


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 25.07.2023 15:42:03
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

Приложение 3 к основной профессиональной образовательной программе по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция»



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

УТВЕРЖДЕНО
Протоколом заседания Совета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
от «28» мая 2019 г. №11
Председатель 



Кафедра торговли и общественного питания

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
для студентов приема 2020 г.
Б1.В.01 МАРКЕТИНГ**

**Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) программы
«Коммерция»**

Уровень высшего образования Бакалавриат

Программа подготовки академический бакалавриат

Краснодар
2019 г.

Рецензенты:

1. Лопатина И.Ю., к.э.н., доцент кафедры экономики и управления Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова
2. Дьяков С.А., к.э.н., доцент кафедры управления и маркетинга ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»


Аннотация рабочей программы дисциплины «Маркетинг»:

Цель изучения дисциплины: изучение теоретических основ социально-экономической сущности маркетинга и современных методов маркетинговой деятельности предприятий, получение навыков в разработке и реализации стратегии и тактики целевого маркетинга; овладение навыками сбора и анализа маркетинговой информации.

Задачи дисциплины: раскрытие содержания современных тенденций и изменения теоретических и методологических положений, определяющих развитие маркетинга; изучение функций маркетинга, эволюции развития концепций маркетинга, сегментирования и позиционирования фирмы в цепочке создания ценности; обеспечение понимания роли маркетинговых исследований и маркетинговой информации в обосновании стратегии предприятия; обеспечение необходимыми знаниями в части создания комплекса мер целостной системы управления процессами распределения и обмена на основе социально-экономического взаимодействия разнообразных субъектов рынка с целью достижения желаемого объема продаж на целевых рынках.

Рабочая программа дисциплины составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.

Составитель:



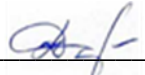
(подпись)

А.Ю. Штезель, к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания

Рабочая программа рекомендована к утверждению кафедрой торговли и общественного питания

Протокол от «28» марта 2019 г. № 8

Зав. КТП, к.э.н., доцент



С.Н. Дьянова

Протокол заседания Учебно-методического совета от «18» 04 2019 г. № 6

СОГЛАСОВАНО





П.П. Шабанов, директор торгового центра
ООО «Бауцентр Рус»

СОДЕРЖАНИЕ

I.ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	4
II.СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
III.ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	11
IV.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	11
V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	22
VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	28
VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	36
VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	37
Лист регистрации изменений	46
Приложения:	
Приложение 1 Карта обеспеченности дисциплины учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами	

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1 Цель дисциплины

Целью учебной дисциплины «Маркетинг» является изучение теоретических основ социально-экономической сущности маркетинга и современных методов маркетинговой деятельности предприятий, получение навыков в разработке и реализации стратегии и тактики целевого маркетинга; овладение навыками сбора и анализа маркетинговой информации.

1.2 Учебные задачи дисциплины

Задачами дисциплины являются: раскрытие содержания современных тенденций и изменения теоретических и методологических положений, определяющих развитие маркетинга; изучение функций маркетинга, эволюции развития концепций маркетинга, сегментирования и позиционирования фирмы в цепочке создания ценности; обеспечение понимания роли маркетинговых исследований и маркетинговой информации в обосновании стратегии предприятия; обеспечение необходимыми знаниями в части создания комплекса мер целостной системы управления процессами распределения и обмена на основе социально-экономического взаимодействия разнообразных субъектов рынка с целью достижения желаемого объема продаж на целевых рынках.

1.3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина Б1.В.01. «Маркетинг» относится к вариативной части учебного плана.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Менеджмент», «Экономическая теория».

Для успешного освоения дисциплины «Маркетинг», студент должен:

1. Знать: основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах.

2. Уметь: работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия.

3. Владеть: культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.

Изучение дисциплины «Маркетинг» необходимо для дальнейшего освоения таких дисциплин, как: «Рекламная деятельность», «Управление ассортиментом торговой организации».

1.4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения		
	Очная	Заочная	Очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	3 ЗЕТ		
Объем дисциплины в часах	108		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (контактные часы), всего	42,25	14,25	32,25
1. Аудиторная работа (Ауд), всего:	42	14	32
в том числе:			
лекции, в том числе интерактивные ()	14 (4)	4 (2)	12 (4)
лабораторные занятия, в том числе интерактивные ()	-	-	
практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные ()	28 (8)	10 (4)	20 (6)
2. Электронное обучение (Элек.) (при наличии в учебном плане)	-	-	-
3. Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-

4. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	0,25	0,25	0,25
Самостоятельная работа (СР). всего:	65,75	93,75	75,75
в том числе:			
самостоятельная работа в семестре (СРС)	65,75	90	75,75
самостоятельная работа на курсовую работу	-	-	-
самостоятельная работа в период экз. сессии (Контроль)	-	3,75	-

Контактная работа при проведении учебных занятий по дисциплине осуществляется в соответствии с приказом Минобрнауки России от 05.04.2017 № 301 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

1.5 Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие общекультурные (ОК), общепрофессиональные (ОПК), профессиональные (ПК) компетенции:

ОК-9 - владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения

В результате освоения компетенции **ОК-9** студент должен:

1. Знать:

- методы обобщения и анализа маркетинговой информации
- способы постановки цели и выбора путей ее достижения в решении управленческих и коммерческих задач предприятия на целевом рынке

2. Уметь:

- обобщать и анализировать маркетинговую информацию
- формулировать цели и стратегии маркетинговой деятельности и выбирать пути их достижения.

3. Владеть:

- навыками маркетингового мышления, анализа маркетинговой информации
- способами постановки цели выбора путей ее достижения в маркетинговой деятельности.

ОПК-4 - способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической);

способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией.

В результате освоения компетенции **ОПК-4** студент должен:

1. Знать:

- методы и средства сбора хранения, обработки и оценки маркетинговой информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью.

2. Уметь:

- применять основные методы и средства получения, хранения, переработки маркетинговой информации
- применять маркетинговые исследования рынка в обосновании тактики и стратегии маркетинговой деятельности предприятия

3. Владеть:

- навыками сбора, хранения, переработки и оценки информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью.

ПК-3 – готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.

В результате освоения компетенции **ПК- 3** студент должен:

1. Знать:

- основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций,
- методы изучения и прогнозирования спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка

2. Уметь:

- определять границы целевых рынков фирмы и оценивать количественные и качественные параметры спроса на них,
- выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров на различных этапах жизненного цикла товаров,
- анализировать конъюнктуру товарного рынка, ценовые стратегии, содержание и формы организации коммерческого посредничества,
- формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций и оценивать ее эффективность.

3. Владеть:

- навыками и средствами выявления и удовлетворения потребности покупателей товаров, формирования их с помощью маркетинговых коммуникаций с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка,
- методами изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка.

1.6 Формы контроля

Текущий контроль и рубежный контроль осуществляется в процессе освоения дисциплины лектором и преподавателем, ведущим практические занятия в соответствии с календарно-тематическим планом в объеме 28,0 часов, запланированных в расчете педагогической нагрузки по дисциплине «Маркетинг» в виде следующих работ: собеседование, проверка рефератов, контрольной работы (для студентов заочной формы обучения), анализ деловых ситуаций на основе кейс-метода, проверка тестовых заданий.

Промежуточная аттестация для очной формы обучения проводится в соответствии с учебным планом в 3 семестре в форме - зачет с оценкой.

Промежуточная аттестация для очно-заочной формы обучения проводится в соответствии с учебным планом в 4 семестре в форме - зачет с оценкой.

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по программе бакалавриата. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». Распределение баллов по отдельным видам работ в процессе освоения дисциплины «Маркетинг» осуществляется в соответствии с разделом VIII.

1.7 Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов определены в «Положении об организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в ФГБОУ ВО «РЭУ им.Г.В.Плеханова»». (<http://www.rea.ru>)

Набор адаптационных методов обучения, процедур текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации осуществляется исходя из специфических особенностей восприятия, переработки материала обучающимися с ограниченными возможностями здоровья с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей.

II. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание программы учебной дисциплины «Маркетинг», описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения ОПОП ВО

Наименование дисциплины (темы)	раздела	Содержание	Формируемые компетенции	Образовательные технологии
Тема 1	Компоненты системы современного маркетинга	Маркетинг как система рыночного управления. Социально-управленческая и коммерческая сущность маркетинга. Эволюция развития концепции маркетинга. Содержание маркетинга: цели, задачи, принципы, функции, понятия. Модуляция типов маркетинга в зависимости от конъюнктуры рынка, состояния спроса. Маркетинговая среда и ее структура. Микросреда маркетинга и основные факторы ее определяющие. Макросреда маркетинга и факторы, ее определяющие. Маркетинговый подход в решении управленческих и коммерческих задач предприятия на основе комплексного анализа рыночных возможностей и угроз.	ОК-9	Лекция, собеседование, подготовка рефератов, анализ деловой ситуации на основе кейс-метода, входной контроль- тестирование, самостоятельная работа студентов
Тема 2	Система маркетинговой информации	Маркетинговая информационная система Системы сбора внутренних данных и маркетинговой разведки Маркетинговая база данных Методология исследования Маркетинговые исследования в обосновании тактики и стратегии маркетинга Цели и задачи, направления маркетинговых исследований рынка в управлении и коммерции. Основные этапы процесса проведения маркетинговых исследований рынка. Основные методы проведения маркетинговых исследований. Измерения в маркетинговых исследованиях. Основные виды шкал.	ОПК-4	Интерактивная лекция собеседование, подготовка рефератов, самостоятельная работа студентов
Тема 3	Приоритет потребителя в маркетинге	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	ПК-3	Лекция, анализ деловой ситуации на основе кейс-метода, собеседование, реферат, тест по разделу 1, самостоятельная работа студентов

	потребительском рынке и рынке промышленного назначения.		
<i>Раздел 2 Практика современного маркетинга</i>			
Тема 4 Разработка стратегии целевого маркетинга	Сущность сегментирования. Стратегическая сегментация рынка и позиционирование товара. Виды 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. Стратегии целевых сегментов рынка: недифференцированный, дифференцированный, целевой маркетинг. Сегментирование рынка и основные стратегии охвата рынка. Дифференцирование и позиционирование продукта на рынке.	ПК-3 ОПК-4	Интерактивная лекция, собеседование, подготовка рефератов, анализ деловой ситуации на основе кейс-метода, самостоятельная работа студентов
Тема 5 Инструменты комплекса маркетинга	Комплексы «4Р», «7Р». 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, формирование, технология планирования и управления ассортиментом на основе матричных методов. Цена как элемент комплекса маркетинга. Основные компоненты ценовой политики в коммерческой деятельности; 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 в коммерческой деятельности и основные критерии их выбора. Основные элементы товародвижения и организации сбыта готовой продукции. Содержание и формы организации коммерческого посредничества в маркетинге. Система маркетинговых коммуникаций. Повышение эффективности маркетинговых коммуникаций.	ПК-3	Лекция, собеседование, анализ деловой ситуации на основе кейс-метода, реферат, самостоятельная работа студентов
Тема 6 Организация и планирование маркетинговой деятельности	Маркетинг в системе управления коммерческим предприятием. Формы организации маркетинговой деятельности. Стратегический и оперативный уровень принятия управленческих решений. Методы портфельного анализа.	ОК-9 ПК-3	Лекция, собеседование, анализ деловой ситуации на основе кейс-метода, тест по разделу 2, реферат, самостоятельная работа студентов

	<p>Виды базовых стратегий по М. Портеру. Конкурентный анализ отрасли. Основные этапы маркетингового планирования. Стратегическое и оперативное планирование. Стратегии диверсификации. Стратегическое планирование маркетинга – содержание и основные этапы. Содержание и порядок разработки текущего плана маркетинга.</p> <p>Бюджет маркетинга. Контроль маркетинговой деятельности предприятия. Место плана маркетинга в системе планов предприятия.</p>		
--	---	--	--

III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Маркетинг» используются следующие образовательные технологии в виде контактной и самостоятельной работы:

1. Стандартные методы обучения:

- лекции;
- практические занятия, на которых, в рамках собеседования, обсуждаются основные проблемы, раскрываемые в лекциях и сформулированные в домашних заданиях;
- тестирование;
- самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, подготовка контрольной работы (для студентов заочной формы обучения), рефератов, работа с литературой.

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

- анализ деловых ситуаций на основе кейс-метода;
- интерактивные лекции.

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 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. Ким С.А. Маркетинг. Учебник / Ким С.А. М.: Дашков и К, 2017. - 260 с.: ISBN 978-5394-02014-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=513272>
3. 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>

Нормативно-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/>

Дополнительная литература:

1. 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 Пабли., 2016. - 211 с.: 60x90 1/16 ISBN 978-5-9614-5717-9 - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=851120>
2. Резник Г.А. Введение в маркетинг, Учебное пособие / Г.А. Резник. - 3-е изд., перераб. и доп. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 202 с. ISBN 978-5-16-009459-5
Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=443432>

3. Секерин В.Д. .Инновационный маркетинг: учебник / В.Д. Секерин.— М.: ИНФРА-М, 2019. — 237 с. — (Высшее образование: Бакалавриат).

Режим доступа: <https://znanium.com/bookread2.php?book=1002708>

4. Тимофеев М.И. Маркетинг. : Учебное пособие / М.И. Тимофеев. - 3-е изд. М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 223 с. ISBN 978-5-369-00402-9

Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=463390>

5. Яковлев Г.А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 224 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=484736>

Карта обеспеченности дисциплины учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами представлена в приложении 1.

4.2 Перечень информационно-справочных систем

1. справочно-правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>
2. Информационно-правовая система «Гарант» <http://garant.ru>
3. Информационно-правовая система «Законодательство России» <http://pravo.gov.ru/ips/>
4. Правовая справочно-консультационная система «Кодексы и законы РФ» <http://kodeks.systems.ru>

4.3 Перечень электронно-образовательных ресурсов

1. ЭБС «ИНФРА–М» <http://znanium.com>
2. Научная электронная библиотека elibrary.ru <https://elibrary.ru/>
3. ЭБС BOOK.ru <http://www.book.ru>
4. ЭБС «Лань» <https://e.lanbook.com/>
5. Университетская библиотека online <http://biblioclub.ru/>
6. ЭБС «Grebennikon» <https://grebennikon.ru/>
7. Видеолекции НПП Краснодарского филиала <http://vrgteu.ru/course/view.php?id=6680>

4.4 Перечень профессиональных баз данных

1. Крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования elibrary.ru <http://elibrary.ru>
2. Scopus – крупнейшая единая база данных, содержащая аннотации и информацию о цитируемости рецензируемой научной литературы, со встроенными инструментами отслеживания, анализа и визуализации данных
3. Статистическая база данных по российской экономике <http://www.gks.ru>

4.5 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Энциклопедия маркетинга <http://www.marketing.spb.ru/read.htm>
2. Официальный сайт Министерства экономического развития <http://economy.gov.ru/minec/main>
3. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <http://vrgteu.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.-

4.6 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по практике, включая перечень программного обеспечения

1. Операционная система Windows 10
2. Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,
3. Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition, PeaZip, Adobe Acrobat Reader DC

4.7 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Задания для организации самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Маркетинг» представлены на сайте компьютерной поддержки учебной деятельности Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова в «Методическом пособии по организации самостоятельной работы». Режим доступа: <http://vrgteu.ru>

Раздел I. Методология современного маркетинга

Тема 1. Компоненты системы современного маркетинга

Литература: О-1; О-2; НПД-1; Д-2; Д-3; Д-5.

Вопросы для самопроверки:

1. Какая деятельность: маркетинговая или сбытовая в большей степени характерна для современного предпринимательства и почему?
2. Опишите методику проведения SWOT-анализа.
3. Что такое маркетинговая концепция? Какие существуют концепции маркетинга? Какое применение они находят в коммерческой деятельности?
4. Насколько обоснован и экономически выгоден «переход ряда предприятий от концепции маркетинга к концепции социально-этического маркетинга»?
5. В чем состоит основное отличие между концепцией маркетинга, концепциями совершенствования производства, товара и интенсификации коммерческих усилий?
6. Каковы основные принципы маркетинга коммерции?
7. Какие типы маркетинга имеют место при отрицательном, отсутствующем, скрытом, иррациональном, падающем спросе?
8. Какие задачи решаются при ремаркетинге, синхромаркетинге и демаркетинге?
9. Назовите основные факторы микросреды, в которой функционирует предприятие.
10. Что называют «контактными аудиториями»? Имеют ли они влияние на маркетинговую и коммерческую деятельность предприятия?

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

Задание 1 Согласно теории маркетинга установите соответствие основных задач и типов маркетинга:

Основные задачи	Тип маркетинга
1. Оценка потенциальной емкости рынка и создание условий для превращения скрытого спроса в реальный спрос 2. Поддержание существующего полноценного спроса в условиях динамичной конкурентной среды 3. Восстановление падающего спроса до полноценного уровня 4. Сглаживание колебаний нерегулярного спроса	Синхромаркетинг
	Поддерживающий маркетинг
	Развивающий маркетинг
	Ремаркетинг

Задание 2. Оценка факторов внешней среды организации

Арт-студия «Паллада» оказывает услуги по изготовлению различных видов наружной рекламы. Как лидер регионального рынка, компания имеет стабильный объём заказов. Периодически модифицирует производственные мощности, проводит гибкую ценовую политику.

Дополните перечень факторов внешней среды, действующих на данное предприятие. Оцените по каждому из факторов важность для отрасли; влияние на предприятие; направленность влияния. Рассчитайте интегральную оценку и сделайте выводы.

Задание 3. Заполните таблицу 3, распределив приведенные ниже типы маркетинга.

Таблица 1. Типы маркетинга при различных состояниях спроса

Состояние спроса	Вид маркетинга	Цель маркетинга	Примеры рынков товаров/услуг	Маркетинговые воздействия (4Р маркетинга)
1. Отрицательный				
2. Отсутствующий				
3. Потенциальный				
4. Падающий				
5. Колеблющийся				
6. Полноценный				
7. Чрезмерный				
8. Иррациональный				

Типы маркетинга:

1. Демаркетинг.
2. Конверсионный.
3. Противодействующий
4. Развивающийся.
5. Ремаркетинг.
6. Синхромаркетинг.
7. Стимулирующий.
8. Поддерживающий.

Задание 4. Изучив теоретический материал об эволюции концепций маркетинга, заполните таблицу 2, обсудите суть различий между эволюционными концепциями маркетинга.

Таблица 2. Сопоставление концепций маркетинга

Концепция маркетинга	Ведущая идея	Основной инструментарий	Главная цель
Производственная			
Товарная			
Сбытовая			
Традиционного маркетинга			
Социально-этического маркетинга			
Маркетинга взаимодействия			

Задание 5. Представьте, что решением директора вас приняли на должность маркетолога в малое предприятие, занимающееся переработкой древесины. Основная продукция предприятия - брус, доска обрезная, доска необрезная, пиловочник (кругляк). Начальник производства выразил мнение о бесполезности введения данной должности.

Приведите аргументы, подтверждающие необходимость ведения маркетинговой деятельности на данном предприятии.

Темы рефератов по теме 1 «Компоненты системы современного маркетинга»

1. Основные направления и виды маркетинга, используемые отечественными предприятиями.
2. Особенности маркетинга в коммерции.
3. Модуляция типов маркетинга в зависимости от конъюнктуры рынка, состояния спроса, типов поведения потребителей.
4. Современные направления маркетинга в инфраструктуре товарного рынка.
5. Эволюция содержания и форм маркетинга.
6. Маркетинг отношений и его назначение при установлении хозяйственных связей.
7. Маркетинговая среда коммерческого предприятия и методы ее анализа.

Тема 2. Система маркетинговой информации

Литература: О-2; О-3; НПД-2; Д-1; Д-2; Д-4; Д-5.

Вопросы для самопроверки:

1. Раскройте сущность и основные подсистемы маркетинговой информационной системы (МИС) в коммерческой деятельности предприятия.
2. Охарактеризуйте первичную и вторичную информацию и покажите их отличия друг от друга. Какова их роль в маркетинге коммерции?
3. Какие существуют методы качественного и количественного исследования? В чем сущность опроса, наблюдения и эксперимента?
4. В чем суть глубинного интервью?
5. Приведите возможный пример использования метода фокус-группы.
6. Что такое панель? Какие виды панелей вы знаете?
7. Что должен содержать отчет о проведении маркетинговых исследований?

Задания для самостоятельной работы:

1. Составьте опросную анкету для изучения потребительских предпочтений на примере парфюмерно-косметических товаров с использованием различных шкал.
2. Разработайте алгоритм маркетингового исследования на практическом примере.
3. Определите численность случайной бесповторной выборки (опрашиваемый выбирается случайно и второй раз уже не опрашивается), если генеральная совокупность составляет 100 тыс. чел. Дисперсия, как показывают данные предыдущих аналогичных исследований, составляет ± 5 руб./человек. Коэффициент доверия может быть равен 2, а предельная ошибка – 1 руб.
4. Рассчитайте индекс покупательной способности населения региона I, если располагаемый доход жителей региона 7% от общенационального, объем продаж в сфере розничной торговли в регионе – 8% и 70% от общенационального населения в возрасте 18 лет и старше проживает в этом регионе.
5. Восстановите схему маркетинговой информационной системы по схеме на рис. 1, используя следующие элементы: анализ; целевой рынок; планирование; реализация; организация; система внутрифирменной отчетности; контроль; каналы маркетинга; конкуренты; общественность; макроэкономические факторы; оценка потребности в информации; маркетинговая разведка; маркетинговые исследования; анализ информации; распределение информации.

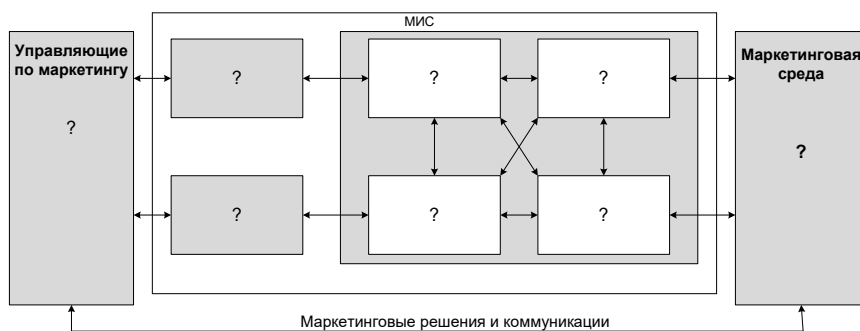


Рис. 1

Темы рефератов по теме 2 «Система маркетинговой информации»

1. Роль маркетинговых исследований в маркетинговых информационных системах и системах принятия решений.
2. Специфика маркетинговых исследований в коммерческой деятельности предприятия.
3. Постановка задачи маркетингового исследования и разработка подхода к ее решению.
4. Разработка проекта исследований. Типы исследовательских проектов.
5. Использование вторичных данных в проекте исследования.
6. Панельные исследования.
7. Обзор качественных и количественных исследований.
8. Измерения в маркетинговых исследованиях. Основные виды шкал.

Тема 3. Приоритет потребителя в маркетинге

Литература: О-1; О-3; НПД-1; Д-2; Д-3; Д-4; Д-6.

Вопросы для самопроверки:

1. Перечислите факторы, влияющие на поведение потребителей на потребительском рынке.
2. Что характеризует модель неуверенного и поискового покупательского поведения?
3. Назовите этапы модели принятия решения о покупке.
4. Каким образом поведение потребителей влияет на коммерческую деятельность предприятия?
5. Что означает РРП (расширенное решение проблемы) в маркетинговой теории поведения потребителей?

Задания для самостоятельной работы:

1. Опишите свое потребительское поведение по схеме: нужда → потребность → запрос → намерение → мотив.
2. Опишите процесс принятия решения о покупке какого-либо товара для известного Вам предприятия по схеме: осознание проблемы → описание потребности → оценка характера товара → поиск поставщиков → запрос предложений → выбор поставщика → заключение контракта → оценка работы поставщика.

Требования:

1. Привести цифры (бюджета, рассчитанного на закупку, средней стоимости товара и др.)
2. Приведите список возможных поставщиков (название компаний, цены) не менее 5 компаний. Составьте таблицу, в которой указаны наименования компаний, цены за единицу товара, цена за весь объем, предусмотренные скидки, контакты.
3. Обоснуйте выбор поставщика.

4. Приведите в тексте договора о поставке, в виде рецензирования, какие пункты договора вы считаете сильными, какие слабыми (для вас, как для заказчика).

5. Опишите положительную или отрицательную сторону для вашего поставщика. Сделайте заключение о сделке (обратитесь ли вы к нему снова; будете ли искать альтернативу).

Темы рефератов по теме 3 «Приоритет потребителя в маркетинге»

1. Роль поведения потребителей в принятии маркетинговых решений.
2. Процесс принятия потребительского решения и его факторы.
3. Факторная модель потребительского поведения
4. Факторы глобализации рынков. Интернет-маркетинг и поведение потребителей.
5. Демография и культура в потребительском поведении.
6. Ценностная компонента культуры потребительского сегмента.
7. Социальное положение потребителя и его значение в коммерции.
8. Типы групп влияния на потребительское поведение.
9. Диффузия инноваций и классификация потребителей по скорости освоения инноваций.
10. Лица, влияющие на мнения: характеристика, мотивация влияния, использование в коммерческой деятельности.

Тема 4. Разработка стратегии целевого маркетинга

Литература: О-1; О-2; НПД-2; Д-1; Д-4; Д-5.

Вопросы для самопроверки:

1. Обоснуйте необходимость проведения целевого маркетинга и сегментирования рынка в коммерческой деятельности.
2. Объясните понятие «профиль» потребительского сегмента и его разработку в маркетинге коммерции.
3. Охарактеризуйте специфику концентрированного маркетинга.
4. В чем заключается сущность дифференцированного маркетинга?
5. В чем проявляется связь процедур сегментации и позиционирования ?
6. Как связаны между собой процедуры дифференцирования и позиционирования продукции?
7. Раскройте содержание моделей комплекса маркетинга и их назначение в коммерческой деятельности предприятий.

Задания для самостоятельной работы:

1. Ориентируя свою деятельность на запросы потребителей, фирма не может обойтись без сегментирования рынка. Опишите процесс сегментирования российского рынка фирмой по продаже канцелярских товаров, самостоятельно задав необходимые параметры.

2. Страховая компания «Гарант» в четыре этапа определила свой целевой сегмент рынка. На первом этапе было выбрано 50 % потребителей, на втором этапе - 75 %, на третьем - 60 %, на четвертом - 50 %. Какую долю рынка составляет целевой сегмент фирмы?

3. Выберите наиболее вероятные критерии сегментирования рынка товаров, приведенных в таблице 1.

Положительный и отрицательный ответы выделяйте соответствующими знаками.

Таблица 1. Наиболее вероятные критерии сегментации

Признаки сегментирования	Потребительские рынки	Кондитерские изделия	Верхняя одежда	Легковые автомобили

• Географические:			
• Регион страны			
• Город или сельская местность			
• Демографические:			
• Возраст, пол, размер семьи			
• Уровень дохода, род занятий, образование			
• Религия, раса, национальность			
• Психологические:			
• Социальный класс			
• Образ жизни			
• Особенности личности			
• Поведенческие:			
• Интенсивность потребления товара: пассивные, умеренные и активные потребители.			
• Степень лояльности торговой марке: отсутствует, средняя, высокая.			
• Повод для совершения покупки: например, обыденная покупка, особое событие			

4. Определить, какую долю рынка составляет целевой сегмент строительной компании, если на первом этапе сегментирования было выбрано 40 % потребителей, на втором этапе - 65 %, на третьем - 55 %, на четвертом - 30 %.

5. Предприятие планирует вывести на рынок новый прохладительный напиток из натурального сырья. Напиток ориентирован на молодежную аудиторию, характеризующуюся позитивным настроением, думающую о будущем и ведущую активный образ жизни - старшеклассников и студентов вузов из семей со средним и выше среднего уровнем дохода. Разработайте имя торговой марки для нового продукта и стратегии позиционирования. Обоснуйте свои предложения.

Темы рефератов по теме 4 «Разработка стратегии целевого маркетинга»

1. Методы сегментирования и критерии выбора сегментов.
2. Сегментирование рынков промышленного назначения.
3. Использование рыночных исследований для разработки стратегии позиционирования.
4. Возможные направления дифференциации товара в коммерции.
5. Особенности позиционирования продукта на рынке в инфраструктуре товарного рынка

Тема 5. Инструменты комплекса маркетинга

Литература: О-1; О-3; НПД-1; Д-1; Д-3; Д-4; Д-6.

Вопросы для самопроверки:

1. Рассмотрите и проанализируйте возможные решения предприятия в выборе стратегических и тактических решений в области товарной политики.
2. Перечислите особенности товарной политики коммерческого предприятия.
3. Какие уровни новизны продукта Вы знаете?
4. Приведите примеры новых продуктов, которые Вы знаете? Определите степень новизны этих продуктов.
4. В каких случаях фирма сможет придерживаться стратегии «снятия сливок»?
5. Каковы возможные реакции фирмы на снижение (или увеличение) цены на товары фирмы конкурента?
6. Что является главной задачей продвижения продуктов ?
7. Как характеристики продукта влияют на выбор методов его продвижения?

8. На какие этапы делится процесс проведения рекламной кампании?
9. В чем особенности управления рекламной деятельностью торговых предприятий?
10. Как маркетинговые коммуникации связаны с конкурентным положением компании на рынке?
11. В чём принципиальная разница между рекламой и PR?
12. Как можно оценить эффективность маркетинговых коммуникаций?

Задания для самостоятельной работы:

Задание 1. По данным табл. 1, 2 рассчитать показатель конкурентоспособности K проекта двухэтажных кирпичных коттеджей фирмы А по отношению к проекту фирмы В.

Таблица 1

Параметры	Ед. измерения	Значения параметров		Коэффициент значимости
		Фирма А	Фирма В	
Нулевой цикл	баллы	16	15	18
Ограждающие конструкции из кирпича	баллы	3	4	17
Пиломатериала и изделия из древесины	баллы	18	15	15
Металлоизделия	баллы	12	14	14
Отделочные работы	баллы	17	16	16
Санитарно-техническое оборудование	баллы	8	10	16
Электротехническое оборудование	баллы	5	4	14
Архитектурно-планировочное решение	баллы	6	5	12
Стоимостные характеристики	Строительная фирма А		Строительная фирма В	
Стоимость коттеджа, тыс. долл.	325	286		
Суммарные эксплуатационные расходы потребителей, тыс. долл. в год	1,2	1,7		

Задание 2. На основе представленных данных определить эффективность рекламного обращения методом «директ-мейл» при рассылке листовок АО «Строитель» по ремонту офисных помещений.

Таблица 2

Исходные данные		
Показатель	1 вариант	2 вариант
Выбранный сегмент рынка, шт.	340	2800
Стоимость единицы товара, руб.	28900	780
Количество периодов рассылки, мес.	3	5
Цикл рассылки, сколько раз в месяц	1	2
Стоимость рассылки в один адрес, руб.	15	22
Количество положительных откликов, шт.	40	2000
Количество проданного товара по рекламе, шт.	40	2300

Задание 3 «Принятие решений о цене товара на основе анализа эластичности спроса»

Определите эластичность спроса.

На основании анализа эластичности спроса решите, как предприятию действовать в дальнейшем, исходя из критерия максимизации дохода:

- а) уменьшить цену еще на 5%;
- б) сохранить эту цену;
- в) вернуть старую цену;
- г) увеличить цену до 50 р.

Исходные данные. После актуализации стратегии торговое предприятие «Максимум» снизило цену на изделие «КРОСС» с 45 до 42 р. Объем продаж вырос с 64 200 до 66 100 штук.

Задание 4. Объясните возможное несоответствие между субъективными категориями качества и субъективными категориями цены. В каких случаях потребитель: неудовлетворен своей покупкой; станет приверженцем товаров данной фирмы?

Задание 5. Фирма, планирующая выход на рынок нового товара, сталкивается с проблемой его позиционирования. Она должна принять решение о позиционировании новинки по показателям качества и цены. Ниже представлено 9 вариантов стратегии возможного качественно-ценового позиционирования.

1. Стратегия премиальных наценок	2. Стратегия глубокого проникновения на рынок	3. Стратегия повышенной ценностной значимости
4. Стратегия завышенной цены	5. Стратегия среднего уровня	6. Стратегия доброкачественности
7. Стратегия ограбления	8. Стратегия показного блеска	9. Стратегия низкой ценностной значимости

Рассмотреть в отдельности каждую из приведенных выше позиций, определить ее отличительные признаки от других. Проанализировать прямые и обратные зависимости различных рыночных ценовых позиций, обусловленных качеством товара.

6. Откройте сайты компаний, работающих в сфере B2B и B2C. Сравните содержание и оформление сайтов, наличие маркетинговой информации. Сделайте выводы.

7. АО «ТТК» ищет нестандартные способы маркетингового продвижения услуг сотовой связи на примере услуги мобильного Интернета.

7.1 Выявите целевую аудиторию услуги.

7.2 Разработайте промо-кампанию услуги, предложите нестандартные способы рекламы, стимулирования сбыта с целью:

- подключения данной услуги существующими абонентами;
- привлечения новых абонентов.

7.3 Выявите новые каналы продаж и продвижения услуги.

Темы рефератов по теме 5 «Инструменты комплекса маркетинга»

1. Характеристика ВМС
2. Типы посредников и их функции в коммерческой деятельности предприятия
3. Маркетинговые решения в розничной торговле
4. Маркетинговые решения в оптовой торговле
5. Основные стратегии ценообразования в коммерции.
6. Система маркетинговых коммуникаций коммерческого предприятия
7. Матричные методы анализа товарного ассортимента.

Тема 6. Организация и планирование маркетинговой деятельности

Литература: О-1; О-2; НПД-1; НПД-2; Д-1; Д-4.

Вопросы для самопроверки:

1. На примере предприятия, с деятельностью и приоритетными целями которого вы хорошо знакомы, сформулируйте его миссию.
2. Каким образом следует обеспечить эффективное взаимодействие между различными структурами организации при разработке плана стратегического маркетинга?
3. Каковы стратегические преимущества подходов «сверху вниз» и «снизу вверх»?
4. Охарактеризуйте основные виды маркетингового контроля и внешнего аудита.

5. С чего приходится начинать стратегическое планирование в условиях России?
6. Что представляет собой функциональная структура организации маркетинговой службы предприятия?
7. Что представляет собой рыночная структура организации маркетинговой службы предприятия?

Задания для самостоятельной работы:

1. Студенты выбирают актуальную бизнес-идею в сфере малого бизнеса. После предварительной подготовки составляют план маркетинга в бизнес-плане предприятия с целью привлечения инвестиционных ресурсов для развития выбранного малого предприятия.

2. Вы отвечаете за разработку программы диверсификации компании, располагающей важным ноу-хау в сфере закупки и переработке фруктов и выпускающей джемы и консервированные фрукты под известной торговой маркой. Предложите различные варианты диверсификации, оцените их риски и возможности.

3. Процесс маркетингового планирования включает в себя много организационных мероприятий. В результате маркетинговый план может превратиться в политический документ. Перечислите все возможные последствия подобной политизации маркетингового плана, укажите, какие изменения претерпевает содержание плана и условия его применения. Каково, на ваш взгляд, влияние политики на процесс принятия решений в торговых фирмах?

Темы рефератов по теме 6 «Организация и планирование маркетинговой деятельности»

1. Обоснование корпоративных и маркетинговых целей.
2. Стратегии хозяйственного портфеля.
3. Стратегии сокращения хозяйственного портфеля
4. Определение конкурентных преимуществ предприятия. Основные направления достижения конкурентных преимуществ.
5. Организация службы коммерческой службы и службы маркетинга на предприятии.

Учебно-методические материалы для самостоятельной и аудиторной работы обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Для лиц с нарушениями зрения: в форме электронного документа; в печатной форме увеличенным шрифтом.

Для лиц с нарушениями слуха и нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

4.8 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для реализации дисциплины «Маркетинг» используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, оборудованные учебно-наглядными пособиями, для занятий семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.

Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей на основании заявления студента.

V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Тематический план изучения дисциплины «Маркетинг» для студентов **очной формы обучения** представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.1

Таблица 5.1 - Тематический план изучения дисциплины «Маркетинг» для студентов очной формы обучения

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз				
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
Тема 1 Компоненты системы современного маркетинга	2	4	-	6		А.д.с/2	-	-	-	-	Лит., реф.	10	-	соб., входной контроль –тест., реф., а.д.с.
Тема 2 Система маркетинговой информации	2	4	-	6	И.л/2	-	-	-	-	-	Лит., реф.	12	-	соб., реф.
Тема 3 Приоритет потребителя в маркетинге	2	4	-	6	-	А.д.с/1	-	-	-	-	Лит., реф.	10	-	соб., тест, реф., а.д.с.
Тема 4	2	4	-	6	И.л/	А.д.с/	-	-	-	-	Лит.,	10	-	соб., реф., а.д.с.

Разработка стратегии целевого маркетинга					2	1					реф.			
Тема 5 Инструменты комплекса маркетинга	4	6	-	10	-	А.д.с/ 2	-	-	-	-	Лит., реф.	10	-	соб. реф., а.д.с.
Тема 6 Организация и планирование маркетинговой деятельности	2	6	-	8	-	А.д.с/ 2	-	-	-	-	Лит., реф.	13,75	-	соб., тест, реф., а.д.с.
Итого:	14	28	-	42	4	8	-	0,25	-	-	-	65,75	-	
Зачет с оценкой	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Всего по дисциплине	14	28	-	42	-	-	-	0,25	-	-	-	65,75	-	108

Тематический план изучения дисциплины «Маркетинг» для студентов **заочной формы обучения** представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, **таблица 5.2**

Таблица 5.2 - Тематический план изучения дисциплины «Маркетинг» для студентов заочной формы обучения

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катг	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Катгэкз				
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч.интерактивные формы /часы									
лекции					практические занятия									
Тема 1 Компоненты системы современного маркетинга	2	2	-	4		А.д.с/2	-	-	-	-	Лит	16	-	соб., входной контроль –тест., а.д.с.
Тема 2 Система маркетинговой информации	2	2	-	4	И.л/2	-	-	-	-	-	Лит.,	14	-	соб.
Тема 3 Приоритет потребителя в маркетинге		2	-	2	-	А.д.с/1	-	-	-	-	Лит	14	-	соб.,тест, а.д.с.
Тема 4 Разработка стратегии целевого		2	-	2		А.д.с/1	-	-	-	-	Лит	16	-	соб., а.д.с.

маркетинга														
Тема 5 Инструменты комплекса маркетинга		2	-	2	-			-	-	-	Лит	16	-	соб. а.д.с.
Тема 6 Организация и планирование маркетинговой деятельности	-	-	-	-	-			-	-	-	Лит	14	-	КР
Итого:	4	10	-	14	2	4	-	0,25	-	-	-	90	-	
Зачет с оценкой	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,75	-
Всего по дисциплине	4	10	-	14	-	-	-	0,25	-	-	-	90	3,75	108

Тематический план изучения дисциплины «Маркетинг» для студентов **очно-заочной формы обучения** представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, **таблица 5.3**

Таблица 5.3 - Тематический план изучения дисциплины «Маркетинг» для студентов очно- заочной формы обучения

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)	
	Аудиторные часы					Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз						
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы / часы					лекции	практические занятия	формы	в семестре, час		контроль/СР в сессию

Тема 1 Компоненты системы современного маркетинга	2	4	-	6		А.д.с/ 2	-	-	-	-	Лит., реф.	12	-	соб., входной контроль - тестирование, проверка реф.
Тема 2 Система маркетинговой информации	2	4	-	6	И.л/ 2	-	-	-	-	-	Лит., реф.	14	-	соб. проверка реф.
Тема 3 Приоритет потребителя в маркетинге	2	2	-	4	-	А.д.с/ 1	-	-	-	-	Лит., реф.	14	-	соб. тест, проверка реф.
Тема 4 Разработка стратегии целевого маркетинга	2	4	-	6	И.л/ 2	А.д.с/ 1	-	-	-	-	Лит., реф.	16	-	соб.проверка реф.
Тема 5 Инструменты комплекса маркетинга	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит., реф.	10	-	соб.проверка реф.
Тема 6 Организация и планирование маркетинговой деятельности	2	2	-	4	-	А.д.с/ 2	-	-	-	-	Лит., реф.	9,75	-	соб., тест, проверка реф.
Итого:	12	20	-	32	4	6	-	0,25	-	-	-	75,75	-	
Зачет с оценкой	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Всего по дисциплине	12	20	-	32	-	-	-	0,25	-	-	-	75,75	-	108

*Формы самостоятельной работы и затраты времени студентов на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной, курсовой, расчетной работы и др.) по дисциплине «Маркетинг» определены в «Методическом пособии по организации самостоятельной работы» для студентов направления подготовки программы бакалавриата) 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция».

(<http://vrgteu.ru>).

Затраты времени на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной работы и др.) определяются преподавателем, ведущим занятия по дисциплине, эмпирически.

Таблица 5.4 Сокращения, используемые в тематическом плане изучения дисциплины

Сокращение	Вид работы
Лит.	Работа с литературой
Реф.	Оценка подготовленных рефератов
А.д.с	Анализ деловой ситуации
Тест	Оценка тестовых заданий
Соб.	Оценка ответов при собеседовании
И.л	Интерактивная лекция
КР	Контрольная работа

VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств по дисциплине «Маркетинг» разработан в соответствии с требованиями Положения «О фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». Фонд оценочных средств хранится на кафедре, обеспечивающей преподавание данной дисциплины.

Планируемые результаты обучения студентов по дисциплине «Маркетинг» представлены в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины».

Типовые контрольные задания по дисциплине «Маркетинг», необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности включают в себя:

1. Диагностическое тестирование входного контроля уровня подготовки обучающихся или уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин

1. Суть управления состоит:

- а) в выработке, принятии и реализации управленческого решения
- б) в исполнении управленческого решения
- в) в достижении прибыли организацией
- г) в устранении конкурентов.

2. Рынок, соответствующий положению, когда спрос превышает предложение

- это:

- а) рынок производителя
- б) рынок посредника
- в) рынок продавца
- г) рынок покупателя

3. Организационная структура представляет собой:

- а) создание условий для эффективной работы сотрудников
- б) подбор специалистов, распределение задач, прав и ответственности, создание условий для эффективной работы сотрудников, организацию взаимодействия службы с другими подразделениями
- в) подбор специалистов, организацию взаимодействия службы с другими подразделениями
- г) руководство компании не интересуется организационной структурой, самое главное результат.

4. Понятие категории управления включает:

- а) принципы;
- б) техника управления;
- в) функции;
- г) методы управления.

5. Что определяет статику системы управления?

- а) функции;
- б) структура;
- в) технология процесса управления;
- г) цели.

2. Тематика курсовых работ

Курсовая работа по дисциплине «Маркетинг» учебным планом не предусмотрена.

3. Вопросы к зачету с оценкой

Номер вопроса	Перечень вопросов к зачету с оценкой
1.	Эволюция маркетинга (этапы развития маркетинга).
2	Особенности маркетинга коммерции
3	Понятие и содержание маркетинга на современном этапе

4	Основные функции маркетинга
5	Принципы маркетинга, их характеристика
6	Исходные категории маркетинга
7	Характеристика рыночных ситуаций и типы маркетинга в зависимости от спроса
8	Маркетинговая среда организации: понятие и характеристика
9	Комплексный анализ рыночных возможностей и угроз
10	Маркетинговая информация: классификация, достоинства и недостатки, источники получения
11	Маркетинговая информационная система: понятие, характеристика составляющих.
12	Маркетинговая информационная система: основные принципы построения.
13	Маркетинговые исследования: понятие, основные направления маркетинговых исследований.
14	Этапы проведения маркетинговых исследований (организации).
15	Измерения в маркетинговых исследованиях. Основные виды шкал.
16	Характеристика качественных методов маркетинговых исследований
17	Характеристика количественных методов маркетинговых исследований
18	Рынок: характеристика основных элементов рынка. Понятие конъюнктуры рынка.
19	Сегментирование рынка: понятие, цели, уровни
20	Характеристика основных признаков сегментирования рынка потребительских товаров.
21	Характеристика основных признаков сегментирования рынка товаров производственно-технического назначения и рынка услуг.
22	Особенности рыночных исследований с учетом конкурентной стратегии на рынке.
23	Целевой рынок: понятие, этапы разработки. критерии выбора
24	Дифференцирование: понятие и стратегии
25	Характеристика стратегий охвата целевого рынка.
26	Позиционирование товара: понятие, стратегии
27	Комплекс маркетинга: понятие, модели 4P, 7P.
28	Процесс принятия решения о покупке конечным потребителем
29	Факторы, влияющие на поведение потребителей.
30	Модель покупательского поведения на потребительском рынке
31	Теории мотивации в поведении потребителей.
32	Модель покупательского поведения предприятия – покупателя
33	Понятие товара, его классификация по различным признакам
34	Товарный ассортимент: понятие, показатели.
35	Принципы и этапы формирования базового товарного ассортимента
36	Жизненный цикл товара. Маркетинговая деятельность на каждом этапе ЖЦТ. Матрица БКГ
37	Матрица товар/рынок И. Ансоффа
38	Понятие нового товара в маркетинге, причины неудач при выведении на рынок
39	Новый товар, его характеристика, этапы разработки нового товара
40	Рыночная атрибутика товара (товарный знак, упаковка, маркировка, фирменный стиль). Сервисные услуги.

41	Вариации кривых жизненного цикла товара.
42	Ценовая политика в маркетинге: понятие, содержание, факторы образования цены.
43	Основные стратегии ценообразования в маркетинге
44	Каналы распределения: понятие, функции, виды, их роль в маркетинге.
45	Основные типы посредников и их функции.
46	Характеристика вертикальной маркетинговой системы распределения
47	Маркетинговые решения в оптовой торговле
48	Маркетинговые решения в розничной торговле
49	Коммуникационная политика маркетинга: понятие, классификация, интеграция комплекса коммуникаций.
50	Реклама в системе маркетинговых коммуникаций: виды, функции, основные задачи и средства рекламы.
51	Стимулирование сбыта в системе маркетинговых коммуникаций.
52	Прямой маркетинг: понятие и формы
53	Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций
54	Организация службы маркетинга
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

Практические задания к зачету с оценкой

1.	Затраты на производство и реализацию пельменей составляют: постоянные затраты 140 000 рублей в месяц, переменные затраты за килограмм пельменей -80 рублей. Цена за килограмм составляет 180 рублей. Точка безубыточности предприятия составит .
2	Компания повысила цены за один килограмм клубники с 60 руб. до 120 руб., объем продаж за месяц при этом снизился в четыре раза (с 4 тонн до 1 тонны). Определить эластичность спроса через динамику изменения общего товарооборота компании.
3	Фирма «Элегантэ» является изготовителем женских блуз. Относительно всего ассортимента продукции имеется следующая информация о продажах: 9000 блуз по средней цене 150д. ед.; 5000 блуз по средней цене 250д. ед.; 2000 блуз по средней цене 300д. ед. Средняя цена блузы фирмы «Элегантэ» составляет д. ед.
4	Рассчитайте количество поставок в месяц, если стоимость единицы товара составила 80 руб., месячный оборот склада по данной позиции – 1000 ед. товара; доля затрат на хранение – 5 % от стоимости, транспортно-заготовительные расходы, связанные с реализацией и доставкой одного заказа, – 500 руб.
5	Фирма «Элегантэ» является изготовителем женских блуз. Постоянные затраты компании составляют 1 000 000 ден. ед. в год, удельный вес второй ассортиментной группы составляет в общей сумме постоянных затрат 30 %, третьей ассортиментной группы-25 %. Переменные затраты на изготовление одной блузы для повседневной жизни равняются 280 д. ед. Средняя цена на такую блузу рассчитывается исходя из того, что маржа фирмы составляет 40 % от переменных затрат на изделие. Точка безубыточности по товарной группе «блузы для повседневной жизни» составит единиц, если известно, что цена одной блузы данной группы составляет 400 ден. ед.
6	Предприятие по производству хлебобулочных изделий ОАО «Сочинский» более 8

	лет действует на рынке. Емкость данного рынка составляет около 100 тыс. тонн в год. Объем продаж предприятия составляет 45 тыс. тонн в год. На местном рынке предприятие реализует 90 %, поэтому, освоив местный рынок, предприятие постоянно ищет новые рынки сбыта своей продукции. Доля ОАО «Сочинский» на местном рынке составляет %.																										
7	В целях исследования потребительского спроса было проведено маркетинговое исследование в отношении товарной группы "блузы для повседневной жизни". Базовая стоимость одной блузы из данной товарной категории составила 7800 д. ед. при среднем спросе за анализируемый период 480 единиц. В следующем периоде цена была снижена на 10 %. Если известно, что при заданном снижении цены спрос увеличился на 120 шт., ценовая эластичность спроса (интервальная) на блузы для особого случая составит (ответ округлите до десятых)																										
8	Страховая компания «Гарант» в четыре этапа определила свой целевой сегмент рынка. На первом этапе было выбрано 50 % потребителей, на втором этапе - 75 %, на третьем - 60 %, на четвертом - 50 %. Какую долю рынка составляет целевой сегмент фирмы?																										
9	Компания «MVB» готовится к празднику 20-й годовщине своего создания. Маркетинговая служба компании обратилась к специализированному агентству с заказом по совместному оформлению и проведению ивента (Event) 1. Определите место событийного маркетинга в системе коммуникаций <i>ATL/ BTL /TTL</i> 2. Оцените возможности использования в данном случае таких видов special event: презентация, кейтиринг, ROAD SHOW, специальные акции																										
10	Какое решение принять по выбору канала распределения по критерию эффективности? Выбор из трёх альтернатив: - канал нулевого уровня: расходы, связанные с содержанием собственной розничной торговой сети, составляют 150 млн. руб., издержки обращения – 100 млн. руб., прибыль от реализации товара -500 млн. руб.; -одноуровневый канал (использование посредника – розничной торговли): издержки обращения – 60 млн. руб., прибыль – 30 млн. руб.; -двухуровневый канал (производитель продает товар оптовому посреднику): издержки обращения – 40 млн. руб., прибыль – 120 млн. руб.																										
11	Компания приняла решение о диверсификации своей деятельности. Эксперты оценили степень привлекательности двух новых для компании сегментах рынка. Проведите сравнительный анализ, воспользовавшись данными таблицы, и определите, какой сегмент рынка стоит выбрать компании. <table border="1" data-bbox="411 1406 1390 1686"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Критерий оценки сегмента рынка</th> <th rowspan="2">Вес критерия</th> <th colspan="2">Экспертная оценка</th> </tr> <tr> <th>Сегмент 1</th> <th>Сегмент 2</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Размер сегмента</td> <td>0,4</td> <td>8</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>2. Стабильность сегмента</td> <td>0,15</td> <td>5</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>3. Наличие конкурентов</td> <td>0,15</td> <td>5</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>4. Прибыльность</td> <td>0,3</td> <td>6</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>Итого</td> <td>1,0</td> <td>24</td> <td>26</td> </tr> </tbody> </table>	Критерий оценки сегмента рынка	Вес критерия	Экспертная оценка		Сегмент 1	Сегмент 2	1. Размер сегмента	0,4	8	5	2. Стабильность сегмента	0,15	5	8	3. Наличие конкурентов	0,15	5	6	4. Прибыльность	0,3	6	7	Итого	1,0	24	26
Критерий оценки сегмента рынка	Вес критерия			Экспертная оценка																							
		Сегмент 1	Сегмент 2																								
1. Размер сегмента	0,4	8	5																								
2. Стабильность сегмента	0,15	5	8																								
3. Наличие конкурентов	0,15	5	6																								
4. Прибыльность	0,3	6	7																								
Итого	1,0	24	26																								
12	Руководителю отдела сбыта необходимо выяснить, кто более предпочтителен предприятию – торговый агент или торговый представитель. Для торговых агентов предусмотрен оклад в 14 000 руб. в месяц и 2 % комиссионных; для торгового представителя – гарантийный оклад 6000 руб. и 5 % комиссионных. Они работают в одной географической области, ожидаемый месячный оборот – 320 000 руб.																										
13	Какой канал распределения наиболее выгоден для производителя: 1) канал нулевого уровня: расходы, связанные с содержанием собственной розничной торговой сети, составляют 100 млн. руб., издержки обращения – 80 млн. руб., прибыль от реализации товара – 360 млн. руб.;																										

	2) одноуровневый канал: издержки обращения – 70 млн. руб., ожидаемая прибыль 175 млн. руб.;																														
	3) двухуровневый канал: издержки обращения – 60 млн. руб., прибыль может составить 130 млн. руб.																														
14	<p>Предприятие оптовой торговли «Сдобри» снабжает розничную торговлю майонезом. Её клиенты - продуктовые магазины, супермаркеты, ларьки, палатки, отделы в крупных универсальных магазинах, кафе, рестораны. Фирма делает ставку на недифференцированный массовый маркетинг, но значение отдельных сегментов для «Сдобри» различно, что отражают данные таблицы.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Сегмент</th> <th>Потребление майонеза, %</th> <th>Емкость сегмента, %</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1</td><td>17</td><td>3</td></tr> <tr><td>2</td><td>19</td><td>2</td></tr> <tr><td>3</td><td>24</td><td>1</td></tr> <tr><td>4</td><td>8</td><td>20</td></tr> <tr><td>5</td><td>9</td><td>10</td></tr> <tr><td>6</td><td>11</td><td>7</td></tr> <tr><td>7</td><td>2</td><td>29</td></tr> <tr><td>8</td><td>4</td><td>17</td></tr> <tr><td>9</td><td>6</td><td>11</td></tr> </tbody> </table> <p>Необходимо определить наиболее привлекательные сегменты рынка для фирмы «Сдобри» на основе АВС-анализа потребителей.</p>	Сегмент	Потребление майонеза, %	Емкость сегмента, %	1	17	3	2	19	2	3	24	1	4	8	20	5	9	10	6	11	7	7	2	29	8	4	17	9	6	11
Сегмент	Потребление майонеза, %	Емкость сегмента, %																													
1	17	3																													
2	19	2																													
3	24	1																													
4	8	20																													
5	9	10																													
6	11	7																													
7	2	29																													
8	4	17																													
9	6	11																													
15	<p>Фирма выходит на новый рынок. Эксперты оценили степень привлекательности двух сегментов рынка. По данным таблицы определить, какой сегмент рынка наиболее привлекателен для фирмы.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Критерий оценки сегмента рынка</th> <th rowspan="2">Вес критерия</th> <th colspan="2">Экспертная оценка</th> </tr> <tr> <th>Сегмент 1</th> <th>Сегмент 2</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Емкость сегмента рынка</td> <td>0,3</td> <td>6</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>2. Скорость роста</td> <td>0,25</td> <td>7</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>3. Легкость входа и выхода</td> <td>0,15</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>4. Прибыльность</td> <td>0,3</td> <td>7</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>Итого</td> <td>1,0</td> <td>24</td> <td>23</td> </tr> </tbody> </table>	Критерий оценки сегмента рынка	Вес критерия	Экспертная оценка		Сегмент 1	Сегмент 2	1. Емкость сегмента рынка	0,3	6	4	2. Скорость роста	0,25	7	8	3. Легкость входа и выхода	0,15	4	5	4. Прибыльность	0,3	7	6	Итого	1,0	24	23				
Критерий оценки сегмента рынка	Вес критерия			Экспертная оценка																											
		Сегмент 1	Сегмент 2																												
1. Емкость сегмента рынка	0,3	6	4																												
2. Скорость роста	0,25	7	8																												
3. Легкость входа и выхода	0,15	4	5																												
4. Прибыльность	0,3	7	6																												
Итого	1,0	24	23																												
16	<p>Малое предприятие по производству мясных полуфабрикатов из куриного мяса успешно существует на рынке уже 10 лет. В последнее время предприятие осваивает выпуск цветных пельменей для детей. Затраты на производство и реализацию цветных пельменей составляют: постоянные затраты - 200 000 руб. в месяц, переменные затраты на килограмм пельменей - 70 руб. Цена за килограмм новых пельменей составляет 170 руб.</p> <p>Для того, чтобы предприятие получало прибыль в размере не менее 85 тыс. руб. в месяц, оно должно продавать не менее... кг цветных пельменей.</p>																														
17	<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 АВС-анализа потребителей.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Сегмент</th> <th>Потребление муки, %</th> <th>Емкость потребительского сегмента, %</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1</td><td>20</td><td>2</td></tr> <tr><td>2</td><td>15</td><td>3</td></tr> <tr><td>3</td><td>17</td><td>20</td></tr> <tr><td>4</td><td>10</td><td>1</td></tr> <tr><td>5</td><td>14</td><td>6</td></tr> <tr><td>6</td><td>9</td><td>9</td></tr> <tr><td>7</td><td>3</td><td>27</td></tr> <tr><td>8</td><td>5</td><td>19</td></tr> <tr><td>9</td><td>7</td><td>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																													

18	Шоколадные конфеты «Godiva» продаются эксклюзивно – только в фирменных или франчайзинговых магазинах. Компания желает сохранить позиционирование конфет "Godiva" как предмет роскоши. Как можно изменить стратегию сбыта, чтобы расширить долю рынка этой торговой марки?
19	Крупная машиностроительная компания выводит на национальный рынок новый вариант кондиционеров. Компания осуществляет продажу своих товаров в нескольких регионах страны. Каким образом компания должна построить свою систему распределения (уровень каналов распределения, стратегия распределения, средства мотивации участников канала)?
20	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.
21	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.
22	Задачей эксперимента было – определить, как влияет новая реклама на потребителей. Экспериментальной группой выбраны потребители города Брянска, а контрольной группой – жители Владимира. После рекламной кампании среднемесячное потребление шоколадного печенья «Мечта» на 1 потребителя изменилось следующим образом: среди тех, кто не видел рекламу, оно увеличилось с 500 до 550 г, а среди тех, кто видел рекламу, оно увеличилось с 500 до 600 г. Провести расчет, как повлияла реклама на увеличение потребления на рынке в целом.
23	Торговая компания повысила цены на ручки «Паркер» с 800 руб. до 1200 руб., объем продаж за месяц при этом снизился в два раза (с 1000 до 500 ручек). Определить эластичность спроса и динамику изменения общего товарооборота компании.
24	Предприятие по производству молочных продуктов АО «Краснодарский» более 10 лет действует на рынке города Краснодара. 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 «Краснодарский» на местном рынке составляет %
25	Банк использует стратегию дифференцированного маркетинга. Его целевыми сегментами являются юридические лица - компании малого и среднего бизнеса, а также физические лица, имеющие доход средний и выше среднего. Предложите для каждого из целевых сегментов банка стратегию позиционирования и маркетинговый комплекс.
26	В районном центре присутствуют филиалы «Сбербанка» и «ВТБ». Лояльность жителей к «Сбербанку» составляет 65 %, к «ВТБ» – 47 %. Какова устоявшаяся доля «Сбербанка» в данном районном центре?
27	Организация формирует отдел продаж. Для торговых агентов на предприятии предусмотрен оклад 15 000 руб. и 2% комиссионных. Торговому представителю гарантирован оклад в 10 000 руб. и 4% комиссионных. Они работают в одной географической области, ожидаемый месячный оборот составит 260 000 руб. Определите, кто более предпочтителен предприятию - торговый агент или торговый представитель.
28	Вы отвечаете за разработку программы диверсификации компании, располагающей важным ноу-хау в сфере закупки и переработке фруктов и выпускающей джемы и консервированные фрукты под известной торговой маркой. Предложите различные варианты диверсификации, оцените их риски и

	возможности.															
29	<p>Петербургская компания «Вена», продвигая на московский рынок марку пива «Невское» договорилась более чем с 10 дистрибуторскими компаниями столицы. Менеджеры компании «Вена» хотели, чтобы к началу рекламной кампании пива «Невское» они могли бы поставлять пиво как минимум в каждую четвертую розничную точку Москвы. Кроме того, были проведены соответствующие event-мероприятия и поставлено оборудование в пивные бары.</p> <p>Дайте характеристику основных стратегических решений в каналах сбыта: Обоснуйте условия их использования; укажите преимущества и недостатки. Какую стратегию выбрала компания ?</p>															
30	<p>До недавнего времени ПО «Бытхим», выпускающее краски, ориентировалось только на профессиональный рынок, продавая краску в 5-литровых емкостях. Но теперь принимается стратегическое решение выпускать продукцию и для потребительского рынка, продавая краску в литровых емкостях и под другой торговой маркой с целью обеспечить дальнейший рост. Определите по матрице Ансоффа прежнюю и новую стратегии развития. Предложите стратегические решения функционального и инструментального характера относительно нового направления деятельности.</p>															
31	<p>Компания, торгующая спортивной одеждой и обувью, по результатам анкетирования потребителей выделила три целевых сегмента рынка. Первый сегмент - это спортсмены, приобретающие спортивную одежду и обувь для тренировок и соревнований. Второй сегмент - молодежь, которая носит спортивную одежду и обувь как в фитнес-клубах, так и в повседневной жизни. Для них важны невысокая цена, внешний вид, уникальность. Третий сегмент - мужчины и женщины в возрасте 30 - 50 лет, которые любят активный отдых и занятия спортом. Им важны удобство, практичность одежды, её производитель. Предложите для каждого из целевых сегментов компании стратегию позиционирования своей продукции и маркетинговый комплекс.</p>															
32	<p>Основная услуга супермаркета «Перекресток» - реализация продовольственных товаров. Дополнительные услуги - информационно - консультативные. Сопутствующий ассортимент - косметические и хозяйственные товары, бытовая химия. Выявите, какие виды потребностей удовлетворяют реализуемые супермаркетом товары и оказываемые услуги. Ответ обоснуйте. Какие функциональные стратегии реализует торговое предприятие?</p>															
33	<p>Производственная компания разрабатывает систему скидок за величину заказа. Цена единицы продукта составляет 10 руб., из них 2 руб. – прибыль компании. Затраты, связанные с осуществлением одного заказа у продавца – 5000 руб. Общий годовой объем закупок одного покупателя составляет 100 000 штук. Покупатель заказывает партиями по 10 000 шт., стремясь к оптимальной величине заказа. В каком диапазоне должна находиться скидка, чтобы покупателю было выгодно заказывать 20 000 шт. за 1 раз, и при этом продавец тоже не был бы в убытке? (Учесть только изменение затрат, связанных с заказом у продавца и покупателя).</p>															
34	<p>Сформируйте продуктовый портфель фирмы на рынке оргтехники, который позволил бы фирме работать с 10 % прибылью, при условии, что постоянные издержки составят 500 тыс. руб., а переменные - 5% к товарообороту. Известны следующие показатели:</p> <table border="1" data-bbox="395 1720 1439 1861"> <thead> <tr> <th rowspan="2"><i>Показатели</i></th> <th colspan="3"><i>Рынок товара</i></th> </tr> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Емкость рынка, млн.руб</td> <td>12</td> <td>6</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>Рыночная доля фирмы, %</td> <td>5</td> <td>10</td> <td>15</td> </tr> </tbody> </table> <p>Требуется выбрать товары и рассчитать товарооборот, необходимый для обеспечения 10 – процентной прибыли</p>	<i>Показатели</i>	<i>Рынок товара</i>			A	B	C	Емкость рынка, млн.руб	12	6	3	Рыночная доля фирмы, %	5	10	15
<i>Показатели</i>	<i>Рынок товара</i>															
	A	B	C													
Емкость рынка, млн.руб	12	6	3													
Рыночная доля фирмы, %	5	10	15													
35	<p>Потребление рыбопродуктов в центральных областях России на 20 % ниже, чем на Дальнем Востоке. Рассчитать ёмкость рынка данной продукции Владивостока, если годовая ёмкость рынка Смоленска составляет 18 млн. кг. Численность населения данных городов 700 тыс. и 400 тыс. жителей соответственно.</p>															

36	В условиях экономического застоя в ряде стран мелкие производители бытовой техники используют торговые скидки, а производители автомобилей предлагают низкопроцентные займы. Охарактеризуйте достоинства и недостатки этих двух методов снижения цен.
----	---

4. Типовые задания к практическим (семинарским) занятиям

Тематика рефератов и докладов:

Тема 5 «Инструменты комплекса маркетинга»

1. Планирование товарного ассортимента и товарной номенклатуры.
2. Вариации стратегии маркетинга на различных этапах жизненного цикла продукта.
3. Инновационная политика и внедрение новых товаров.
4. Вертикальные и многоканальные маркетинговые системы.
5. Договорные вертикальные маркетинговые системы: франчайзинг.
6. Стимулирование продаж: современные методы.

Вопросы для собеседования:

Тема 5 «Инструменты комплекса маркетинга»

1. Приведите три примера товаров мировой новизны. Укажите базовые элементы этих инноваций и типы рисков, с которыми сталкиваются выпускающие их фирмы.
2. Рассмотрите и проанализируйте возможные решения предприятия в выборе стратегических и тактических решений в области товарной политики.
3. Как может меняться стратегия ценообразования в зависимости от этапа жизненного цикла товара?
5. Назовите уровни каналов распределения, каковы основные тенденции их развития? Приведите примеры базовых стратегий распределения в России.
6. Как характеристики продукта влияют на выбор методов его продвижения?

5. Перечень лабораторных работ

Лабораторные занятия по дисциплине «Маркетинг» учебным планом не предусмотрены.

6. Типовые задания к интерактивным занятиям

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.

7. Примеры тестов для контроля знаний

Тестовое задание:

Раздел 1 «Методология современного маркетинга»

1. В настоящее время двойственная природа маркетинга проявляется в том, что он

выступает как:

- а) отдельная функция менеджмента
- б) важная функция менеджмента
- в) философия управления организацией и как функция
- г) рыночный принцип

2. Как функция маркетинг представляется:

- а) движущей силой в успешных организациях
- б) концентрацией внимания на потребителе и эксплуатацией конкурентного

преимущества

в) набором рыночных инструментов и технологий, используемых организацией в работе на рынке

- г) рыночной концепцией управления

3. Проанализируйте следующие определения:

А. Маркетинговое исследование для определения проблемы – маркетинговое исследование, предпринимаемое, чтобы помочь решить конкретные маркетинговые проблемы.

Б. Процесс маркетингового исследования – это последовательность этапов в разработке, реализации исследовательского проекта

- а) А и Б – верно
- б) А – верно, Б – неверно
- в) А – неверно, Б – верно
- г) А и Б – неверно

VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Маркетинг» представлены в нормативно-методических документах:

Положение об интерактивных формах обучения (<http://www.rea.ru>)

Положение об организации самостоятельной работы студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение об учебно-исследовательской работе студентов (<http://www.rea.ru>)

Организация деятельности студента по видам учебных занятий, работам по дисциплине «Маркетинг» представлена в таблице:

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Маркетинг»

Вид учебных занятий, работ	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; отмечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям (перечисление понятий) и др.
Практические	Проработка рабочей программ, уделяя особое внимание целям и

занятия	задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.) Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.
Интерактивная лекция	требует от участников активного участия и постоянной обработки информации. Интерактивная лекция объединяет в себе аспекты традиционной лекции и тренинговой игры. Передача информации может осуществляться в проблемно-поисковой форме.
Контрольная работа (индивидуальные задания)	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
Реферат	Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомление со структурой и оформлением реферата
Тестовое задание	Минимальная составляющая единица теста, которая состоит из условия (вопроса) и, в зависимости от типа задания, может содержать или не содержать набор ответов для выбора (может использоваться как промежуточный контроль по любой теме).
Анализ деловой ситуации на основе кейс-метода	Обучение, при котором студенты и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций или задач. При данном методе обучения студент самостоятельно вынужден принимать решение и обосновать его

VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания представлено в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины» и разделе VIII настоящей рабочей программы.

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова» распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы студента, осуществляется следующим образом:

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (зачет с оценкой)	40
Итого	100

Результаты входного контроля уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин не формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по

дисциплине, критерии оценки входного контроля представлены в оценочных и методических материалах к дисциплине.

Критерии оценки заданий текущего контроля успеваемости обучающегося в семестре:

1) Расчет баллов по результатам текущего контроля для студентов очной и очно-заочной форм обучения

Форма контроля	Наименование раздела (темы), выносимых на контроль	Форма проведения контроля	Количество баллов, максимально
Текущий контроль	Тема 1 Компоненты системы современного маркетинга	Собеседование, входной контроль –тест, анализ деловой ситуации на основе кейс-метода, реферат	4
	Тема 2 Система маркетинговой информации	Собеседование, реферат	2
	Тема 3 Приоритет потребителя в маркетинге	Собеседование, анализ деловой ситуации на основе кейс-метода, реферат, тест	4
	Тема 4 Разработка стратегии целевого маркетинга	Собеседование, реферат, анализ деловой ситуации на основе кейс-метода	3
	Тема 5 Инструменты комплекса маркетинга	Собеседование, анализ деловой ситуации на основе кейс-метода, реферат	3
	Тема 6 Организация и планирование маркетинговой деятельности	Собеседование, реферат анализ деловой ситуации на основе кейс-метода, тест	4
Всего			20

2) Критерии оценки курсовой работы

Курсовая работа учебным планом не предусмотрена

3) Критерии оценки заданий к практическим (семинарским) занятиям

Критерии балльной оценки тестовых заданий.

Оценка «отлично» / (1 балл выставляется при условии правильного ответа студента не менее, чем на 85% тестовых заданий;

оценка «хорошо» / 0,8 балла выставляется при условии правильного ответа студента не менее, чем на 70% тестовых заданий;

оценка «удовлетворительно» / 0,5 балла выставляется при условии правильного ответа студента не менее, чем на 60% тестовых заданий;

оценка «неудовлетворительно» / 0,2 и менее выставляется при условии, если студент правильно ответил менее, чем на 50% тестовых заданий.

Критерии балльной оценки доклада/реферата

1 балл - (отлично) - ставится студенту, демонстрирующему полное знание фактического материала, при полной реализации цели и задач исследования (новизна и актуальность поставленных в реферате, докладе проблем, правильность формулирования цели, определения задач исследования, правильность выбора методов решения задач и

реализации цели; при высокой степени обоснованности аргументов и обобщений (полнота, глубина, всесторонность раскрытия темы, логичность и последовательность изложения материала, корректность аргументации и системы доказательств, характер и достоверность примеров, иллюстративного материала, широта кругозора автора, наличие знаний интегрированного характера, способность к обобщению), при использовании современных литературных источников;

0,8 балла - (хорошо) заслуживает студент, демонстрирующий знание материала, при достаточной реализации цели и задач исследования вопроса (новизна и актуальность поставленных в реферате проблем, правильность формулирования цели, определения задач исследования, правильность выбора методов решения задач и реализации цели; при достаточной степени обоснованности аргументов и обобщений (полнота, глубина, всесторонность раскрытия темы, логичность и последовательность изложения материала, корректность аргументации и системы доказательств, характер и достоверность примеров, иллюстративного материала, широта кругозора автора, наличие знаний интегрированного характера, способность к обобщению), при использовании литературных источников;

0,5 балла - (удовлетворительно) выставляется студенту, если содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; в целом реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания реферата, но есть погрешности в техническом оформлении; в целом реферат имеет чёткую композицию и структуру, но в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; в полном объёме представлен список использованной литературы, но есть ошибки в оформлении; некорректно оформлены или не в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; в целом реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата;

0,2 балла и менее - (неудовлетворительно) заслуживает студент, не выполнивший программу задания: содержание реферата не соответствует заявленной в названии тематике или в реферате отмечены нарушения общих требований написания реферата; есть ошибки в техническом оформлении; есть нарушения композиции и структуры; в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; не в полном объёме представлен список использованной литературы, есть ошибки в его оформлении; отсутствуют или некорректно оформлены и не в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата.

Не получив максимальный балл, студент имеет право с разрешения преподавателя доработать реферат, исправить замечания и вновь сдать реферат на проверку.

Критерии балльной оценки собеседования

Оценка выставляется с учетом следующих критериев:

«отлично» (1 балл) - выставляется студенту при полном усвоении программного материала по дисциплине, полных, последовательных, грамотных и логически излагаемых ответах при видоизменении задания с приведением достаточного количества примеров, подкрепляющих изложение теоретических аспектов дисциплины;

«хорошо» (0,8 балла) - выставляется студенту, при знании программного материала, грамотном изложении, без существенных неточностей в ответе, при способности подкрепить теоретический материал рядом практических примеров;

«удовлетворительно» (0,5 балла) - выставляется студенту при условии, если основной материал усвоен, при ответе допускаются неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдается нарушение последовательности в изложении программного материала, затруднения в подкреплении изложения программного материала практическими примерами;

«неудовлетворительно» (0,2 и менее балла) - выставляется студенту, если при ответе студент показывает незнание программного материала, при ответе возникают значительные ошибки, затруднения в подкреплении программного материала

практическими примерами.

Критерии балльной оценки контрольной работы (для студентов заочной формы обучения).

«зачтено» (20-40 баллов) - выставляется студенту при глубоком и полном раскрытии вопросов контрольной работы, полных, последовательных, грамотных и логически излагаемых ответах с приведением достаточного количества примеров, на основе анализа нескольких современных литературных источников;

«незачтено» (менее 20 баллов) - выставляется студенту при недостаточном раскрытии вопросов контрольной работы на основе анализа одного литературного источника; если работа является плагиатом.

4) Критерии оценки заданий к лабораторным занятиям

Лабораторные работы не предусмотрены учебным планом.

5) Критерии оценки заданий к интерактивным занятиям

Критерии балльной оценки деловой ситуации на основе кейс-метода

- «отлично» (1 балл) - студент проявляет глубокие знания и навыки, аналитические способности, творческий подход, аргументирует собственное мнение, демонстрирует зрелость суждений, самостоятельное мышление, высокий уровень сформированности компетенций;

- «хорошо» (0,8 балла) - студент проявляет достаточный уровень знаний, навыков и компетенций, демонстрирует самостоятельность, но допускает некоторые неточности, отсутствует достаточная глубина и зрелость суждений;

- «удовлетворительно» (0,5 балла) - студент отвечает не достаточно глубоко и самостоятельно, уровень знаний и сформированности компетенций не высокий, либо отсутствует конкретность, ясность и четкость ответа;

- «неудовлетворительно» (0,2 балла) - студент отвечает неуверенно, поверхностно и бессистемно, допускает неточности и ошибки, проявляет недостаточный уровень знаний и компетенций.

Критерии оценки творческого рейтинга

Распределение баллов осуществляется по решению кафедры и результат распределения баллов за соответствующие виды работ представляется в виде следующей таблицы

Вид работы по разделу (теме) дисциплины	Количество баллов, максимально
1. Подготовка научной статьи по разделу 1 «Методология современного маркетинга»	10
2. Подготовка научной статьи по разделу 2 «Практика современного маркетинга»	10
Итого	20

Критерии оценки промежуточной аттестации

Зачет с оценкой по результатам изучения дисциплины «Маркетинг» в 3 семестре проводится в устной форме и соответствует **40 баллам**. Зачет с оценкой состоит из двух теоретических вопросов и одного практического задания (задачи).

Оценка по результатам зачета с оценкой выставляется исходя из следующих критериев:

-правильный ответ на первый вопрос – 15 баллов;

-правильный ответ на второй вопрос-15 баллов;

-правильное решение задачи– 10 баллов.

Итоговый балл формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией в течение семестра. Для обучающихся очной формы применяется 100-балльная оценка знаний, для обучающихся заочной формы

обучения – традиционная четырехбалльная система оценки знаний.

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

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«отлично» «зачтено»	ОК-9	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы обобщения и анализа маркетинговой информации - способы постановки цели и выбора путей ее достижения в решении управленческих и коммерческих задач предприятия на целевом рынке <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обобщать и анализировать маркетинговую информацию - формулировать цели и стратегии маркетинговой деятельности и выбирать пути их достижения. <p>Владет навыками верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками маркетингового мышления, анализа маркетинговой информации - способами постановки цели выбора путей ее достижения в маркетинговой деятельности
		ОПК-4	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы и средства сбора хранения, обработки и оценки маркетинговой информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять основные методы и средства получения, хранения, переработки маркетинговой информации - применять маркетинговые исследования рынка в обосновании тактики и стратегии маркетинговой деятельности предприятия <p>Владет навыками верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками сбора, хранения, переработки и оценки информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью
		ПК- 3	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций, - методы изучения и прогнозирования спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка. <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> определять границы целевых рынков фирмы и оценивать количественные и качественные параметры спроса на них, - выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров на различных этапах жизненного цикла товаров, - анализировать конъюнктуру товарного рынка, ценовые стратегии, содержание и формы организации коммерческого посредничества, - формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций и оценивать ее эффективность. <p>Владет навыками верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками и средствами выявления и удовлетворения потребности покупателей товаров, формирования их с помощью маркетинговых коммуникаций с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка, - методами изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации,

			конъюнктуры товарного рынка
70 – 84 баллов	«хорошо» «зачтено»	ОК-9	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы обобщения и анализа маркетинговой информации - способы постановки цели и выбора путей ее достижения в решении управленческих и коммерческих задач предприятия на целевом рынке <p>Умеет с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обобщать и анализировать маркетинговую информацию - формулировать цели и стратегии маркетинговой деятельности и выбирать пути их достижения. <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками маркетингового мышления, анализа маркетинговой информации - способами постановки цели выбора путей ее достижения в маркетинговой деятельности
		ОПК-4	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> методы и средства сбора хранения, обработки и оценки маркетинговой информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью. <p>Умеет с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять основные методы и средства получения, хранения, переработки маркетинговой информации - применять маркетинговые исследования рынка в обосновании тактики и стратегии маркетинговой деятельности предприятия <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> навыками сбора, хранения, переработки и оценки информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью
		ПК-3	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций, - методы изучения и прогнозирования спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка. <p>Умеет с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять границы целевых рынков фирмы и оценивать количественные и качественные параметры спроса на них, - выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров на различных этапах жизненного цикла товаров, - анализировать конъюнктуру товарного рынка, ценовые стратегии, содержание и формы организации коммерческого посредничества, - формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций и оценивать ее эффективность. <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками и средствами выявления и удовлетворения потребности покупателей товаров, формирования их с помощью маркетинговых коммуникаций с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка,

			-методами изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» «зачтено»	ОК-9	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы обобщения и анализа маркетинговой информации - способы постановки цели и выбора путей ее достижения в решении управленческих и коммерческих задач предприятия на целевом рынке <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обобщать и анализировать маркетинговую информацию - формулировать цели и стратегии маркетинговой деятельности и выбирать пути их достижения. <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками маркетингового мышления, анализа маркетинговой информации - способами постановки цели выбора путей ее достижения в маркетинговой деятельности
		ОПК-4	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> методы и средства сбора хранения, обработки и оценки маркетинговой информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью. <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять основные методы и средства получения, хранения, переработки маркетинговой информации - применять маркетинговые исследования рынка в обосновании тактики и стратегии маркетинговой деятельности предприятия <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> навыками сбора, хранения, переработки и оценки информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью
		ПК-3	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций, - методы изучения и прогнозирования спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка. <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять границы целевых рынков фирмы и оценивать количественные и качественные параметры спроса на них, - выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров на различных этапах жизненного цикла товаров, - анализировать конъюнктуру товарного рынка, ценовые стратегии, содержание и формы организации коммерческого посредничества, - формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций и оценивать ее эффективность. <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками и средствами выявления и удовлетворения потребности покупателей товаров, формирования их с помощью маркетинговых коммуникаций с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка, - методами изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка

менее 50 баллов	«неудовлетворительно» «не зачтено»	ОК-9	<p>Не знает на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы обобщения и анализа маркетинговой информации - способы постановки цели и выбора путей ее достижения в решении управленческих и коммерческих задач предприятия на целевом рынке <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обобщать и анализировать маркетинговую информацию - формулировать цели и стратегии маркетинговой деятельности и выбирать пути их достижения. <p>Не владеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками маркетингового мышления, анализа маркетинговой информации - способами постановки цели выбора путей ее достижения в маркетинговой деятельности
		ОПК-4	<p>Не знает на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы и средства сбора хранения, обработки и оценки маркетинговой информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью. <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять основные методы и средства получения, хранения, переработки маркетинговой информации - применять маркетинговые исследования рынка в обосновании тактики и стратегии маркетинговой деятельности предприятия <p>Не владеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками сбора, хранения, переработки и оценки информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью
		ПК-3	<p>Не знает на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций, - методы изучения и прогнозирования спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка. <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять границы целевых рынков фирмы и оценивать количественные и качественные параметры спроса на них, - выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров на различных этапах жизненного цикла товаров, - анализировать конъюнктуру товарного рынка, ценовые стратегии, содержание и формы организации коммерческого посредничества, - формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций и оценивать ее эффективность. <p>Не владеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками и средствами выявления и удовлетворения потребности покупателей товаров, формирования их с помощью маркетинговых коммуникаций с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка, - методами изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации, конъюнктуры товарного рынка

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

1. Рабочая программа по учебной дисциплине «Маркетинг» с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 17.03.2020 № 8

И.о. заведующего кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 19.03.2020 № 7

Председатель  Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, Протокол от 26.03.2020 № 11

Председатель  А.В. Петровская

2. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания протокол от 18.02.2021 № 7

Заведующий кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 11.03.2021 № 7

Председатель  Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 30.03.2021 № 14

Председатель  А.В. Петровская


Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова
Карта обеспеченности дисциплины «Маркетинг»
учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами

Кафедра торговли и общественного питания
ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.06. Торговое дело
Направленность (профиль) программы «Коммерция»
Уровень подготовки **бакалавриат**

№ п/п	Наименование, автор	Выходные данные	Количество печатных экземпляров в (шт.)	Наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС	Количество экземпляров на кафедре (в лаборатории) (шт.)	Численность студентов (чел)	Показатель обеспеченности студентов литературой: = 1(при наличии в ЭБС); или =(столбец4/столбец7) (при отсутствии в ЭБС)
1	2	3	4	5	6	7	8
Основная литература							
1	Управление маркетингом, Егоров Ю.Н. Учебное пособие Ю.Н.Егоров	М.: НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 238 с. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=351756	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	Ким С.А. Маркетинг. / Ким С.А.	М.: Дашков и К, 2017. - 260 с.: ISBN 978-5394-02014-8 - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=513272	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3	Маркетинг, Синяева И.М. 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	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
Всего							3
Дополнительная литература							
1	Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80	- 7-е изд. - М.:Альпина Пабли., 2016. - 211 с.: 60x90 1/16 ISBN 978-5-9614-5717-9 - Режим доступа:	x	да, ЭБС	x	x	1

	концепций, которые должен знать каждый менеджер: Учебное пособие / Котлер Ф., Виноградов А.П., Чех А.А.,	http://znanium.com/bookread2.php?book=851120		«Znaniум»			
2	Секерин В.Д. Инновационный маркетинг: учебник / В.Д. Секерин.—	М.: ИНФРА-М, 2019. — 237 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). Режим доступа: https://znanium.com/bookread2.php?book=1002708	x	да, ЭБС «Znaniум»	x	x	1
3	Введение в маркетинг, Резник Г.А. Учебное пособие / Г.А. Резник. - 3-е изд., перераб. и доп.	М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 202 с. ISBN 978-5-16-009459-5 Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=443432	x	да, ЭБС «Znaniум»	x	x	1
4	Маркетинг, Тимофеев М.И. : Учебное пособие / М.И. Тимофеев. - 3-е изд.	М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 223 с. ISBN 978-5-369-00402-9 Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=463390	x	да, ЭБС «Znaniум»	x	x	1
5	Яковлев Г.А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев.	- М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 224 с. - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=484736	x	да, ЭБС «Znaniум»	x	x	1
Всего							5

Преподаватель  А.Ю. Штезель
(подпись)

Зав. кафедрой  Е.Н. Губа
(подпись)

СОГЛАСОВАНО

Библиотекарь  Н.И. Криво