


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РЯЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ С.А. ЕСЕНИНА»

Утверждаю  
Декан факультета  
социологии и управления

 П.Е. Кричинский  
«30» августа 2018 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**МАРКЕТИНГ**

Уровень основной профессиональной образовательной программы

**бакалавриат**

Направление подготовки **39.03.01 Социология**

Направленность (профиль) подготовки **Социология**

Форма обучения **очная**

Сроки освоения ОПОП **нормативный - 4 года**

Факультет **социологии и управления**

Кафедра **социологии**

Рязань, 2018



## ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целями освоения дисциплины «Маркетинг» являются:

формирование общепрофессиональных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 39.03.01 Социология (уровень бакалавриата);

формирование у обучающихся комплекса знаний, умений и навыков по основным понятиям и терминам, характеризующими различные виды маркетинга, принципы и механизмы функционирования маркетинговых систем в организациях.

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВУЗА

2.1. Дисциплина «Маркетинг» относится к вариативной части Блока 1.

2.2. Для изучения данной дисциплины необходимы следующие предшествующие дисциплины:

- Экономическая теория;
- Менеджмент.

2.3. Перечень последующих дисциплин, для которых необходимы знания, умения и навыки, формируемые данной дисциплиной:

- Социология города;
- Социология управления;
- Социология СМИ.

## 2.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

Изучение данной дисциплины направлено на формирование у обучающихся общепрофессиональных (ОПК) и профессиональных (ПК) компетенций:

№ п/п	Номер/индекс компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине. В результате изучения дисциплины обучающиеся должны:		
			Знать	Уметь	Владеть (навыками)_
1	2	3	4	5	6
1.	ОПК-4	способность использовать основные положения и методы гуманитарных и социально-экономических наук при решении профессиональных задач	<ul style="list-style-type: none"> <li>- закономерности функционирования современной экономики на макро - и микро-уровне;</li> <li>- основные построения, расчет и анализ современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на макро - и микро-уровне.</li> <li>- процесс формирования современной концепции маркетинга организациями</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить анализ хозяйственной деятельности;</li> <li>- находить пути активизации процесса производства и повышения эффективности труда;</li> <li>- оценивать рынок, а также потенциальные и реальные возможности предприятия (фирмы)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- методологией экономического анализа;</li> <li>- современными методами сбора и обработки данных для экономического анализа;</li> <li>- методами и приемами анализа экономических явлений и процессов</li> </ul>
2.	ПК-7	способность использовать базовые теоретические знания, практические навыки и умения для участия в научных и научно-прикладных исследованиях, аналитической и консалтинговой деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>- типы позиционирования товаров и услуг;</li> <li>- алгоритм создания новых продуктов;</li> <li>- методику создания торговых марок</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- провести маркетинговое исследование на рынке в соответствие с поставленными целями;</li> <li>- переоценивать накопленный опыт в свете развития науки и изменяющейся социальной практики, эффективно использовать свой</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками использования психологических методов управления, принципов социологии управления;</li> <li>- методическим аппаратом, позволяющим исследовать, анализировать и прогнозировать явления в области маркетинг;</li> <li>- навыками</li> </ul>

				интеллектуальный потенциал; - обрабатывать полученные результаты, анализировать и осмысливать их с учетом имеющихся литературных данных	самостоятельной аналитической и проектной работы, требующей широкого образования в соответствующем направлении
--	--	--	--	--	--

## 2.5 Карта компетенций дисциплины

КАРТА КОМПЕТЕНЦИЙ ДИСЦИПЛИНЫ					
НАИМЕНОВАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ <b>МАРКЕТИНГ</b>					
Цель дисциплины		формирование общепрофессиональных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 39.03.01 Социология (уровень бакалавриата); формирование у обучающихся комплекса знаний, умений и навыков по основным понятиям и терминам, характеризующими различные виды маркетинга, принципы и механизмы функционирования маркетинговых систем в организациях.			
В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие					
Общепрофессиональные компетенции:					
КОМПЕТЕНЦИИ		Перечень компонентов	Технологии формирования	Форма оценочного средства	Уровни освоения компетенции
ИНДЕКС	ФОРМУЛИРОВКА				
ОПК-4	способность использовать основные положения и методы гуманитарных и социально-экономических наук при решении профессиональных задач	Знать: закономерности функционирования современной экономики на макро - и микро-уровне; основные построения, расчет и анализ современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на макро -	- лекции и семинарские занятия, - самостоятельная работа	Доклад, зачет	<b>ПОРОГОВЫЙ</b> Знать закономерности функционирования современной экономики на макро - и микро - уровне. Уметь проводить анализ хозяйственной деятельности. Владеть современными

		<p>и микро-уровне. процесс формирования современной концепции маркетинга организациями;</p> <p>Уметь: проводить анализ хозяйственной деятельности;</p> <p>находить пути активизации процесса производства и повышения эффективности труда;</p> <p>оценивать рынок, а также потенциальные и реальные возможности предприятия (фирмы);</p> <p>Владеть: методологией экономического анализа;</p> <p>современными методами сбора и обработки данных для экономического анализа;</p> <p>методами и приемами анализа экономических явлений и процессов</p>			<p>методами сбора и обработки данных для экономического анализа.</p> <p><b>ПОВЫШЕННЫЙ</b></p> <p>Знать процесс формирования современной концепции маркетинга организациями.</p> <p>Уметь оценивать рынок, а также потенциальные и реальные возможности предприятия (фирмы).</p> <p>Владеть современными методиками расчета и анализа социально – экономических показателей, характеризующих экономические явления и процессы</p>
--	--	--	--	--	--

Профессиональные компетенции:

ПК- 7	способность	Знать:	- лекции и семинарские занятия,	доклад,	<b>ПОРОГОВЫЙ</b>
-------	-------------	--------	---------------------------------	---------	------------------

	<p>использовать базовые теоретические знания, практические навыки и умения для участия в научных и научно-прикладных исследованиях, аналитической и консалтинговой деятельности</p>	<p>типы позиционирования товаров и услуг; алгоритм создания новых продуктов; методику создания торговых марок; Уметь: провести маркетинговое исследование на рынке в соответствие с поставленными целями; переоценивать накопленный опыт в свете развития науки и изменяющейся социальной практики, эффективно использовать свой интеллектуальный потенциал; обрабатывать полученные результаты, анализировать и осмысливать их с учетом имеющихся литературных данных; Владеть: навыками использования психологических методов управления,</p>	<p>- самостоятельная работа</p>	<p>зачет</p>	<p>Знать методы проведения рекламных кампаний и формирования рекламных бюджетов. Уметь провести маркетинговое исследование на рынке в соответствие с поставленными целями. Владеть навыками использования психологических методов управления, принципов социологии управления. <b>ПОВЫШЕННЫЙ</b> Знать систему сохранения и развития клиентуры. Уметь переоценивать накопленный опыт в свете развития науки и изменяющейся социальной практики,</p>
--	---	---	---------------------------------	--------------	---

		<p>принципов социологии управления; методическим аппаратом, позволяющим исследовать, анализировать и прогнозировать явления в области маркетинг; навыками самостоятельной аналитической и проектной работы, требующей широкого образования в соответствующем направлении</p>			<p>эффективно использовать свой интеллектуальный потенциал. Владеть навыками самостоятельной аналитической и проектной работы, требующей широкого образования в соответствующем направлении.</p>
--	--	--	--	--	--



## ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

### 1. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		№ 7 часов			
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	54	54			
В том числе:					
Лекции (Л)	18	18			
Практические занятия (ПЗ), семинары (С)	36	36			
Лабораторные работы (ЛР)	-	-			
2. Самостоятельная работа студента (всего)	54	54			
В том числе	-	-			
<i>СРС в семестре</i>	54	54			
Курсовой проект (работа)	КП	-	-		
	КР	-	-		
Другие виды СРС:	54	54			
Изучение и конспектирование литературы по дисциплине	26	26			
Выполнение индивидуальных домашних заданий	28	28			
<i>СРС в период сессии</i>	-	-			
Вид промежуточной аттестации	зачет (З),	3	3		
	экзамен (Э)	-	-		
ИТОГО: общая трудоемкость	часов	108	108		
	зач. ед.	3	3		

## 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Содержание разделов дисциплины

№ семестра	№ раздела	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела в дидактических единицах
7	1	Общие понятия и исследования в маркетинге	<p>Рынок как условие и объективная экономическая основа маркетинга. Социально-экономическая сущность и содержание маркетинга. Основные принципы маркетинга. Функции маркетинга. Социально-экономическая сущность и содержание маркетинга. Основные определения маркетинга, основные цели, принципы и функции маркетинга. Роль и значение маркетинга в деятельности предприятия. Маркетинговый подход к определению предприятия. Эволюция концепции маркетинга.</p> <p>Типы маркетинга в зависимости от вида товара. Маркетинг потребительских товаров. Маркетинг товаров производственно-технического назначения. Маркетинг услуг. Типы маркетинга в зависимости от состояния спроса на рынке: конверсионный, стимулирующий, развивающий, ремаркетинг, синхромаркетинг, поддерживающий, демаркетинг, противодействующий маркетинг.</p> <p>Цели, объекты и методы маркетинговых исследований. Система маркетинговой информации. Источники информации, методы получения информации. Первичная и вторичная информация. Правила и процедуры маркетинговых исследований.</p> <p>Изучение внешней среды. Факторы макросреды маркетинга и их характеристика (демографические, экономические, природные, научно-технические, политико-правовые, социально-культурные). Непосредственная внешняя среда маркетинга (мезосреда) и ее составляющие (покупатели, поставщики, конкуренты, посредники, контактные аудитории). Анализ макросреды.</p> <p>Изучение потребителей, понятие потребительского поведения. Факторы покупательского поведения в условиях рыночных отношений (культурного уровня, социального порядка, личного и психологического порядка). Различные подходы, используемые при формировании модели покупательского поведения (экономический, психологический, социологический).</p>
7	2	Сегментирование рынка и позиционирование товара. Товарная и ценовая политика в маркетинге	<p>Понятие сегментирования рынка. Цели сегментирования рынка. Признаки сегментирования (географический, социально-демографический, психографический, поведенческий). Построение «дерева сегментации».</p> <p>Основные критерии сегментирования и их характеристика. Стратегии охвата рынка: недифференцированный маркетинг, дифференцированный маркетинг, концентрированный маркетинг. Преимущества и недостатки различных стратегий охвата рынка.</p>

			<p>Понятие позиционирования товара на рынке. Основания для позиционирования товара. Карты позиционирования. Стратегии позиционирования.</p> <p>Понятие товара. Товар в маркетинге. Трехуровневая структура товара. Функции товара. Качество товара (с точки зрения производителя и с точки зрения потребителя). Маркетинговая классификация товаров.</p> <p>Жизненный цикл товара, характеристика его этапов. Стратегия маркетинга на каждом из этапов ЖЦТ. Способы определения ЖЦТ. Особые случаи ЖЦТ.</p> <p>Новый товар, его понятие. Разработка и реализация концепции нового товара. Этапы разработки нового товара. Риски, сопутствующие выведению новых товаров на рынок. Причины частого отсутствия спроса на новые товары при их выведении на рынок.</p> <p>Товарный ассортимент. Понятие товарного ассортимента, его структура и принципы формирования.</p> <p>Характеристики «поведения» товаров на рынке.</p> <p>Товарно-знаковая символика. Понятие товарного знака, его функции и значение в товарной политике. Брэндинг и способы его создания. Понятие фирменного стиля.</p> <p>Конкурентоспособность товара. Качество как один из основных факторов конкурентоспособности. Уровни качества, «петля» качества. Оценка конкурентоспособности товара. Сервис в товарной политике, его характеристика. Организация службы сервиса.</p> <p>Задачи цены продажи. Факторы ценообразования. Различные подходы к определению цены. Понятие «автономии» в назначении цен. Стратегии ценообразования. Виды цен на различных этапах ЖЦТ. Реакция на изменение цен конкурентами.</p> <p>Каналы распределения в условиях постоянно меняющегося рынка. Их функции и числа. Преимущества и недостатки основных методов продвижения товаров на рынок. Посредники, их классификация, критерии отбора и роль в доведении товаров до потребителя. Современные методы продвижения и сбыта товаров: франчайзинг, прямой маркетинг, телефонный маркетинг, телевизионный маркетинг.</p>
7	3	Система маркетинговых коммуникаций	<p>Комплекс маркетинговых коммуникаций. Принципы и методы рекламной деятельности, основные задачи рекламы. Правовое регулирование рекламной деятельности – Закон РФ «О рекламе».</p> <p>Товарная реклама, ее цели и виды. Основные средства рекламы, их преимущества и недостатки. Требования к товарной рекламе. Особенности рекламной компании на разных этапах ЖЦТ.</p> <p>Общественная реклама (PR). Определение, функции и цели. Виды деятельности по формированию общественного мнения. Внутрифирменная реклама. Ее задачи и средства. Оценка эффективности рекламы.</p> <p>Система стимулирования сбыта, ее роль в маркетинговых коммуникациях. Виды стимулирования сбыта.</p>

			<p>Креативный менеджмент, вирусный маркетинг, радикальный маркетинг.</p> <p>История развития мерчандайзинга. Стандарты работы на кассе Различия приемов при работе с разными торговыми точками Техники самопрезентации. Работа с возражениями. Лояльность покупателя розничной точке.</p>
--	--	--	---

## 2.2. Разделы дисциплины, виды учебной деятельности и формы контроля

№ семестра	№ раздела	Наименование раздела дисциплины	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу студентов (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости
			Л	ЛР	ПЗ/С	СРС	всего	
7	1	<i>Общие понятия и исследования в маркетинге</i>	8	-	8	20	36	1-4 неделя Доклад
	1.1	Маркетинг в современной деятельности предприятия. Социально-экономическая сущность, содержание, функции.	2	-	2	4	8	
	1.2	Типы и виды маркетинга	2	-	2	4	8	
	1.3	Система маркетинговых исследований. Исследование маркетинговой среды предприятия	2	-	2	4	8	
	1.4	Исследование поведения потребителей	2	-	2	8	12	
	2	<i>Сегментирование рынка и позиционирование товара. Товарная и ценовая политика в маркетинге</i>	6	-	12	20	38	5-10 неделя Доклад
	2.1	Сегментирование рынка. Выбор целевого сегмента и стратегии охвата рынка	2	-	2	4	8	
	2.2	Позиционирование товара. Товарная политика	2	-	2	4	8	
	2.3	Ценовая политика в маркетинге	2	-	4	4	10	
	2.4	Распределительная политика в маркетинге	-	-	4	8	12	
	3	<i>Система маркетинговых коммуникаций</i>	4	-	16	14	34	11-18 неделя Доклад
	3.1	Маркетинговые коммуникации	-	-	4	4	8	
	3.2	Современные методы маркетинговых коммуникаций	2	-	4	2	8	
	3.3	Медиапланирование	2	-	4	4	10	
3.4	Мерчандайзинг	-	-	4	4	8		

		<i>Разделы дисциплины № 1-3</i>				54	108	ПрАт
7		ИТОГО за семестр	18	-	36	54	108	
7		ИТОГО	18	-	36	54	108	Зачет

## ЗСАМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТА

### 3.1. Виды СРС

№ семестр	№ раздела	Наименование раздела дисциплины	Виды СРС	Всего часов
7	1	Общие понятия и исследования в маркетинге	- Изучение и конспектирование литературы по дисциплине - Выполнение индивидуальных домашних заданий  <i>Всего:</i>	10 10  20
7	2	Сегментирование рынка и позиционирование товара. Товарная и ценовая политика в маркетинге	- Изучение и конспектирование литературы по дисциплине - Выполнение индивидуальных домашних заданий  <i>Всего:</i>	10 10  20
7	3	Система маркетинговых коммуникаций	- Изучение и конспектирование литературы по дисциплине - Выполнение индивидуальных домашних заданий  <i>Всего:</i>	6 8  14
<b>ИТОГО в семестре:</b>				<b>54</b>
<b>ИТОГО</b>				<b>54</b>



### 3.3. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Самостоятельная работа, наряду с лекциями и практическими занятиями, является неотъемлемой частью изучения дисциплины «Маркетинг».

Приступая к изучению дисциплины, студенты должны ознакомиться с учебной программой, списком рекомендованной литературы, получить в библиотеке рекомендованные учебники и учебно-методические пособия, завести тетради для конспектирования лекций и записей по курсу.

В ходе самостоятельной работы необходимо изучить основную литературу и ознакомиться с дополнительной литературой по курсу. Готовясь к докладу или сообщению, обращаться при необходимости за методической помощью к преподавателю.

При подготовке к зачету повторять пройденный материал в строгом соответствии с учебной программой, примерным перечнем учебных вопросов, выносящихся на зачет и содержащихся в данной программе. Использовать конспекты лекций и литературу, рекомендованную преподавателем. Обратит особое внимание на темы учебных занятий, пропущенных студентом по разным причинам. При необходимости обратиться за консультацией и методической помощью к преподавателю.

В процесс освоения дисциплины выделяют два вида самостоятельной работы:

- аудиторная;
- внеаудиторная.

*Аудиторная самостоятельная работа* по дисциплине выполняется на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию.

*Внеаудиторная самостоятельная работа* выполняется студентом по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

Содержание внеаудиторной самостоятельной работы определяется в соответствии с рекомендуемыми видами заданий согласно рабочей программе учебной дисциплины.

Видами заданий для внеаудиторной самостоятельной работы являются:

для овладения знаниями: чтение текста (учебника, дополнительной литературы), составление плана текста, конспектирование текста, выписки из текста, учебно-исследовательская работа, использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и Интернета и др.

для закрепления и систематизации знаний: работа с конспектом лекции, обработка текста, повторная работа над учебным материалом, (составление плана, составление таблиц для систематизации учебного материала, ответ на контрольные вопросы, заполнение рабочей тетради, аналитическая обработка текста), подготовка сообщений/докладов к выступлению на семинаре, и др.

для формирования умений: выполнение практических заданий и т.д.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений студентов.

Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы студентов может осуществляться в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия по дисциплине и внеаудиторную самостоятельную работу студентов по дисциплине, может проходить в письменной, устной или смешанной форме.

Для оптимизации организации и повышения качества обучения по дисциплине «Маркетинг» студентам рекомендуется руководствоваться следующими методическими рекомендациями, имеющимися на кафедре социологии и официальном сайте:

1. Мартишина Н.В. Электронный образовательный ресурс «Самостоятельная работа студентов»: свидетельство о регистрации ресурса № 20418 / Мартишина Н.В., Еремкина О.В.; Ряз. гос. ун-т им. С.А. Есенина. – Дата регистрации 21.10.2014. – Объем 196 Мб (200704 Кб).



2. Страхов В.В. Формы организации учебного процесса в вузе [Электронный ресурс]: метод. рекомендации для молод. преподавателей / В.В. Страхов, Е.Н. Горохова, Т.В. Кременецкая; Ряз. гос. ун-т им. С.А. Есенина. – Рязань, 2012. – Режим доступа: [http://www.rsu.edu.ru/wordpress/wp-content/uploads/2015/04/formy\\_organizacii\\_uchebnogo\\_processa.pdf](http://www.rsu.edu.ru/wordpress/wp-content/uploads/2015/04/formy_organizacii_uchebnogo_processa.pdf) (дата обращения: 15.04.2018).

#### 4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (см. *Фонд оценочных средств*)

##### 4.1. Рейтинговая система оценки знаний обучающихся по дисциплине

Рейтинговая система в Университете не используется.

#### 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Автор (ы), наименование, место издания и издательство, год	Используется при изучении разделов	Семестр	Количество экземпляров	
				В библиотеке	На кафедре
1.	Маркетинг [Электронный ресурс] : учебник / под ред. Т. Н. Парамоновой; Российский государственный торгово-экономический университет. - 5-е изд., стер. - Москва : КноРус, 2016. - 358 с. - Библиогр.: с. 356-358. - Режим доступа: <a href="http://www.book.ru/book/919195">http://www.book.ru/book/919195</a> (15.04.2018).	1-3	7	ЭБС	

##### 5.2. Дополнительная литература

№ п/п	Автор (ы), наименование, место издания и издательство, год	Используется при изучении разделов	Семестр	Количество экземпляров	
				В библиотеке	На кафедре
1.	Беляев, В. И. Маркетинг: основы теории и практики [Электронный ресурс] : электронный учебник / В. И. Беляев. - Москва : КноРус, 2010. - 1 электр. оптич. диск (CD-ROM). - Рек. УМО. - Систем. требования: Microsoft Windows 2000/XP; процессор с частотой не ниже 500 МГц; оперативная память 64 Мб; жесткий диск с объемом свободного места не менее 40 Мб; видеокарта с 8 Мб; SVGA монитор с	1-3	7	1	

	поддержкой разрешения 1024x768; CD привод 4x; звуковая карта.				
2.	Захарова, И.В. Маркетинг в вопросах и решениях [Электронный ресурс] : учебное пособие / И. В. Захарова, Т. В. Евстигнеева. - Москва : КноРус, 2016. - 304 с. - Библиогр.: с. 293. - Режим доступа: <a href="http://www.book.ru/book/918075">http://www.book.ru/book/918075</a> (15.04.2018)	1-3	7	ЭБС	
3.	Ким, С.А. Маркетинг [Текст] : учебник / С. А. Ким. - Москва : Дашков и К, 2013. - 260 с. -	1-3	7	1	
4.	Коротков, А.В. Маркетинговые исследования [Текст] : учебник для бакалавров / А. В. Коротков; МЭСИ. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2015. - 595 с.	1-3	7	5	
5.	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [Электронный ресурс] : учебник / под ред. Ю. В. Морозова, В. Т. Гришиной. - 9-е изд. - Москва : Дашков и К, 2016. - 446 с. : табл. - Библиогр.: с. 443-445. - Режим доступа: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_read&amp;book_id=418086">http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_read&amp;book_id=418086</a> (30.11.2017)	1-3	7	ЭБС	

### 5.3. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

- BOOK.ru [Электронный ресурс]: электронная библиотека. – Доступ к полным текстам по паролю. – Режим доступа: <http://book.ru> (дата обращения: 15.04.2018).
- Znanium.com [Электронный ресурс] : электронная библиотека. – Доступ к полным текстам по паролю. – Режим доступа: <http://znanium.com> (дата обращения: 15.04.2018).
- ЛАНЬ [Электронный ресурс] : электронная библиотека. – Доступ к полным текстам по паролю. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com> (дата обращения: 20.04.2018).
- Труды преподавателей [Электронный ресурс]: коллекция // Электронная библиотека Научной библиотеки РГУ имени С.А. Есенина. – Доступ к полным текстам по паролю. – Режим доступа: <http://dspace.rsu.edu.ru/xmlui/handle/123456789/3> (дата обращения: 15.04.2018).
- Университетская библиотека ONLINE [Электронный ресурс] : электронная библиотека. – Доступ к полным текстам по паролю. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru> (дата обращения: 17.04.2018).
- Электронная библиотека диссертаций [Электронный ресурс]: официальный сайт Рос. гос. б-ка. – Москва: Рос. гос. б-ка, 2003. – Доступ к полным текстам из комплексного читального зала НБ РГУ имени С.А. Есенина. – Режим доступа: <http://diss.rsl.ru> (дата обращения: 15.04.2018).
- ЮРАЙТ [Электронный ресурс] : электронная библиотека. – Доступ к полным текстам по паролю. – Режим доступа: <http://www.biblio-online.ru> (дата обращения: 17.04.2018).

### 5.4. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины:

- Elibrary.RU [Электронный ресурс]: научная электронная библиотека. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/defaultx.asp>, свободный (дата обращения: 15.04.2018).
- КиберЛенинка [Электронный ресурс]: научная электронная библиотека. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>, свободный (дата обращения: 15.04.2018).
- Всероссийский центр изучения общественного мнения [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа: <https://wciom.ru/about/aboutus/>, свободный (дата обращения: 15.04.2018).
- Образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент» [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <http://escocman.edu.ru>, свободный (дата обращения: 20.03.2018).
- Россия в цифрах [Электронный ресурс]: сайт. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный (дата обращения: 26.04.2018).
- Россия. Статистический справочник [Электронный ресурс]: сайт. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный (дата обращения: 27.04.2018).
- Федеральная служба государственной статистики: сайт [Электронный ресурс]: сайт. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный (дата обращения 20.04.2018).
- ФОМ (Фонд общественного мнения) [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа: <http://fom.ru/>, свободный (дата обращения: 22.04.2018).

## 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1. Требования к аудиториям (помещениям, местам) для проведения занятий:

лекционные аудитории, оснащенные видеопроекторным оборудованием, средствами звуковоспроизведения и экраном, оборудованные учебной мебелью; библиотека, имеющая учебные места для студентов, оснащенные компьютерной техникой с доступом к базам данных и сети Интернет; компьютерный класс, мультимедийный курс лекций.

### 6.2. Требования к оборудованию рабочих мест преподавателя и обучающихся:

Видеопроектор, ноутбук, переносной экран. В компьютерном классе должны быть установлены средства MS Office \_\_: Word, Excel, PowerPoint и др.

### 6.3. Требования к специализированному оборудованию: отсутствует.

## 7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ *(Заполняется только для стандарта ФГОС ВПО)*

### 8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
Практические занятия	Подготовка к каждому практическому занятию должна начинаться с

(семинар)	<p>ознакомления с планом семинарского занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений студенту можно самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме семинара и по возможности подготовить по нему презентацию. Если предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или письменно).</p> <p>При подготовке к семинарским занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы.</p> <p>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 и др.</p>
Подготовка к зачету	<p>При подготовке к зачету необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др. Готовясь к зачету, студент ликвидирует имеющиеся пробелы в знаниях, углубляет, систематизирует и упорядочивает свои знания.</p>

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем:

- чтение лекций с использованием слайд-презентаций, графических объектов, схем, образцов делопроизводственной документации (через Интернет);
- распространение самостоятельного задания, его проверка и консультирование посредством электронной почты;
- консультирование обучающихся по подготовке к семинарским занятиям посредством электронной почты.

10. Требования к программному обеспечению учебного процесса

Перечень информационных технологий (лицензионное программное обеспечение, информационно-справочные системы)

<b>Набор ПО в компьютерных классах</b>	
Название ПО	№ лицензии
Операционная система Windows Pro	договор №Tr000043844 от 22.09.15г
Антивирус Kaspersky Endpoint Security	договор №14/03/2018-0142 от 30/03/2018г
Офисное приложение LibreOffice	свободно распространяемое ПО
Архиватор 7-zip	свободно распространяемое ПО
Браузер изображений FastStoneImageViewer	свободно распространяемое ПО
PDF ридер FoxitReader	свободно распространяемое ПО
Медиа проигрыватель VLC media player	свободно распространяемое ПО
Запись дисков ImageBurn	свободно распространяемое ПО
DJVU браузер DjVu Browser Plug-in	свободно распространяемое ПО

<b>Набор ПО для кафедральных ноутбуков</b>	
Антивирус Kaspersky Endpoint Security	договор №14/03/2018-0142 от 30/03/2018г
Офисное приложение LibreOffice	свободно распространяемое ПО
Архиватор 7-zip	свободно распространяемое ПО
Браузер изображений FastStoneImageViewer	свободно распространяемое ПО
PDF ридер FoxitReader	свободно распространяемое ПО
Медиа проигрыватель VLC media player	свободно распространяемое ПО
Запись дисков ImageBurn	свободно распространяемое ПО
DJVU браузер DjVu Browser Plug-in	свободно распространяемое ПО

#### 11. Иные сведения

**Приложение 1**

**Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

***Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине для промежуточного контроля успеваемости***

<b>№ п/п</b>	<b>Контролируемые разделы дисциплины (результаты по разделам)</b>	<b>Код контролируемой компетенции (или её части)</b>	<b>Наименование оценочного средства</b>
1	Общие понятия и исследования в маркетинге	ОПК – 4 ПК – 7	Зачет
2	Сегментирование рынка и позиционирование товара. Товарная и ценовая политика в маркетинге		
3	Система маркетинговых коммуникаций		

**ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

<b>Индекс компетенции</b>	<b>Содержание компетенции</b>	<b>Элементы компетенции</b>	<b>Индекс элемента</b>
ОПК-4	способность использовать основные положения и методы гуманитарных и социально-экономических наук при решении профессиональных задач	<b>знать</b>	
		1.закономерности функционирования современной экономики на – макро и – микро уровне	ОПК4 31
		2. основные построения, расчет и анализ современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на макро- и микро- уровне	ОПК4 32
		3. процесс формирования современной концепции маркетинга организациями	ОПК4 33
		<b>уметь</b>	
		1. проводить анализ хозяйственной деятельности	ОПК4 У1

		2. находить пути активизации процесса производства и повышения эффективности труда	ОПК4 У2
		3. оценивать рынок, а также потенциальные и реальные возможности предприятия (фирмы)	ОПК4 У3
		<b>владеть</b>	
		1. методологией экономического анализа	ОПК4 В1
		2. современными методами сбора и обработки данных для экономического анализа	ОПК4 В2
		3. методами и приемами анализа экономических явлений и процессов	ОПК4 В3
ПК-7	способность использовать базовые теоретические знания, практические навыки и умения для участия в научных и научно-прикладных исследованиях, аналитической и консалтинговой деятельности	<b>знать</b>	
		1. типы позиционирования товаров и услуг	ПК7 З1
		2. алгоритм создания новых продуктов	ПК7 З2
		3. методику создания торговых марок	ПК7 З3
		<b>уметь</b>	
		1. провести маркетинговое исследование на рынке в соответствие с поставленными целями	ПК7 У1
		2. переоценивать накопленный опыт в свете развития науки и изменяющейся социальной практики, эффективно использовать свой интеллектуальный потенциал	ПК7 У2
		3. обрабатывать полученные результаты, анализировать и осмысливать их с учетом имеющихся литературных данных	ПК7 У3
		<b>владеть</b>	

		1. навыками использования психологических методов управления, принципов социологии управления	ПК7 В1
		2. методическим аппаратом, позволяющим исследовать, анализировать и прогнозировать явления в области маркетинг	ПК7 В2
		3. навыками самостоятельной аналитической и проектной работы, требующей широкого образования в соответствующем направлении	ПК7 В3

**КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ  
(ЗАЧЕТ)**

<b>№</b>	<b>Содержание оценочного средства</b>	<b>Индекс оцениваемой компетенции и ее элементов</b>
1	Маркетинг: определение, значение, становление. Концепция маркетинга.	ОПК-4, У2,В3
2	Комплексный и социально-этичный маркетинг.	ПК-7 У1,В2,ОПК-4 32,В2
3	Особенности развития и ведения маркетинга в России.	ПК-7 31,У1,2,В3
4	Цепь стратегических решений компании в управлении маркетингом: видение, миссия/цель, стратегия, программа.	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 У2
5	Анализ рыночных возможностей. Сегментация рынка и выбор целевых сегментов; комплекс маркетинга.	ПК-7 32,У3,2,В1,ОПК-4 У2
6	Организация службы маркетинга на предприятии; типы структур.	ПК-7 33,У1,2,В1, ОПК-4 33, У3
7	Внутрифирменный аспект маркетинговой среды. Информация и институционализация. Корпоративная культура.	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 32



8	Отраслевая маркетинговая среда.	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 У1
9	Макросреда маркетинговой деятельности: экономическая, политическая, научно-техническая, социо-культурная.	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 31, У2
10	Система маркетинговой информации: назначение, структура, использование.	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 У1
11	Источники маркетинговой информации и их использование в маркетинговом исследовании.	ОПК-4, У1,В2
12	Маркетинговое исследование, его виды и методы получения информации.	ПК-7 У1,В2,ОПК-4 32,В3
13	Схема процесса маркетингового исследования; пример использования.	ПК-7 31,У1,2,В1
14	Процесс принятия решения потребителем о покупке; характеристика этапов	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 У2
15	Факторы, влияющие на совершение покупки: состав и характеристика.	ПК-7 31,У1,2,В1,ОПК-4 У2
16	Сущность, масштаб, типы организационных рынков. Особенности покупательского поведения организаций.	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 31, У1
17	Покупающий центр. Типы ситуаций по закупкам.	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 31
18	Продукты и их классификация: по степени явности свойств и по типу пользователя.	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 У1
19	Критерии классификации промышленных и потребительских товаров.	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 31, У2
20	Причины провала новых продуктов.	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 У1
21	Этапы процесса становления нового продукта	ОПК-4, У1,В1

22	Жизненный цикл продукта (ЖЦП) и управление им: особенности маркетинга по стадиям.	ПК-7 У1,В2,ОПК-4 32,В2
23	Продуктовые уровни: продуктовый класс/форма/марка и их значение в маркетинге.	ПК-7 31,У1,2,В1
24	Использование марок.	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 У2
25	Цена и ее роль в маркетинговом комплексе. Процесс установления цены.	ПК-7 31,У1,2,В1,ОПК-4 У2
26	Цели ценообразования компании. Факторы-ограничители цен компании.	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 31, У1
27	Ценовая эластичность спроса и ее значение в маркетинговых решениях.	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 31
28	Определение специальных коррективов к базовой (списочной) цене.	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 У1
29	Маркетинговый канал и виды каналов.	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 31, У2
30	Функции посредника. Виды посредников.	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 У1
31	Факторы выбора канала распространения товара. Управление каналом.	ОПК-4, У1,В1
32	Физическое распространение товара и логистика.	ПК-7 У1,В2,ОПК-4 32,В2
33	Розничные торговцы и их виды. Маркетинговое управление розничными операциями; розничный комплекс.	ПК-7 31,У1,2,В1
34	Прямой маркетинг и его методы. Интернет и электронная торговля.	ПК-7 31,У1,2,В1, ОПК-4 У2

35	Оптовые торговцы и их виды. Управление оптово-розничными операциями.	ПК-7 З1,У1,2,В1,ОПК-4 У2
----	--	--------------------------

### **ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ (Шкалы оценивания)**

Результаты выполнения обучающимся заданий на зачете оцениваются по шкале «зачтено» - «не зачтено».

В основе оценивания лежат критерии порогового и повышенного уровня характеристик компетенций или их составляющих частей, формируемых на учебных занятиях по дисциплине «Маркетинг» (Таблица 2.5 рабочей программы дисциплины).

«зачтено» – оценка соответствует повышенному уровню и выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

«зачтено» - оценка соответствует повышенному уровню и выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос или выполнении заданий, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

«зачтено» - оценка соответствует пороговому уровню и выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, демонстрирует недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

«не зачтено» - оценка выставляется обучающемуся, который не достигает порогового уровня, демонстрирует непонимание проблемы, не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.