

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 24.07.2023 13:00:20
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6abac5a11f0e8c3199

Приложение 3
к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки
38.03.02 Менеджмент
направленность (профиль) программы Менеджмент организации

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра торговли и общественного питания

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.22 Маркетинг

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) программы «Менеджмент организации»

Уровень высшего образования *Бакалавриат*

Год начала подготовки 2022

Краснодар – 2022 г.

Составитель:

К.э.н., доцент А.Ю. Штезель

(ученая степень, ученое звание, должность)

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры торговли и общественного питания

протокол № 7 от «17» февраля 2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	4
Цель и задачи освоения дисциплины	4
Место дисциплины в структуре образовательной программы.....	4
Объем дисциплины и виды учебной работы	4
Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	5
II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	14
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	14
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ	14
ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ.....	14
ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ.....	14
ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	14
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	15
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	15
IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	15
V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	15
VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ.....	16
АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	23

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Цель и задачи освоения дисциплины

Целью дисциплины «Маркетинг» является изучение теоретических основ социально-экономической сущности маркетинга, формирование умений и навыков в выявлении и оценке возможности развития предпринимательских структур с учетом имеющихся ресурсов и компетенций на основе рыночных исследований и комплексных программ маркетинга.

Задачи дисциплины «Маркетинг»: раскрытие содержания современных тенденций, определяющих развитие маркетинга; изучение функций маркетинга, эволюции развития концепций маркетинга, обеспечение понимания роли маркетинговых исследований и маркетинговой информации в обосновании стратегии предприятия; формирование умений и навыков в выявлении и оценке возможности развития предпринимательских структур с учетом имеющихся ресурсов и компетенций на основе анализа потребительского поведения и разработки программ комплексного маркетинга с целью достижения желаемого объема продаж на целевых рынках.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Маркетинг», относится к обязательной части учебного плана.

Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения	
	очная	очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	4 ЗЕТ	
Объем дисциплины в акад. часах	144	
Промежуточная аттестация: форма	Зачет	Зачет
Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:	54	18
1. Аудиторная работа (Ауд.), акад. часов всего, в том числе:	52	16
• лекции	24	8
• практические занятия	28	8
• лабораторные занятия	-	-
в том числе практическая подготовка	-	-
2. Индивидуальные консультации (ИК)	-	-
3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	2	2
4. Консультация перед экзаменом (КЭ)	-	-
5. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	-	-
Самостоятельная работа (СР), всего:	90	126
в том числе:		

• самостоятельная работа в период экз. сессии (СРЭК)	-	-
• самостоятельная работа в семестре (СРС)	90	126
в том числе, самостоятельная работа на курсовую работу	-	-
• выполнение аналитической записки по темам (разделам) курса	20	26
• подготовка и защита индивидуального проекта	20	25
• подготовка и защита реферата	10	10
• и другие виды	40	65

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 2

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)
ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4.1 Выявляет и оценивает возможности развития организации и предпринимательских структур с учетом имеющихся ресурсов и компетенций	ОПК-4.1. 3-1. Знает инструментарий выявления и оценки возможностей развития организации и предпринимательских структур
		ОПК-4.1. У-1. Умеет анализировать возможности развития организации и предпринимательских структур

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ
этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций
 Для обучающихся очной формы обучения

Таблица 3

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость 4 ЗЕТ., академические часы 144,0 часа						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/разделу или по всему курсу)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Каттэк,	Всего					
	Семестр 2											
	Раздел 1. Методология современного маркетинга											
1.	Тема 1. Социально-экономическая сущность и содержание маркетинга Маркетинг как система рыночного управления. Социально-экономическая сущность маркетинга. Эволюция развития: концепции маркетинга. Содержание маркетинга: цели, задачи, принципы, функции, понятия. Модуляция типов маркетинга в зависимости от конъюнктуры рынка, состояния спроса.	4	4	-	-	14/-	22	ОПК-4.1	ОПК-4.1. З-1. ОПК-4.1. У-1.	О.	Т, К	Р

2.	<p>Тема 2. Маркетинговые исследования и среда маркетинга</p> <p>Маркетинговая информационная система</p> <p>Системы сбора внутренних данных и маркетинговой разведки. Маркетинговая база данных. Методология исследования. Маркетинговые исследования в обосновании тактики и стратегии маркетинга</p> <p>Цели и задачи, направления маркетинговых исследований рынка в экономике. Основные этапы процесса проведения маркетинговых исследований рынка. Основные методы проведения маркетинговых исследований. Измерения в маркетинговых исследованиях. Маркетинговая среда и ее структура. Маркетинговый подход в решении управленческих и коммерческих задач предприятия на основе комплексного анализа рыночных возможностей и угроз.</p>	4	4	-	-	16/-	24	ОПК-4.1	ОПК-4.1. 3-1. ОПК-4.1. У-1.	О.	Т.	Ан.3.
3.	<p>Тема 3. Приоритет потребителя в маркетинге</p> <p>Понятие приоритета потребителя. Факторы, влияющие на покупательское поведение. Теории мотивации. Процесс принятия решения о покупке потребителем (модели). Различия в покупательском поведении потребителей и организаций. Основные факторы, оказывающие влияние на поведение потребителей товаров промышленного назначения. Модели покупательского поведения на потребительском рынке и рынке промышленного назначения.</p>	2	4	-	-	14/-	20	ОПК-4.1	ОПК-4.1. 3-1. ОПК-4.1. У-1.	О.	К	-
Раздел 2. Практика современного маркетинга												

4.	<p>Тема 4. Сегментирование и позиционирование продукта на рынке</p> <p>Сущность сегментирования. Выбор целевого рынка. Основные признаки сегментации рынка: сегментация по географическому признаку, сегментация по демографическому признаку, сегментация по психографическому признаку, сегментация по поведенческому признаку и др. Выбор критериев целевого рынка. Стратегии целевых сегментов рынка: недифференцированный, дифференцированный, концентрированный маркетинг. Дифференцирование и позиционирование продукта на рынке.</p>	4	4	-	-	14/-	22	ОПК-4.1	ОПК-4.1. 3-1. ОПК-4.1. У-1.	О	Т, К.	Р
5.	<p>Тема 5. Инструменты комплекса маркетинга</p> <p>Комплекс «4Р». Товар как элемент комплекса маркетинга и его атрибуты. Классификация товаров и понятие конкурентоспособности товара. Процесс разработки новых товаров. Понятие жизненного цикла товара. Вариации кривых жизненного цикла товара. Стратегии маркетинга на различных этапах жизненного цикла товара. Понятие товарного ассортимента, его показатели.</p> <p>Цена как элемент комплекса маркетинга. Основные компоненты ценовой политики, основные методы расчета цен; психологические аспекты ценообразования; факторы и этапы формирования цен на товары и услуги в условиях рынка; маркетинговые ценовые стратегии. Виды каналов распределения и основные критерии их выбора. Содержание и формы организации коммерческого посредничества в маркетинге. Понятие маркетинговой коммуникации и система маркетинговых коммуникаций. Управление маркетинговыми коммуникациями. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций. Стимулирование продаж. Повышение эффективности интегрированных маркетинговых коммуникаций. Комплекс «7Р».</p>	6	8	-	-	16/-	30	ОПК-4.1	ОПК-4.1. 3-1. ОПК-4.1. У-1.	О.	Д.и К. Р.а.з.	Ан.з.

6.	Тема 6. Организация и планирование маркетинговой деятельности Развитие служб и отделов маркетинга. Формы организации маркетинговой деятельности. Формирование маркетинг - ориентированной компании. Стратегия и тактика маркетинга. Основные маркетинговые стратегии фирмы, порядок их разработки и реализации. Стратегическое планирование маркетинга - содержание и основные этапы. Содержание и порядок разработки текущего плана маркетинга.. Порядок и методы разработки бюджета маркетинга. Контроль маркетинговой деятельности.	4	4	-	-	16/-	24	ОПК-4.1	ОПК-4.1. 3-1. ОПК-4.1. У-1.	О.	Т., К	Ин.п.
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)</i>	-	-	-	-	-	-/2	-	-	-	-	-
	<i>Итого</i>	24	28	-	-	90	144	-	-	-	-	-

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:
Опрос (О.)

Формы текущего контроля:

Тест (Т.)

Кейс (К.)

Деловая игра (Д.и.)

Расчетно-аналитические задачи (Р.а.з.)

Формы заданий для творческого рейтинга:

Аналитическая записка (Ан.з.)

Реферат (Р)

Индивидуальный проект (Ин.п)

Для обучающихся очно-заочной формы обучения

Таблица 3.1

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость 4 ЗЕТ., академические часы 144,0 часа						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/разделу или по всему курсу)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Катгэк,	Всего					
	Семестр 4											
	Раздел 1. Методология современного маркетинга											
1.	Тема 1. Социально-экономическая сущность и содержание маркетинга Маркетинг как система рыночного управления. Социально-экономическая сущность маркетинга. Эволюция развития: концепции маркетинга. Содержание маркетинга: цели, задачи, принципы, функции, понятия. Модуляция типов маркетинга в зависимости от конъюнктуры рынка, состояния спроса.	2	2	-	-	20/-	24	ОПК-4.1	ОПК-4.1. 3-1. ОПК-4.1. У-1.	О.	Т, К	Р

2.	<p>Тема 2. Маркетинговые исследования и среда маркетинга</p> <p>Маркетинговая информационная система</p> <p>Системы сбора внутренних данных и маркетинговой разведки. Маркетинговая база данных. Методология исследования. Маркетинговые исследования в обосновании тактики и стратегии маркетинга</p> <p>Цели и задачи, направления маркетинговых исследований рынка в экономике. Основные этапы процесса проведения маркетинговых исследований рынка. Основные методы проведения маркетинговых исследований. Измерения в маркетинговых исследованиях. Маркетинговая среда и ее структура. Маркетинговый подход в решении управленческих и коммерческих задач предприятия на основе комплексного анализа рыночных возможностей и угроз.</p>	2	2	-	-	20/-	24	ОПК-4.1	ОПК-4.1.3-1. ОПК-4.1.У-1.	О.	Т.	Ан.3.
3.	<p>Тема 3. Приоритет потребителя в маркетинге</p> <p>Понятие приоритета потребителя. Факторы, влияющие на покупательское поведение. Теории мотивации. Процесс принятия решения о покупке потребителем (модели). Различия в покупательском поведении потребителей и организаций. Основные факторы, оказывающие влияние на поведение потребителей товаров промышленного назначения. Модели покупательского поведения на потребительском рынке и рынке промышленного назначения.</p>	-	-	-	-	20/-	20	ОПК-4.1	ОПК-4.1.3-1. ОПК-4.1.У-1.	О.	К	-
Раздел 2. Практика современного маркетинга												

4.	<p>Тема 4. Сегментирование и позиционирование продукта на рынке</p> <p>Сущность сегментирования. Выбор целевого рынка. Основные признаки сегментации рынка: сегментация по географическому признаку, сегментация по демографическому признаку, сегментация по психографическому признаку, сегментация по поведенческому признаку и др. Выбор критериев целевого рынка. Стратегии целевых сегментов рынка: недифференцированный, дифференцированный, концентрированный маркетинг. Дифференцирование и позиционирование продукта на рынке.</p>	2	2	-	-	20/-	24	ОПК-4.1	ОПК-4.1.3-1. ОПК-4.1.У-1.	О	Т, К.	Р
5.	<p>Тема 5. Инструменты комплекса маркетинга</p> <p>Комплекс «4Р». Товар как элемент комплекса маркетинга и его атрибуты. Классификация товаров и понятие конкурентоспособности товара. Процесс разработки новых товаров. Понятие жизненного цикла товара. Вариации кривых жизненного цикла товара. Стратегии маркетинга на различных этапах жизненного цикла товара. Понятие товарного ассортимента, его показатели.</p> <p>Цена как элемент комплекса маркетинга. Основные компоненты ценовой политики, основные методы расчета цен; психологические аспекты ценообразования; факторы и этапы формирования цен на товары и услуги в условиях рынка; маркетинговые ценовые стратегии. Виды каналов распределения и основные критерии их выбора. Содержание и формы организации коммерческого посредничества в маркетинге. Понятие маркетинговой коммуникации и система маркетинговых коммуникаций. Управление маркетинговыми коммуникациями. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций. Стимулирование продаж. Повышение эффективности интегрированных маркетинговых коммуникаций. Комплекс «7Р».</p>	2	2	-	-	26/-	30	ОПК-4.1	ОПК-4.1.3-1. ОПК-4.1.У-1.	О.	Д.и К. Р.а.з.	Ан.з.

6.	Тема 6. Организация и планирование маркетинговой деятельности Развитие служб и отделов маркетинга. Формы организации маркетинговой деятельности. Формирование маркетинг - ориентированной компании. Стратегия и тактика маркетинга. Основные маркетинговые стратегии фирмы, порядок их разработки и реализации. Стратегическое планирование маркетинга - содержание и основные этапы. Содержание и порядок разработки текущего плана маркетинга.. Порядок и методы разработки бюджета маркетинга. Контроль маркетинговой деятельности.	-	-	-	-	20/-	20	ОПК-4.1	ОПК-4.1. 3-1. ОПК-4.1. У-1.	О.	Т., К	Ин.п.
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)</i>					-	-/2					
	<i>Итого</i>	8	8	-	-	126	144	-	-	-	-	-

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:

Опрос (О.)

Формы текущего контроля:

Тест (Т.)

Кейс (К.)

Деловая игра (Д.и.)

Расчетно-аналитические задачи (Р.а.з.)

Формы заданий для творческого рейтинга:

Аналитическая записка (Ан.з.)

Реферат (Р)

Индивидуальный проект (Ин.п.)

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Егоров Ю.Н. Управление маркетингом: Учебное пособие/ Ю.Н. Егоров - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 238 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=351756>
2. Синяева И.М. Маркетинг, Учебное пособие / Под ред. проф. И.М. Синяевой М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 384 с.: ISBN 978-5-9558-0183-4
Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=372277>

Дополнительная литература:

1. Казакова Н.А. Маркетинговый анализ: Учеб. пособие / Н.А. Казакова— М.: ИНФРА-М, 2020. — 240 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=356229>
2. Кислицына В.В. Учебник / В.В. Кислицына. М.:ИД «ФОРУМ»:ИНФРА-М, 2020. - 464 с. : ISBN- 978-5-16-005103-1 Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=376410>
3. Романов, А. А. Маркетинговые коммуникации : учебник / А.А. Романов, И.М. Синяева, В.А. Поляков. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2022. — 384 с. - ISBN 978-5-9558-0194-0. - Текст : электронный. - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=400303>
4. Секерин В.Д. Инновационный маркетинг: учебник / В.Д. Секерин. - М.: ИНФРА-М, 2019. — М.: ИНФРА-М, 2020. — 237 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=353911>
5. Токарев Б.Е. Маркетинговые исследования: учебник. – 2-е изд. перераб. и доп. / Б. Е. Токарев. – Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2022. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=399580>

Нормативные правовые документы:

1. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ. Принят Государственной Думой 18 декабря 2009 года. Одобрен Советом Федерации 25 декабря 2009 года. ред. от 29.08.2018. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/
2. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения» (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 августа 2013 г. N 582-ст) (с изменениями и дополнениями) <https://base.garant.ru/70795476/>

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

1. <http://www.consultant.ru> - Справочно-правовая система Консультант Плюс;
2. <https://www.garant.ru/> - Справочно-правовая система Гарант.

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ

1. Крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования elibrary.ru <http://elibrary.ru>
2. Статистическая база данных по российской экономике <http://www.gks.ru>
3. www.economy.gov.ru - Базы данных Министерства экономического развития и торговли России

ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Энциклопедия маркетинга <http://www.marketing.spb.ru/read.htm>
2. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <https://eios.reakf.ru/>

4. Росбизнесконсалтинг -<http://www.rbc.ru>

5. Корпоративные финансы. Теория и практика финансового анализа, инвестиции, менеджмент, финансы, журналы и книги, бизнес-планы реальных предприятий, программы инвестиционного анализа и управления проектами, маркетинг и реклама.- <http://cfin.ru/>

6. Издательская группа «Дело и Сервис». Электронные версии журналов.- <http://www.dis.ru>

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Операционная система Microsoft Windows XP PRO

Операционная система Windows: 8,7,10 PRO

Пакет прикладных программ Microsoft Office Professional Plus 2007, 2010, 2013, 2016 (MS Word, MS Excel, MS Power Point, MS Access)

Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition 250-499 Node

Программное обеспечение утилиты PeaZip

Adobe Acrobat Reader DC

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Маркетинг» обеспечена:

для проведения занятий лекционного типа:

-учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью, мультимедийными средствами обучения для демонстрации лекций-презентаций;

для проведения занятий семинарского типа (практические занятия):

-учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации;

для самостоятельной работы:

-помещением для самостоятельной работы, оснащенным компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде филиала.

IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

- Методические рекомендации по организации и выполнению внеаудиторной самостоятельной работы.
- Методические указания по подготовке и оформлению рефератов.
- Положение о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов
- Положение об учебно-исследовательской работе студентов
- Методическое пособие по выполнению практических работ с использованием инновационных технологий обучения и организации самостоятельных работ

V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки

работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в процессе освоения дисциплины «Маркетинг» в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Таблица 4

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (<i>зачет</i>)	40
ИТОГО	100

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний обучающихся «преподаватель кафедры, непосредственно ведущий занятия со студенческой группой, обязан проинформировать группу о распределении рейтинговых баллов по всем видам работ на первом занятии учебного модуля (семестра), количестве модулей по учебной дисциплине, сроках и формах контроля их освоения, форме промежуточной аттестации, снижении баллов за несвоевременное выполнение выданных заданий. Обучающиеся в течение учебного модуля (семестра) получают информацию о текущем количестве набранных по дисциплине баллов через личный кабинет студента».

VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оценочные материалы по дисциплине разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных средств в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Тематика курсовых работ/проектов

Курсовая работа по дисциплине «Маркетинг» учебным планом не предусмотрена

Перечень вопросов к зачету:

1. Социально-экономическая сущность маркетинга
2. Эволюция развития концепции маркетинга
3. Концепция холистического маркетинга
4. Принципы маркетинга, их характеристика
5. Исходные категории маркетинга
6. Характеристика рыночных ситуаций и типы маркетинга в зависимости от спроса
7. Маркетинговая среда организации и основные факторы ее определяющие
8. Комплексный анализ рыночных возможностей и угроз
9. Маркетинговая информация: классификация, достоинства и недостатки, источники получения
10. Маркетинговая информационная система: понятие, характеристика составляющих.
11. Маркетинговая информационная система: основные принципы построения
12. Маркетинговые исследования: понятие, основные направления маркетинговых исследований.

13. Основные этапы процесса проведения маркетинговых исследований
14. Измерения в маркетинговых исследованиях. Основные виды шкал.
15. Характеристика качественных методов маркетинговых исследований
16. Характеристика количественных методов маркетинговых исследований
17. Рынок: характеристика основных элементов рынка. Понятие конъюнктуры рынка.
18. Сегментирование рынка: понятие, цели, уровни
19. Характеристика основных признаков сегментирования рынка потребительских товаров.
20. Характеристика основных признаков сегментирования рынка товаров производственно-технического назначения и рынка услуг.
21. Особенности рыночных исследований с учетом конкурентной стратегии на рынке.
22. Целевой рынок: понятие, этапы разработки, критерии выбора
23. Дифференцирование: понятие и стратегии
24. Характеристика стратегий охвата целевого рынка.
25. Позиционирование товара: понятие, стратегии
26. Комплекс маркетинга: понятие, модели 4P, 7P.
27. Процесс принятия решения о покупке конечным потребителем
28. Факторы, влияющие на поведение потребителей в маркетинге .
29. Модели покупательского поведения на потребительском рынке
30. Теории мотивации в поведении потребителей.
31. Модель покупательского поведения предприятия – покупателя
32. Понятие товара, его классификация по различным признакам
33. Товарный ассортимент: понятие, показатели.
34. Принципы и этапы формирования базового товарного ассортимента
35. Жизненный цикл товара. Маркетинговая деятельность на каждом этапе ЖЦТ. Матрица БКГ
36. Матрица товар/рынок И. Ансоффа
37. Понятие нового товара в маркетинге, причины неудач при выведении на рынок
38. Новый товар, его характеристика, этапы разработки нового товара
39. Рыночная атрибутика товара (товарный знак, упаковка, маркировка, фирменный стиль).
40. Вариации кривых жизненного цикла товара.
41. Ценовая политика в маркетинге: понятие, содержание, факторы образования цены.
42. Основные стратегии ценообразования в маркетинге
43. Каналы распределения: понятие, функции, виды, их роль в маркетинге.
44. Основные типы посредников и их функции.
45. Характеристика вертикальной маркетинговой системы распределения
46. Маркетинговые решения в оптовой торговле
47. Маркетинговые решения в розничной торговле
48. Коммуникационная политика маркетинга: понятие. Классификация маркетинговых коммуникаций: ATL, BTL, TTL-коммуникации. ИМК.
49. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций: виды, функции, основные задачи и средства рекламы.
50. Стимулирование сбыта в системе маркетинговых коммуникаций.
51. Прямой маркетинг: понятие и формы
52. Синтетические маркетинговые коммуникации
53. Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций
54. Организационные структуры управления маркетингом
55. Стратегическое планирование маркетинга : содержание и основные этапы.
56. Портфельный анализ. Цели и основные методы портфельного анализа.
57. Содержание и порядок разработки оперативного плана маркетинга.
58. Порядок и методы разработки бюджета маркетинга.
59. Контроль маркетинговой деятельности: понятие, виды, методы
60. Базовые конкурентные стратегии по М. Портеру

Типовые практические задания к зачету

1	<p>Фирма «Мельник», снабжающая розничную торговлю мукой высшего сорта в упаковке, применяет массовый маркетинг. Однако значение отдельных потребителей для эффективной деятельности «Мельник» различно. Определите наиболее привлекательные сегменты рынка для фирмы «Мельник» на основе ABC-анализа потребителей.</p>																														
	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="510 369 662 448">Сегмент</th> <th data-bbox="662 369 893 448">Потребление муки, %</th> <th data-bbox="893 369 1252 448">Емкость потребительского сегмента, %</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="510 448 662 488">1</td> <td data-bbox="662 448 893 488">20</td> <td data-bbox="893 448 1252 488">2</td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 488 662 528">2</td> <td data-bbox="662 488 893 528">15</td> <td data-bbox="893 488 1252 528">3</td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 528 662 568">3</td> <td data-bbox="662 528 893 568">17</td> <td data-bbox="893 528 1252 568">20</td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 568 662 609">4</td> <td data-bbox="662 568 893 609">10</td> <td data-bbox="893 568 1252 609">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 609 662 649">5</td> <td data-bbox="662 609 893 649">14</td> <td data-bbox="893 609 1252 649">6</td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 649 662 689">6</td> <td data-bbox="662 649 893 689">9</td> <td data-bbox="893 649 1252 689">9</td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 689 662 730">7</td> <td data-bbox="662 689 893 730">3</td> <td data-bbox="893 689 1252 730">27</td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 730 662 770">8</td> <td data-bbox="662 730 893 770">5</td> <td data-bbox="893 730 1252 770">19</td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 770 662 795">9</td> <td data-bbox="662 770 893 795">7</td> <td data-bbox="893 770 1252 795">13</td> </tr> </tbody> </table>	Сегмент	Потребление муки, %	Емкость потребительского сегмента, %	1	20	2	2	15	3	3	17	20	4	10	1	5	14	6	6	9	9	7	3	27	8	5	19	9	7	13
Сегмент	Потребление муки, %	Емкость потребительского сегмента, %																													
1	20	2																													
2	15	3																													
3	17	20																													
4	10	1																													
5	14	6																													
6	9	9																													
7	3	27																													
8	5	19																													
9	7	13																													
2	<p>X5 Retail Group вышла в Кировскую область: в региональном центре группа открыла гипермаркет «Карусель» площадью 7 тыс. кв. м. Инвестиции в проект аналитики оценивают примерно в \$8 млн, отмечая, что в условиях насыщенности кировского рынка супермаркетами и магазинами формата «у дома» «Карусель» может консолидировать покупателей выходного дня, если локация обеспечит интенсивный трафик. Какую стратегию роста использовала данная компания и как она может противостоять конкуренции развитых местных торговых сетей? Разработайте Ваши предложения.</p>																														
3	<p>Продажа бытовой техники в магазине «Атлант» за 30 дней приносила доход 2 755 тыс. руб. Рекламная компания обошлась организации в 18 500 руб. Через 10 дней после неё среднедневной доход достиг 99 тыс. руб. Найти краткосрочный экономический эффект от рекламы.</p>																														

Типовые тестовые задания:

Раздел 1 «Методология современного маркетинга»

Тема «Маркетинговые исследования и среда маркетинга»

1. Укажите правильный вариант ответа:

Метод исследования, предусматривающий определение самой проблемы, а затем определение соответствующих переменных, влияющих на нее, называется:

- причинным исследованием;
- пояснительным исследованием;
- описательным исследованием;
- поисковым исследованием.

2. Укажите правильный вариант ответа:

К результатам количественных маркетинговых исследований относят:

- емкость рынка;
- предпочтения покупателей;
- мотивы покупки;
- отношение к информации.

3. Укажите правильный вариант ответа:

В маркетинговых исследованиях часто используется метод наблюдения. Какой из следующих примеров относится к наблюдению:

- опрос, при котором нет непосредственного контакта с интервьюируемым, например,

опрос по почте;

- б) лабораторный эксперимент с имитацией реального магазина; а
- в) аудит розничной торговли;
- г) исследование восприятия потребителей.

4. Укажите правильный вариант ответа.

Качественная информация в маркетинге:

- а) показывает, что еще необходимо узнать, чтобы маркетинговое решение было достаточно обоснованным;
- б) незаменима при принятии решений о финансовых потоках фирмы;
- в) незаменима для понимания поведения больших групп людей (потенциальных покупателей);
- г) необходима исследователям для более глубокого проникновения в природу людей, совершающих покупки конкретных товаров.

5. Выберите правильный ответ:

Что из указанного не входит в схему маркетингового исследования:

- а) отбор источников информации;
- б) анализ собранной информации;
- в) продажа полученной информации;
- г) сбор информации.

Типовые расчетно-аналитические задачи:

Тема 5 «Инструменты комплекса маркетинга»

1. Фирма «Элегантэ» является изготовителем женских блуз. Относительно всего ассортимента продукции имеется информация о продажах: 6000 блуз по средней цене 400д. ед.; 4000 блуз по средней цене 500д. ед.; 2000 блуз по средней цене 800д. ед. Средняя цена блузы фирмы "Элегантэ" составляет _____ д. ед. (впишите числовое значение)

2. Предприятие по производству молочных продуктов АО «Вербенский» более 10 лет действует на рынке города Светлогорска. Емкость данного рынка составляет около 150 тыс. тонн в год. Объем продаж предприятия составляет 50 тыс. тонн в год, из которых 75 % реализуется на местном рынке. Доля АО «Вербенский» на местном рынке составляет _____ % (впишите числовое значение)

3. Малое предприятие по производству мясных полуфабрикатов из куриного мяса успешно существует на рынке уже 10 лет. Затраты на производство и реализациюпельменей составляют: постоянные затраты - 220 000 руб. в месяц, переменные затраты на килограмм пельменей - 70 руб. Цена за килограмм новых пельменей составляет 160 руб. Для того, чтобы предприятие получало прибыль в размере не менее 95 тыс. руб. в месяц, оно должно продавать не менее _____ кг пельменей.

Типовые кейсы:

Анализ деловой ситуации на основе кейс-метода по теме 5 «Инструменты комплекса маркетинга» Рассматривается товарная и ассортиментная политика производителей молочной продукции торговых марок: «Коровка из Кореновки» и «Кубанская буренка». Информация о компаниях представлена на следующих сайтах:

- <http://www.wbd.ru>

- <http://korenovka.com>

Вопросы к деловой ситуации:

1. Проанализируйте марочную политику предприятий.
2. Проанализируйте конкурентную борьбу торговых марок. Чья маркетинговая деятельность, на Ваш взгляд, более эффективна?
3. Посоветуйте инновационные способы позиционирования марок вышеуказанных производителей.
4. Предложите бренд-концепцию торговой марки.

Типовые вопросы для опроса:

Тема 4 «Сегментирование и позиционирование продукта на рынке»

1. Дайте классификацию стратегий целевого маркетинга по вариантам охвата рынка. В чем принципиальные различия между недифференцированным, дифференцированным и концентрированным маркетингом?
2. Охарактеризуйте обусловленность перехода от массового к целевому рынку на конкретном примере.
3. Охарактеризуйте основные критерии выбора целевого сегмента на промышленном рынке.
4. Методы проведения сегментации.
5. Приведите примеры выделения сегментов на различных уровнях (сегментированный маркетинг, маркетинг на уровне рыночных ниш, локальный маркетинг, индивидуальный маркетинг).

Тематика аналитических записок (раздел 1,2):

1. Анализ тенденций рекламного рынка
2. Анализ рынков сбыта, конкурентов и положения компании на рынке
3. Маркетинговый прогноз развития торговли в РФ на среднесрочную перспективу
4. Аналитическая записка по инициации проекта «CRM-система»
5. Аналитическая записка по реализации программы маркетинга при создании новых видов продукции

Подготовка индивидуального проекта по разделу 2

Примерная структура проекта по выбранной организации:

1. Предмет и объект исследования
2. Общий анализ рыночной ситуации. Анализ отраслевой структуры и общая оценка границ рынка. Определение границ рынка (территориальных, потребительских, функциональных, продуктовых).
3. Анализ структуры рынка (товарно-родовой, товарно-типовой, товарно-видовой рынок. Анализ тенденций спроса. Анализ тенденций конкуренции. Анализ рыночных возможностей и угроз. Анализ маркетинговых возможностей. Стратегия сегментирования, дифференцирования и позиционирования. Продуктовая стратегия. Ценовая стратегия. Стратегия распределения и сбыта. Стратегия продвижения.
4. Разработка практических рекомендаций по результатам исследования.

Тематика рефератов:

Темы рефератов по теме 1 «Социально-экономическая сущность и содержание маркетинга»

1. Основные направления и виды маркетинга, используемые отечественными предприятиями.
2. Модуляция типов маркетинга в зависимости от конъюнктуры рынка, состояния спроса, типов поведения потребителей.
3. Современные направления маркетинга в инфраструктуре товарного рынка.
4. Эволюция содержания и форм маркетинга.
5. Маркетинговая среда коммерческого предприятия и методы ее анализа.

Деловая игра по теме 5 «Инструменты комплекса маркетинга»

Цель деловой игры: изучить методику формирования продуктовой стратегии предприятия с использованием матрицы БКГ; предложить базовую стратегию развития

рассматриваемого предприятия.

Для выполнения поставленной задачи студент должен проделать следующую работу:

1. Определить направление деятельности для действующего предприятия, предложенного для анализа (методические указания по организации самостоятельной работы).
2. Сформулировать миссию и цели этого предприятия.
3. Обозначить виды товаров и рынки их сбыта, чтобы обезличенные элементы продуктового портфеля (из задания) превратились в конкретные товары и регионы сбыта.
4. По таблицам исходной информации (выданный вариант задания) изучить динамику продаж каждого элемента продуктового портфеля.
5. Выявить заметные тенденции (сезонные колебания спроса, снижение или увеличение объемов реализации, резкие изменения продаж и т.п.) по каждому товару на каждом рынке.
6. Рассчитать по своим данным относительные доли рынка и темпы роста, заполнить таблицы (см. методические указания по организации самостоятельной работы).
7. Построить матрицу БКГ.
8. Проанализировать положение каждого конкретного товара на конкретном рынке с учетом динамики продаж.
9. Предложить базовую стратегию развития предприятия: роста, ограниченного роста, сокращения (с вариантами) или комбинированную.
10. Наметить основные цели в соответствии с предложенной базовой стратегией в рамках принятой продуктовой стратегии. Цели должны быть направлены на устранение выявленных диспропорций в продуктовом портфеле, на увеличение темпов роста объемов продаж конкретных товаров на конкретных региональных рынках.

Типовая структура зачетного задания

<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Максимальное количество баллов</i>
<i>Вопрос 1.</i> Целевой рынок: понятие, этапы разработки, критерии выбора	15
<i>Вопрос 2</i> Характеристика вертикальной маркетинговой системы распределения	15
<i>Практическое задание</i> Фирма запустила в продажу новый продукт. Ежемесячная стоимость привлечения покупателей для этого продукта составляет 3000 руб. Ежегодная прибыль, которую приносит каждый покупатель составляет 80000 руб. Исходя из опыта прошлых лет, руководство компании считает, что коэффициент удержания клиентов составит 86%. Рассчитайте пожизненную ценность клиента.	10

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

Таблица 5

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«зачтено»	ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-	ОПК-4.1 Выявляет и оценивает возможности развития организации и предпринимательских	Знает верно и в полном объеме: инструментарий выявления и оценки возможностей развития организации и	Продвинутый

		планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	структур с учетом имеющихся ресурсов и компетенций	предпринимательских структур Умеет верно и в полном объеме: анализировать возможности развития организации и предпринимательских структур	
70 – 84 баллов	«зачтено»	ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4.1 Выявляет и оценивает возможности развития организации и предпринимательских структур с учетом имеющихся ресурсов и компетенций	Знает с незначительными замечаниями: инструментарий выявления и оценки возможностей развития организации и предпринимательских структур Умеет с незначительными замечаниями: анализировать возможности развития организации и предпринимательских структур	Повышенный
50 – 69 баллов	«зачтено»	ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4.1 Выявляет и оценивает возможности развития организации и предпринимательских структур с учетом имеющихся ресурсов и компетенций	Знает на базовом уровне, с ошибками: инструментарий выявления и оценки возможностей развития организации и предпринимательских структур Умеет на базовом уровне, с ошибками: анализировать возможности развития организации и предпринимательских структур	Базовый
менее 50 баллов	«не зачтено»	ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4.1 Выявляет и оценивает возможности развития организации и предпринимательских структур с учетом имеющихся ресурсов и компетенций	Не знает на базовом уровне: инструментарий выявления и оценки возможностей развития организации и предпринимательских структур Не умеет на базовом уровне: анализировать возможности развития организации и предпринимательских структур	Компетенции не сформированы

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра торговли и общественного питания

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.22 Маркетинг

Направление подготовки **38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ**

Направленность (профиль) программы
МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ

Уровень высшего образования **Бакалавриат**

Краснодар – 2022 г.

1. Цель и задачи дисциплины:

Целью учебной дисциплины «Маркетинг» является изучение теоретических основ социально-экономической сущности маркетинга, формирование умений и навыков в выявлении и оценке возможности развития предпринимательских структур с учетом имеющихся ресурсов и компетенций на основе рыночных исследований и комплексных программ маркетинга.

Задачи учебной дисциплины «Маркетинг»: раскрытие содержания современных тенденций, определяющих развитие маркетинга; изучение функций маркетинга, эволюции развития концепций маркетинга, обеспечение понимания роли маркетинговых исследований и маркетинговой информации в обосновании стратегии предприятия; формирование умений и навыков в выявлении и оценке возможности развития предпринимательских структур с учетом имеющихся ресурсов и компетенций на основе анализа потребительского поведения и разработки программ комплексного маркетинга с целью достижения желаемого объема продаж на целевых рынках.

Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
1.	Раздел 1. Методология современного маркетинга
2.	Тема 1. Социально-экономическая сущность и содержание маркетинга
3.	Тема 2. Маркетинговые исследования и среда маркетинга
4.	Тема 3. Приоритет потребителя в маркетинге
4.	Раздел 2. Практика современного маркетинга
5.	Тема 4. Сегментирование и позиционирование продукта на рынке
6.	Тема 5. Инструменты комплекса маркетинга
7.	Тема 6. Организация и планирование маркетинговой деятельности
Трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е. / 144 часа	

Форма контроля –зачет

Составитель:

Доцент кафедры торговли и общественного питания
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова А.Ю. Штезель