

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»

Направление подготовки/специальность: 38.03.01 Экономика

Наименование образовательной программы: Экономика и управление на предприятиях электроэнергетики

Уровень образования: высшее образование - бакалавриат

Форма обучения: Заочная

Рабочая программа дисциплины
МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Блок:	Блок 1 «Дисциплины (модули)»
Часть образовательной программы:	Вариативная
№ дисциплины по учебному плану:	Б1.В.01.02
Трудоемкость в зачетных единицах:	5 семестр - 3;
Часов (всего) по учебному плану:	108 часов
Лекции	5 семестр - 4 часа;
Практические занятия	5 семестр - 8 часов;
Лабораторные работы	не предусмотрено учебным планом
Консультации	5 семестр - 2 часа;
Самостоятельная работа	5 семестр - 92,8 часа;
в том числе на КП/КР	не предусмотрено учебным планом
Иная контактная работа	5 семестр - 0,9 часа;
включая: Тестирование Домашнее задание	
Промежуточная аттестация:	
Зачет с оценкой	5 семестр - 0,3 часа;

Москва 2018

ПРОГРАММУ СОСТАВИЛ:

Преподаватель

(должность)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Мусаева Д.Э.
	Идентификатор	R12782810-MusayevaDE-892acad

(подпись)

Д.Э. Мусаева

(расшифровка подписи)

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель образовательной программы

(должность, ученая степень, ученое звание)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Бологова В.В.
	Идентификатор	Rb14a92a7-BologovaVV-b65a674e

(подпись)

В.В. Бологова

(расшифровка подписи)

Заведующий выпускающей кафедры

(должность, ученая степень, ученое звание)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Курдюкова Г.Н.
	Идентификатор	R6ab6dd0d-KurdiukovaGN-ca01d8d

(подпись)

Г.Н. Курдюкова

(расшифровка подписи)

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель освоения дисциплины: состоит в изучении системы знаний о маркетинге как науке, виде деятельности, способе управления функционированием и развитием субъектов рыночной деятельности, а также – овладении умениями и навыками принятия эффективных маркетинговых управленческих решений на предприятии

Задачи дисциплины

- освоение теоретических знаний о маркетинге и маркетинговой деятельности предприятия;
- приобретение прикладных знаний в области форм и методов маркетингового управления субъектами рыночной деятельности;
- приобретение навыков реализации теоретических и прикладных знаний в практической маркетинговой деятельности на предприятии.

Формируемые у обучающегося **компетенции** и запланированные **результаты обучения** по дисциплине, соотнесенные с **индикаторами достижения компетенций**:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Запланированные результаты обучения
ОПК-2 способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач		знать: - методы организации для планирования маркетинговой деятельности. уметь: - формировать стратегии и плана маркетинговой деятельности предприятия на основе анализа полученной информации.
ПК-3 способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами		знать: - методы разработки комплекса маркетинга. уметь: - строить математическую модель оценки конкурентоспособности продукции и использовать полученные результаты для обоснования решений по управлению конкурентоспособностью.
ПК-7 способностью, используя зарубежные и отечественные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет		знать: - методы анализа внешней среды и разработки маркетинговой стратегии. уметь: - анализировать необходимую информацию для решения задач ценообразования на продукцию предприятия.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВО

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока дисциплин основной профессиональной образовательной программе Экономика и управление на предприятиях электроэнергетики (далее – ОПОП), направления подготовки 38.03.01 Экономика, уровень образования: высшее образование - бакалавриат.

Базируется на уровне среднего общего образования.

Результаты обучения, полученные при освоении дисциплины, необходимы при выполнении выпускной квалификационной работы.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

№ п/п	Разделы/темы дисциплины/формы промежуточной аттестации	Всего часов на раздел	Семестр	Распределение трудоемкости раздела (в часах) по видам учебной работы										Содержание самостоятельной работы/ методические указания
				Контактная работа							СР			
				Лек	Лаб	Пр	Консультация		ИКР		ПА	Работа в семестре	Подготовка к аттестации /контроль	
КПР	ГК	ИККП	ТК											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	Основные понятия, принципы и функции маркетинга	30.1	5	1	-	3	-	0.8	-	0.3	-	25	-	<u>Самостоятельное изучение теоретического материала:</u> Изучение дополнительного материала по разделу "Основные понятия, принципы и функции маркетинга" <u>Изучение материалов литературных источников:</u> [1], п.1
1.1	Понятия, принципы и функции маркетинга	30.1		1	-	3	-	0.8	-	0.3	-	25	-	
2	Управление и планирование маркетинговой деятельности фирмы	29.1		1	-	2	-	0.8	-	0.3	-	25	-	<u>Самостоятельное изучение теоретического материала:</u> Изучение дополнительного материала по разделу "Управление и планирование маркетинговой деятельности фирмы" <u>Изучение материалов литературных источников:</u> [1], п.3
2.1	Планирование маркетинговой деятельности фирмы	29.1		1	-	2	-	0.8	-	0.3	-	25	-	
3	Разработка комплекса маркетинга	30.8		2	-	3	-	0.4	-	0.3	-	25.1	-	<u>Самостоятельное изучение теоретического материала:</u> Изучение дополнительного материала по разделу "Разработка комплекса маркетинга" <u>Изучение материалов литературных источников:</u> [2], п.2
3.1	Разработка комплекса маркетинга	30.8		2	-	3	-	0.4	-	0.3	-	25.1	-	
	Зачет с оценкой	18.0			-	-	-	-	-	-	-	0.3	-	17.7
	Всего за семестр	108.0		4	-	8	-	2.0	-	0.9	0.3	75.1	17.7	
	Итого за семестр	108.0		4	-	8	2.0	0.9	0.3	0.3	0.3	92.8		

Примечание: Лек – лекции; Лаб – лабораторные работы; Пр – практические занятия; КПр – аудиторные консультации по курсовым проектам/работам; ИККП – индивидуальные консультации по курсовым проектам/работам; ГК- групповые консультации по разделам дисциплины; СР – самостоятельная работа студента; ИКР – иная контактная работа; ТК – текущий контроль; ПА – промежуточная аттестация

3.2 Краткое содержание разделов

1. Основные понятия, принципы и функции маркетинга

1.1. Понятия, принципы и функции маркетинга

Понятие рынка, товара, удовлетворения потребностей. Концепции маркетинга: производственная, бытовая, с ориентацией на потребителя, интегрированного маркетинга, стратегического, социально-этического маркетинга, сетевого и маркетинга отношений. Принципы современного маркетинга. Целевой и массовый маркетинг. Субъекты маркетинговой деятельности. Функции макромаркетинга. Критика маркетинга, общественное и государственное регулирование маркетинговой деятельности.

2. Управление и планирование маркетинговой деятельности фирмы

2.1. Планирование маркетинговой деятельности фирмы

Процесс управления маркетинговой деятельностью и его этапы. Анализ и учет внешней среды в маркетинговой деятельности фирмы. Анализ целевого рынка фирмы: выделение родового рынка и рынков товара. Сегментация рынка. Виды конкуренции товаров. Методика комплексной оценки конкурентоспособности продукции. Оценка возможностей фирмы с учетом неконтролируемой среды. Учет ресурсных организаций при поиске рыночных возможностей. Виды конкуренции и маркетинговая стратегия.

3. Разработка комплекса маркетинга

3.1. Разработка комплекса маркетинга

Принятие решений о маркетинговых характеристиках товара фирмы. Ценообразование и ценовая политика предприятия. Построение системы распространения товаров фирмы. Разработка системы стимулирования продаж.

3.3. Темы практических занятий

1. Концепции, принципы и функции маркетинга. Управление и планирование маркетинговой деятельности фирмы;
2. Поиск и отбор привлекательных для фирмы рыночных возможностей. Конкурентоспособность продукции;
3. Анализ неконтролируемых внешних параметров рынка;
4. Анализ конъюнктуры товарного рынка;
5. Разработка комплекса маркетинга. Принятие решений о маркетинговых характеристиках товара фирмы. Планирование и управление товаром;
6. Разработка системы распространения товара;
7. Стимулирование продаж;
8. Маркетинговые исследования.

3.4. Темы лабораторных работ

не предусмотрено

3.5 Консультации

Групповые консультации по разделам дисциплины (ГК)

1. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Основные понятия, принципы и функции маркетинга"

2. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Управление и планирование маркетинговой деятельности фирмы"
3. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Разработка комплекса маркетинга"

3.6 Тематика курсовых проектов/курсовых работ

Курсовой проект/ работа не предусмотрены

3.7. Соответствие разделов дисциплины и формируемых в них компетенций

Запланированные результаты обучения по дисциплине (в соответствии с разделом 1)	Коды индикаторов	Номер раздела дисциплины (в соответствии с п.3.1)			Оценочное средство (тип и наименование)
		1	2	3	
Знать:					
методы организации для планирования маркетинговой деятельности	ОПК-2(Компетенция)	+			Тестирование/Управление и планирование маркетинговой деятельности фирмы
методы разработки комплекса маркетинга	ПК-3(Компетенция)		+		Тестирование/Процесс управления маркетинговой деятельности
методы анализа внешней среды и разработки маркетинговой стратегии	ПК-7(Компетенция)		+		Тестирование/Процесс управления маркетинговой деятельности
Уметь:					
формировать стратегии и плана маркетинговой деятельности предприятия на основе анализа полученной информации	ОПК-2(Компетенция)			+	Домашнее задание/Разработка
строить математическую модель оценки конкурентоспособности продукции и использовать полученные результаты для обоснования решений по управлению конкурентоспособностью	ПК-3(Компетенция)			+	Домашнее задание/Разработка
анализировать необходимую информацию для решения задач ценообразования на продукцию предприятия	ПК-7(Компетенция)			+	Домашнее задание/Разработка

4. КОМПЕТЕНТНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ)

4.1. Текущий контроль успеваемости

5 семестр

Форма реализации: Компьютерное задание

1. Процесс управления маркетинговой деятельности (Тестирование)
2. Управление и планирование маркетинговой деятельности фирмы (Тестирование)

Форма реализации: Письменная работа

1. Разработка (Домашнее задание)

Балльно-рейтинговая структура дисциплины является приложением А.

4.2 Промежуточная аттестация по дисциплине

Зачет с оценкой (Семестр №5)

Оценка определяется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе для студентов НИУ «МЭИ» на основании семестровой и аттестационной составляющих

В диплом выставляется оценка за 5 семестр.

Примечание: Оценочные материалы по дисциплине приведены в фонде оценочных материалов ОПОП.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1 Печатные и электронные издания:

1. В. С. Сергеев- "Маркетинговая деятельность в обеспечении конкурентоспособности предприятия", Издательство: "Лаборатория книги", Москва, 2010 - (162 с.)
<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=87326>;
2. Табачный, Е. М. Маркетинговая и внешнеэкономическая деятельность предприятия. Сборник задач : Учебное пособие по курсам "Маркетинговая деятельность предприятия" "Внешеэкономическая деятельность предприятия" по специальности "Экономика и управление на предприятии" / Е. М. Табачный, Г. Н. Курдюкова, Моск. энерг. ин-т (МЭИ ТУ) . – М. : Изд-во МЭИ, 2004 . – 72 с. - ISBN 5-7046-1052-8 ..

5.2 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

1. СДО "Прометей";
2. Office / Российский пакет офисных программ;
3. Windows / Операционная система семейства Linux;
4. Майнд Видеоконференции.

5.3 Интернет-ресурсы, включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы:

1. ЭБС Лань - <https://e.lanbook.com/>
2. ЭБС "Университетская библиотека онлайн" - http://biblioclub.ru/index.php?page=main_ub_red
3. Электронная библиотека МЭИ (ЭБ МЭИ) - <http://elib.mpei.ru/login.php>

4. Портал открытых данных Российской Федерации - <https://data.gov.ru>
5. База открытых данных Министерства труда и социальной защиты РФ - <https://rosmintrud.ru/opendata>
6. База открытых данных профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты РФ - <http://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/>
7. База открытых данных Министерства экономического развития РФ - <http://www.economy.gov.ru>
8. База открытых данных Росфинмониторинга - <http://www.fedsfm.ru/opendata>
9. Электронная открытая база данных "Polpred.com Обзор СМИ" - <https://www.polpred.com>

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тип помещения	Номер аудитории, наименование	Оснащение
Учебные аудитории для проведения лекционных занятий и текущего контроля	Ж-417/6, Белая мультимедийная студия	стол компьютерный, доска интерактивная, компьютерная сеть с выходом в Интернет, мультимедийный проектор, компьютер персональный
	Ж-417/7, Световая черная студия	стул, компьютерная сеть с выходом в Интернет, микрофон, мультимедийный проектор, экран, оборудование специализированное, компьютер персональный
Учебные аудитории для проведения практических занятий, КР и КП	Ж-417/1, Компьютерный класс ИДДО	стол преподавателя, стол компьютерный, шкаф для документов, шкаф для одежды, стол письменный, компьютерная сеть с выходом в Интернет, доска маркерная передвижная, компьютер персональный, принтер, кондиционер, стенд информационный
Учебные аудитории для проведения промежуточной аттестации	Ж-417/1, Компьютерный класс ИДДО	стол преподавателя, стол компьютерный, шкаф для документов, шкаф для одежды, стол письменный, компьютерная сеть с выходом в Интернет, доска маркерная передвижная, компьютер персональный, принтер, кондиционер, стенд информационный
Помещения для самостоятельной работы	НТБ-303, Компьютерный читальный зал	стол компьютерный, стул, стол письменный, вешалка для одежды, компьютерная сеть с выходом в Интернет, компьютер персональный, принтер, кондиционер
Помещения для консультирования	Ж-200б, Конференц-зал ИДДО	стол, стул, компьютер персональный, кондиционер
Помещения для хранения оборудования и учебного инвентаря	Ж-417 /2а, Помещение для инвентаря	стеллаж для хранения инвентаря, экран, указка, архивные документы, дипломные и курсовые работы студентов, канцелярский принадлежности, спортивный инвентарь, хозяйственный инвентарь, запасные комплектующие для оборудования

БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**Маркетинговая деятельность предприятий**

(название дисциплины)

5 семестр**Перечень контрольных мероприятий текущего контроля успеваемости по дисциплине:**

КМ-1 Управление и планирование маркетинговой деятельности фирмы (Тестирование)

КМ-2 Процесс управления маркетинговой деятельности (Тестирование)

КМ-3 Разработка (Домашнее задание)

Вид промежуточной аттестации – Зачет с оценкой.

Номер раздела	Раздел дисциплины	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3
		Неделя КМ:	3	6	9
1	Основные понятия, принципы и функции маркетинга				
1.1	Понятия, принципы и функции маркетинга		+		
2	Управление и планирование маркетинговой деятельности фирмы				
2.1	Планирование маркетинговой деятельности фирмы			+	
3	Разработка комплекса маркетинга				
3.1	Разработка комплекса маркетинга				+
Вес КМ, %:			30	35	35