга на эти аспекты?

Раскройте и охарактеризуйте состав комплекса маркетинга «4Р».

Раскройте и охарактеризуйте состав комплекса маркетинга «7Р».

Каковы основные цели и задачи маркетинга?

Каковы основные функции маркетинга?

Сформулируйте концепцию маркетинга для конкретной организации, включив в эту характеристику цели, принципы, функции и задачи.

II. Сравнение и анализ основных концепций управления маркетингом.

III. Обсуждение состояния российского маркетинга в современных условиях .

IV. Маркетинг-тест.

Материально-техническое обеспечение занятия:

компьютер, электронная доска и проектор.

Программное обеспечение.

Power –PointMicrosoft- office

Семинар №2 по теме:Окружающая среда маркетинга.

I. Вопросы для обсуждения:

Раскройте сущность понятия окружающая маркетинговая среда?

Каков состав микросреды предприятия?

Какое влияние оказывают факторы макросреды предприятия на деятельность предприятий?

Каков состав макросреды предприятия?

Каким образом оказывают влияние факторы микросреды предприятия на деятельность предприятий?

Какие адаптационные меры могла бы предпринять фирма, производящая детскую одежду, в случае резкого снижения рождаемости в данной стране?

Какие факторы маркетинговой среды являются контролируемыми?

Какие факторы маркетинговой среды являются неконтролируемыми?

Как необходимо учитывать действие неконтролируемых факторов?

Какие методы маркетингового анализа используются для анализа окружающей маркетинговой среды? Раскройте сущность и методологию этих методов.

Материально-техническое обеспечение занятия:

компьютер, электронная доска и проектор.

Программное обеспечение.

Power –PointMicrosoft- office

Семинар №3 по теме:Организация маркетинга на фирме.

I. Вопросы для обсуждения:

1. Как происходит организация маркетинговой службы на фирме?

2. Что такое организационная структура управления?

3. Какие существуют виды организационных структур управления службой маркетинга.

Расскажите особенности их построения, их достоинства и недостатки.

4. Приведите примеры организационных структур служб маркетинга для конкретных предприятий или организаций.

5. Для каких предприятий какие организационные структуры службы маркетинга наиболее предпочтительны?

6. Каково содержание Положения о службе маркетинга.

7. Каковы основные функции основных подразделений службы маркетинга?

8. Каковы основные задачи, права, обязанности и ответственность директора по маркетингу?

9. Как взаимосвязаны функции маркетинга с другими основными функциями на фирме?

10. Какие могут возникнуть трудности при организации маркетинговой службы на фирме?

Материально-техническое обеспечение занятия:

компьютер, электронная доска и проектор.

Программное обеспечение.

Power –PointMicrosoft- office

Семинар №4 по теме:« Комплексное изучение рынка»

I. Вопросы для обсуждения:

Каковы основные направления рыночных исследований в маркетинге?

Какие существуют классификации видов и типов рынков?

Каковы особенности работы на рынке b2b?

Что такое конъюнктура рынка?

При помощи каких факторов можно описать конъюнктуру рынка?

Какие показатели характеризуют конъюнктуру рынка?

Раскройте сущность закона спроса?

Охарактеризуйте основные состояния спроса и соответствующие им типы маркетинга?

Что называют эластичностью спроса? Чем она измеряется?
 Какие факторы оказывают влияние на спрос?
 В чем заключается закон предложения?
 Что называют эластичностью предложения? Что оказывает влияние на эластичность предложения?
 Какова роль конкуренции на рынке?
 Какие виды конкуренции Вам известны?
 Какие способы конкурентной борьбы используют фирмы на рынке?
 Что такое конкурентоспособность товаров и фирм?
 Какие факторы оказывают влияние на конкурентоспособность?
 Какие существуют методы оценки конкурентоспособности товаров и фирм?

II. Решение практических задач из практикума по «Маркетингу» на:

определение емкости рынка;
 определение доли рынка;
 определение ценовой эластичности спроса;
 определение конкурентоспособности товара и фирмы и др .

III. Задания:

1. Сгруппируйте предложенные товары и услуги по ценовой эластичности спроса.
 Расскажите какие формы конкурентной борьбы используют известные вам фирмы?

Материально-техническое обеспечение занятия:

компьютер, электронная доска и проектор.

Программное обеспечение.

Power –PointMicrosoft- office

Семинар №5 по теме:«Сегментирование рынка»

I. Вопросы для обсуждения:

Раскройте содержание работы организации по сегментированию рынка.

С учетом специфики потребительского рынка и рынка товаров промышленного назначения выделите признаки сегментации и необходимые маркетинговые стратегии для их охвата.

Какие используют критерии при сегментировании рынка?

Какие факторы оказывают влияние на выбор стратегии сегментирования?

Каковы цель и задачи позиционирования?

По каким факторам может осуществляться позиционирование?

Охарактеризуйте процесс позиционирования.

По каким критериям можно строить карты позиционирования. Приведите примеры.

II. Решение практических задач из практикума по «Маркетингу».

III. Задания:

Подготовьте электронную презентацию по сегментированию конкретного рынка, в которой необходимо:

Отразить, по каким признакам была проведена сегментация рынка .

Охарактеризовать выбранный(е) сегмент(ы) рынка и обосновать их выбор.

Предложить стратегию сегментации. Обосновать свой выбор.

Предложить стратегию позиционирования к использованию на выбранных сегментах рынка.

Материально-техническое обеспечение занятия:

компьютер, электронная доска и проектор.

Программное обеспечение.
Power –PointMicrosoft- office

Семинар №6 по теме:«Маркетинговая информация и маркетинговые исследования».

I. Вопросы для обсуждения:

Какие существуют источники маркетинговой информации?

Какие задачи можно решить при помощи вторичной информации?

Для решения каких задач используется первичная информация?

Какие существуют виды маркетинговых исследований ?

Какова процедура маркетингового исследования?

Что из себя представляет система маркетинговой информации? Из каких подсистем она состоит?

Какие методы используются для сбора, обработки и анализа маркетинговой информации?

Каких правил нужно придерживаться при разработке анкеты для проведения маркетингового опроса?

Какие есть разновидности вопросов открытого типа?

Какие есть разновидности вопросов закрытого типа?

Что такое бенчмаркинг? Приведите примеры бенчмаркинговых исследований?

II. Практические задания:

Составьте схему маркетингового исследования, которое вы могли бы провести на фирме.

Разработайте анкету для опроса.

III. Обсуждение данных конкретного маркетингового исследования.

Материально-техническое обеспечение занятия:

компьютер, электронная доска и проектор.

Программное обеспечение.

Power –PointMicrosoft- office

Семинар №7по теме:Изучение покупательского поведения потребителей.

Вопросы для обсуждения:

1.Раскройте сущность понятия «поведение потребителей»?

2. Какова система личных потребностей потребителей?

3. Каковы методы измерения и оценки потребностей?

4.Каковы факторы, влияющие на поведение потребителей?

5. Раскройте состав факторов культурного уровня, факторов социального порядка, факторов личного порядка, факторов психологического порядка?

6. Какие существуют модели покупательского поведения?

7. Какие могут быть формы воздействия на принятие решения о покупке?

8. Что такое консьюмеризм?

9. На чем базируется защита прав потребителей в современном обществе?

10. Какие существуют законы о защите прав потребителей? Основные требования этих законов.

Материально-техническое обеспечение занятия:

компьютер, электронная доска и проектор.

Программное обеспечение.

Power –PointMicrosoft- office

Семинар №8 по теме: «Товарная политика фирмы». (1ч.)

Вопросы для обсуждения:

Раскройте содержание товара и товарной политики в маркетинге с позиции удовлетворения потребностей потребителя.

Какие существуют классификации товаров в маркетинге?

Назовите отличительные свойства услуг?

Какие существуют классификации и виды услуг?

В чем сущность ассортиментной политики предприятия?

Каковы основные характеристики ассортимента?

Какими способами можно совершенствовать товарный ассортимент?

Для каких целей используется матрица Ансоффа. Опишите и раскройте ее сущность.

Раскройте сущность понятия «жизненный цикл товара». Каковы основные этапы жизненного цикла?

Какие существуют виды кривых ЖЦТ?

Какие стратегии используются на разных стадиях ЖЦТ?

Раскройте сущность понятий «новый товар», «инновация», «нововведение»?

Каковы основные этапы создания новинок?

Каково назначение матрицы «Бостон Консалтинг групп» и ее содержание?

Решение практических задач из практикума по «Маркетингу».

III. Задания:

а. Разработайте товарный ассортимент для своего предприятия и изобразите его в виде таблицы.

б. Охарактеризуйте товарный ассортимент с точки зрения широты и глубины.

IV. Маркетинг-тест.

Материально-техническое обеспечение занятия:

компьютер, электронная доска и проектор.

Программное обеспечение.

Power –PointMicrosoft- office

Семинар №9по теме: Торговые марки и товарные знаки (брэндинг)» (1ч.)

Вопросы для обсуждения:

Раскройте сущность основных понятий «торговая марка», «марочное название», «марочный знак (эмблема)», «товарный знак», «знак обслуживания», «авторское право», «брэнд».

Что такое фирменный стиль ?

Какие элементы входят в фирменный стиль товара, организации?

В чем сущность марочной политики организации?

Какова роль и назначение упаковки?

Каковы функции упаковки?

Каковы основные виды упаковки?

Что означает понятие «брэндинг»?

Выделите и опишите основные этапы процесса брендинга.

Какие существуют виды маркировки товаров?

II. Задания:

A. Разработайте свой вариант товарного знака для товара какой-либо фирмы.

Материально-техническое обеспечение занятия:

компьютер, электронная доска и проектор.

Программное обеспечение.

Power –PointMicrosoft- office

Семинар № 10 по теме: « Ценообразование и ценовая политика фирмы».

I. Вопросы для обсуждения:

Раскройте сущность понятия «цена».

Какие существуют виды цен?

Какова последовательность формирования исходной цены?

Какие методы расчета цен Вам известны?

Какие факторы оказывают влияние на формирование цены?

Какие стратегии ценообразования в маркетинге необходимо использовать для достижения конкурентных преимуществ?

Что такое адаптация цен? Какие виды ценовой адаптации Вы знаете?

За что назначаются скидки и наценки?

II. Решение практических задач из практикума по «Маркетингу».

III. Принятие решений о поведении фирмы в сфере ценообразования в зависимости от ситуации на рынке.

Материально-техническое обеспечение занятия:

компьютер, электронная доска и проектор.

Программное обеспечение.

Power –PointMicrosoft- office

Семинар №11 по теме: «Политика товародвижения и организация сбыта». (1ч.)

I. Вопросы для обсуждения:

Объясните сущность понятий «товародвижение» и «сбыт».

Что такое канал распределения? Что означает уровень канала распределения?

Какие виды сбытовых стратегий Вы знаете?

Какова роль оптовой и розничной торговли в распределении товаров?

Какие существуют виды оптовых посредников?

Какие существуют разновидности розничной торговли?

Какие существуют виды магазинов?

Какие известные корпорации имеют фирменную сбытовую сеть, которая обеспечивает им узнаваемость и устойчивый интерес со стороны покупателей? За счет каких фирменных элементов достигается это преимущество?

Дайте характеристику прямых продаж, выделите ее специфические особенности.

Перечислите основные каналы реализации потребительских товаров.

Перечислите основные каналы распределения промышленной продукции?

Какие существуют виды маркетинговых систем товародвижения?

Какие Вы знаете виды вертикальных маркетинговых систем?

Какие существуют классификации товаров в закупочной деятельности?

Каковы основные вопросы, решаемые при организации продаж?

Что представляет собой логистика в маркетинге?
 Каковы основные функции логистики?
 Как оценить эффективность логистической деятельности?

II.Обсуждение:

выбора каналов поступления товаров в регион на примере;
 деловых и личностных характеристик персонального продавца.

Решение практических задач из практикума по «Маркетингу».

Задание: Разработайте схему товародвижения на примере фирмы.

Материально-техническое обеспечение занятия:

компьютер, электронная доска и проектор.

Программное обеспечение.

Power –PointMicrosoft- office

Семинар №12 по теме: « Комплекс маркетинговых коммуникаций и продвижение товаров на рынке» (1ч.)

Вопросы для обсуждения:

- 1.Что входит в состав маркетинговых коммуникаций?
2. Каковы основные функции рекламы?
3. Каковы основы принципы рекламы?
4. Какие существуют средства и носители рекламы?
- 5.Какие приемы и средства ПР используются в маркетинговых коммуникациях?
6. Что такое личные продажи? Каковы основные характеристики персонального продавца?
7. Что входит в состав средств по стимулированию сбыта в узком смысле?
8. Какие Вы знаете методы оценки эффективности рекламы?
9. Какие методы определения рекламного бюджета Вам известны?
10. Какие стратегии продвижения товаров Вам известны?
11. Что такое продукт-плейсмент? Приведите примеры.
12. Что такое мерчандайзинг? Каковы основные средства и приемы мерчандайзинга?

Обсуждение рекламных сообщений.

Решение практических задач из практикума по «Маркетингу».

IV. Задания:

- 1). Разработайте мероприятия по формированию спроса и стимулирования сбыта для определенного предприятия.
- 2) Создайте рекламное объявление на любом носителе для выбранного вами товара.
- 3). Разработайте примерный план рекламной деятельности для вашей компании.
- 4). Разработайте сценарий выставки.

Материально-техническое обеспечение занятия:

компьютер, электронная доска и проектор.

Программное обеспечение.

Power –PointMicrosoft- office

Семинар №13по теме «Стратегический маркетинг»

Вопросы для обсуждения:

Каковы предпосылки возникновения, принципы и черты стратегического маркетинга?
 Каковы принципы и черты стратегического маркетинга?
 Каковы основные разделы стратегического маркетингового плана?
 Что такое миссия компании? Приведите примеры.

Каковы основные стратегические цели компании?
Что такое стратегический аудит?
Раскройте сущность SWOT – анализа?
Как осуществляется анализ бизнес-портфеля?
Какие Вы знаете стратегические матрицы и каковы особенности их построения?
Какие вы знаете классификации стратегий маркетинга?
Какие Вы знаете виды стратегий маркетинга?
Каково место и значение плана маркетинга в структуре бизнес-плана?

Материально-техническое обеспечение занятия:

компьютер, электронная доска и проектор.

Программное обеспечение.

Power –PointMicrosoft- office

Семинар №14 по теме «Международный маркетинг»

Вопросы для обсуждения:

Каковы особенности международного маркетинга?

Каковы формы организации международной деятельности?

Каковы особенности проведения маркетинговых исследований на международных рынках?

Как происходит сегментирование международного рынка?

Как осуществляется планирование продукта при выходе на международный рынок?

Какие существуют стратегии вывода товаров на международный рынок?

Как происходит адаптация товаров на международных рынках?

Как происходит продвижение товара на международных рынках?

Каковы особенности ценообразования и определения цен во внешнеторговых контрактах?

Какие Вы знаете стратегии проникновения на международный рынок?

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Маркетинг» относится к обязательной части блока дисциплин учебного плана и реализуется на экономическом факультете ИЭУП РГГУ.

Цель дисциплины: дать студентам фундаментальные теоретические и практические знания, умения и навыки маркетинговой деятельности, подготовить бакалавра, обладающего знаниями о процессах маркетинговой деятельности и профессиональными компетенциями, необходимыми для осуществления маркетинговой деятельности.

Задачи курса:

- обучение современным подходам, формам и методам маркетинговой деятельности на предприятии и в организации;
- обучение студентов методам профессиональной оценки альтернативных вариантов маркетинговых решений, выбора оптимального из них в зависимости от конкретных рыночных условий;
- формирование у студентов понимания степени моральной, этической и профессиональной ответственности за свои решения и действия;
- подготовка профессионалов, способных на основе полученных знаний творчески, оперативно, обоснованно принимать решения по маркетинговым вопросам.

Предметом дисциплины «Маркетинг» являются теоретические и методологические основы маркетинговой деятельности. Программа дает целостное представление о характере и специфике маркетинговой работы организации и собственно деятельности маркетолога.

Требования к результатам освоения дисциплины

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций:

(ОПК-4) способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности;

В результате освоения дисциплины студент должен:

Знать:

- сущность и назначение стратегического анализа, методы оценки конкурентоспособности
- состав окружающей маркетинговой среды, сущность и факторы потребительского поведения, структуру рынков и состояние конкурентной среды;

Уметь:

- разрабатывать маркетинговую стратегию для организации
- проводить оценку состояния окружающей маркетинговой среды, и выявлять ее влияние на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски

Владеть:

- приемами и методами поддержания и повышения конкурентоспособности организации на рынке

- методами анализа окружающей маркетинговой среды; методами моделирования поведения потребителей; методами оценки конкурентоспособности предприятия/организации и степени риска при работе на рынке

Программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль в форме семинарских, практических занятий, творческих заданий, тестов и контрольных работ, промежуточная аттестация: в форме экзамена.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетных единицы.