

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

---

Направление подготовки/специальность: 38.03.02 Менеджмент

Наименование образовательной программы: Маркетинг

Уровень образования: высшее образование - бакалавриат

Форма обучения: Заочная

**Рабочая программа дисциплины**  
**МАРКЕТИНГ**


<b>Блок:</b>	<b>Блок 1 «Дисциплины (модули)»</b>
<b>Часть образовательной программы:</b>	Базовая
<b>№ дисциплины по учебному плану:</b>	Б1.Б.24
<b>Трудоемкость в зачетных единицах:</b>	5 семестр - 7;
<b>Часов (всего) по учебному плану:</b>	252 часа
<b>Лекции</b>	5 семестр - 16 часов;
<b>Практические занятия</b>	5 семестр - 16 часов;
<b>Лабораторные работы</b>	не предусмотрено учебным планом
<b>Консультации</b>	5 семестр - 2 часа;
<b>Самостоятельная работа</b>	5 семестр - 217,5 часов;
<b>в том числе на КП/КР</b>	не предусмотрено учебным планом
<b>Иная контактная работа</b>	проводится в рамках часов аудиторных занятий
<b>включая:</b>	
Эссе	
Домашнее задание	
Индивидуальный проект	
<b>Промежуточная аттестация:</b>	
Экзамен	5 семестр - 0,5 часа;

**Москва 2019**

## ПРОГРАММУ СОСТАВИЛ:

Преподаватель

(должность)

	<b>Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»</b>	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Вольная С.А.
	Идентификатор	R09d4f34a-VolnayaSA-857582a9

(подпись)


С.А. Вольная

(расшифровка подписи)

## СОГЛАСОВАНО:

Руководитель  
образовательной  
программы

(должность, ученая степень, ученое звание)

	<b>Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»</b>	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Колесникова О.В.
	Идентификатор	R3162f4d9-KolesnikovaOV-4017a20


(подпись)

О.В.  
Колесникова

(расшифровка подписи)

Заведующий выпускающей  
кафедры

(должность, ученая степень, ученое звание)

	<b>Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»</b>	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Кетоева Н.Л.
	Идентификатор	R56dba1ba-KetoyevaNL-5403d8c3

(подпись)

Н.Л. Кетоева

(расшифровка подписи)

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**Цель освоения дисциплины:** состоит в формировании общего представления, как целостной системы организации производства, ориентированной на удовлетворение потребностей конкретных потребителей путем обмена и получения прибыли, на основе изучения и прогнозирования рынка, а также освоение теоретических и практических знаний и навыков в области маркетинговой работы на предприятии, с позиции критериев принятия эффективных управленческих решений деятельности в условиях рынка. В том числе цель освоения дисциплины включает: изучение и овладение комплексом ключевых понятий и направлений маркетинговой деятельности, системой маркетинга, формирование у будущих специалистов полного представления о маркетинговой деятельности на предприятии и на рынке как в теоретическом, так и в практическом отношении

### Задачи дисциплины

- изучение основных понятий, приемов, принципов и функций маркетинговой деятельности предприятия в условиях рыночной экономики;
- приобретение навыков применения маркетинговых технологий в коммерческой деятельности;
- освоение методов проведения маркетинговых исследований и маркетингового анализа с целью снижения неопределенности, сопутствующей принятию управленческих решений;
- приобретение навыков планирования товарного ассортимента с учетом степени насыщенности рынка, влияния конкуренции и потенциальных запросов потребителей;
- изучение методов ценообразования, построения сети товародвижения и коммуникационной политики предприятия, организации маркетингового управления и контроля в организации;
- освоение методов анализа и гибкого реагирования на изменение маркетинговой ситуации, сохраняя и укрепляя конкурентные позиции предприятия путем использования наиболее выгодных из открывающихся возможностей и ослаблению влияния «угроз» рынка.

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-6 владением методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций		знать: - методы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций.  уметь: - принимать рациональные решения по управлению операционной (производственной) деятельностью организаций.
ОК-3 способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности		знать: - содержание основных понятий, категорий, методов и инструментов маркетинга для разработки маркетингового плана и проведения маркетинговых исследований.  уметь:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Запланированные результаты обучения
		- осуществлять сбор, анализ и обработку необходимой информации и данных в соответствии с поставленной задачей или в рамках проведения маркетинговых исследований.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ВО

Дисциплина относится к обязательной части блока дисциплин основной профессиональной образовательной программе Маркетинг (далее – ОПОП), направления подготовки 38.03.02 Менеджмент, 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 7 зачетных единиц, 252 часа.

№ 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	Маркетинг как философия и методология современного предпринимательства	20	5	2	-	2	-	-	-	-	-	16	-		
1.1	Общая характеристика маркетинга в деятельности предприятия	10		1	-	1	-	-	-	-	-	-	8		-
1.2	Концепции маркетинга	10		1	-	1	-	-	-	-	-	-	8		-
2	Маркетинговая среда	24.0		1.5	-	1.5	-	-	-	-	-	-	21		-
2.1	Характеристика маркетинговой среды	8.0		0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	-	7		-
2.2	Внешняя маркетинговая среда	8.0		0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	-	7		-
2.3	Внутренняя маркетинговая среда	8.0		0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	-	7		-
3	Комплексное исследование рынка в системе маркетинга. Маркетинговые исследования	24.0		1.5	-	1.5	-	-	-	-	-	-	21		-
3.1	Сущность рынка в маркетинге	8.0		0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	-	7		-
3.2	Сущность маркетинговых	8.0		0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	-	7		-

	исследований												
3.3	Маркетинговое исследование потребителей	8.0	0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	7	-	
4	Сегментирование и позиционирование. Бренддинг	26.0	2.5	-	2.5	-	-	-	-	-	21	-	
4.1	Сегментирование рынка	8.0	0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	7	-	
4.2	Позиционирование товара и компании на рынке	9	1	-	1	-	-	-	-	-	7	-	
4.3	Бренддинг	9	1	-	1	-	-	-	-	-	7	-	
5	Конкуренция и конкурентоспособность	14.0	1.0	-	1.0	-	-	-	-	-	12	-	
5.1	Конкуренция	7.0	0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	6	-	
5.2	Конкурентоспособность	7.0	0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	6	-	
6	Комплекс маркетинга как основа принятия решений при управлении коммерческой деятельностью. Товарная политика	28.0	2.0	-	2.0	-	-	-	-	-	24	-	
6.1	Характеристика комплекса маркетинга	7.0	0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	6	-	
6.2	Товар в маркетинге	7.0	0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	6	-	
6.3	Ассортиментная политика предприятия	7.0	0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	6	-	
6.4	Характеристика рыночной атрибутики товара	7.0	0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	6	-	
7	Ценовая политика в маркетинге	16	2	-	2	-	-	-	-	-	12	-	
7.1	Цена и ценообразование в маркетинге	8	1	-	1	-	-	-	-	-	6	-	

7.2	Сущность скидки в маркетинге	8	1	-	1	-	-	-	-	-	6	-	
8	Маркетинг закупок и сбыт	27.0	1.5	-	1.5	-	-	-	-	-	24	-	
8.1	Характеристика маркетинга закупок	9.0	0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	8	-	
8.2	Характеристика сбытовой деятельности предприятия	9.0	0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	8	-	
8.3	Способы реализации товаров	9.0	0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	8	-	
9	Продвижение. Маркетинговые коммуникации. Коммуникационная политика	19.0	1.0	-	1.0	-	-	-	-	-	17	-	
9.1	Характеристика продвижения в маркетинге. Маркетинговые коммуникации	10.0	0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	9	-	
9.2	Характеристика основных маркетинговых коммуникаций	9.0	0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	8	-	
10	Организация и контроль маркетинговой деятельности на предприятии	18.0	1.0	-	1.0	-	-	-	-	-	16	-	
10.1	Характеристика организации маркетинговой деятельности на предприятии	9.0	0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	8	-	
10.2	Контроль маркетинговой деятельности на	9.0	0.5	-	0.5	-	-	-	-	-	8	-	

	предприятия												
	Экзамен	36.0	-	-	-	-	2	-	-	0.5	-	33.5	
	Всего за семестр	252.0	16.0	-	16.0	-	2	-	-	0.5	184	33.5	
	Итого за семестр	252.0	16.0	-	16.0		2	-		0.5		217.5	

**Примечание:** Лек – лекции; Лаб – лабораторные работы; Пр – практические занятия; КПП – 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. Маркетинг как философия и методология современного предпринимательства

##### 1.1. Общая характеристика маркетинга в деятельности предприятия

Понятие, общая характеристика и роль маркетинга в деятельности предприятия. Принципы и функции маркетинга. Основные направления деятельности в маркетинге. Основные понятия, лежащие в основе маркетинга.

##### 1.2. Концепции маркетинга

Характеристика основных концепций маркетинга и их эволюция. Маркетинговый и сбытовой подходы фирмы в предпринимательской деятельности..

#### 2. Маркетинговая среда

##### 2.1. Характеристика маркетинговой среды

Понятие, анализ и структура маркетинговой среды.

##### 2.2. Внешняя маркетинговая среда

Основные факторы маркетинговой микросреды и макросреды.

##### 2.3. Внутренняя маркетинговая среда

Характеристика внутренней маркетинговой среды.

#### 3. Комплексное исследование рынка в системе маркетинга. Маркетинговые исследования

##### 3.1. Сущность рынка в маркетинге

Понятие рынка и ключевые показатели изучения рынка. Типы и классификация рынков. Различие рынков В2В и В2С. Рынок покупателя и рынок продавца. Понятие целевой рынок и критерии его отбора.

##### 3.2. Сущность маркетинговых исследований

Понятие и роль маркетинговых исследований в деятельности компании. Направления, цели и принципы маркетинговых исследований. Классификация видов маркетинговых исследований. Этапы процесса маркетингового исследования. Инструменты маркетинговых исследований. Формы организации маркетинговых исследований..

##### 3.3. Маркетинговое исследование потребителей

Классификация потребителей. Покупательское поведение: понятие и модель покупательского поведения. Факторы, влияющие на покупательское поведение. Этапы процесса принятия решения о покупке. Особенности покупательского поведения на рынке потребительских товаров (В2С). Классификация типов поведения потребителей потребительских товаров. Модели принятия решения о покупке. Особенности поведения покупателей на рынке товаров производственного назначения (В2В)..

#### 4. Сегментирование и позиционирование. Брендинг

##### 4.1. Сегментирование рынка

Понятие «сегмент рынка», «целевой сегмент» и «сегментирование». Концепция, цели и последствия рыночной сегментации. Этапы сегментирования. Виды сегментации. Критерии и признаки сегментации. Методы сегментации..

#### 4.2. Позиционирование товара и компании на рынке

Ключевые понятия, сущность и цель позиционирования. Критерии выбора позиционирования. Стратегии и альтернативные способы позиционирования. Методика позиционирования..

#### 4.3. Брендинг

Образ, имидж и репутация компании. Бренд: понятие, основные виды, функции и роль в деятельности компании. Характеристика составляющих элементов бренда. Этапы процесса создания бренда. Ребрендинг: понятие, роль и основные этапы процесса..

### 5. Конкуренция и конкурентоспособность

#### 5.1. Конкуренция

Понятие, функции и роль конкуренции. Виды и уровни конкуренции. Этапы процесса анализа конкурентов..

#### 5.2. Конкурентоспособность

Понятие, уровни и роль конкурентоспособности. Подходы к оценке конкурентоспособности предприятия. Конкурентные преимущества: понятие, виды, критерии. Методики оценки конкурентоспособности товара и предприятия..

### 6. Комплекс маркетинга как основа принятия решений при управлении коммерческой деятельностью. Товарная политика

#### 6.1. Характеристика комплекса маркетинга

Понятие и сущность комплекса маркетинга. Состав основных элементов комплекса маркетинга и их взаимовлияние.

#### 6.2. Товар в маркетинге

Понятие и характеристики товара в маркетинге. Уровни товара. Классификация товаров в маркетинге. Услуга: понятие и ее особенности, отличительные признаки. Комплекс маркетинга для услуги. Пакет услуг. Жизненный цикл товара: понятие, его стадии и выработка маркетинговых решений. Понятие «новый товар» и уровни новизны товара. Этапы процесса разработки нового товара..

#### 6.3. Ассортиментная политика предприятия

Ассортиментная политика предприятия и ее задачи: товарный ассортимент, вид товара, ассортиментные группы и позиции. Характеристики товарного ассортимента. Товарная номенклатура и ее характеристики. Направления ассортиментной стратегии (товарной политики)..

#### 6.4. Характеристика рыночной атрибутики товара

Рыночная атрибутика товара. Товарный знак. Фирменный стиль..

### 7. Ценовая политика в маркетинге

#### 7.1. Цена и ценообразование в маркетинге

Цена и маркетинговые подходы к ценообразованию. Функции цены на рынке. Классификация видов цены. Этапы процесса ценообразования. Факторы, влияющие на установление цен. Типы ценовой политики..

## 7.2. Сущность скидки в маркетинге

Понятие «скидка» и «надбавка». Виды скидок, формы их предоставления..

## 8. Маркетинг закупок и сбыт

### 8.1. Характеристика маркетинга закупок

Понятие, цели, задачи и принципы маркетинга закупок. Этапы процесса закупки ресурсов у поставщиков..

### 8.2. Характеристика сбытовой деятельности предприятия

Понятие «сбыт» и «сбытовая политика». Товародвижение и реализация товаропродвижения. Типы сбытовой стратегии. Каналы распределения и их виды. Уровни каналов распределения и функции участников каналов товародвижения. Маркетинговые системы каналов товародвижения. Товародвижение и применение методов логистики в маркетинге..

### 8.3. Способы реализации товаров

Организация оптовой и розничной торговли. Современные способы реализации товаров. Биржевые товары и товарная биржа. Розничный товароборот и его структура. Организация розничной торговли.

## 9. Продвижение. Маркетинговые коммуникации. Коммуникационная политика

### 9.1. Характеристика продвижения в маркетинге. Маркетинговые коммуникации

Понятие «продвижение», его роль и функции в маркетинге. Маркетинговые коммуникации, их функции и виды. Участники маркетинговых коммуникаций. Коммуникационная политика и ее цели. Классификация каналов и средств распространения маркетинговой информации на рынке. Стратегии маркетинговых коммуникаций..

### 9.2. Характеристика основных маркетинговых коммуникаций

Реклама: понятие, виды, задачи, функции и основные средства рекламы. Связи с общественностью (PR): понятие, цели и функции, основные средства и мероприятия в PR. Стимулирование сбыта: понятие, основные цели и задачи, методы стимулирования. Личная продажа..

## 10. Организация и контроль маркетинговой деятельности на предприятии

### 10.1. Характеристика организации маркетинговой деятельности на предприятии

Понятие «организация маркетинга», варианты внедрения маркетинга на предприятии. Основы построения маркетинговых служб предприятия. Функции аппарата управления маркетингом фирмы. Типы организационных структур управления маркетингом. Кадры в системе маркетинга..

### 10.2. Контроль маркетинговой деятельности на предприятии

Контроль маркетинга: понятие и цели. Типы контроля маркетинговой деятельности (контроль соответствия плановых показателей реальным, контроль прибыльности производственно-коммерческой деятельности, стратегический контроль маркетинга). Внутренний, внешний, зависимый, независимый контроль..

### **3.3. Темы практических занятий**

1. Виды конкуренции на рынке. Анализ и определение конкурентоспособности предприятия и товара;
2. Маркетинг закупок и сбытовая политика;
3. Цена в маркетинге;
4. Жизненный цикл товара. Рыночная атрибутика товара. Управление товарным ассортиментом;
5. Товар в маркетинге. Уровни товара. Классификация товара в маркетинге. Формирование концепции товара, исходя из потребности потребителя;
6. Комплекс маркетинга;
7. Позиционирование товаров и услуг предприятия. Брендинг;
8. Концепции маркетинга;
9. Исследование поведения потребителей;
10. Маркетинговые исследования. Разработка плана маркетинговых исследований. Методы изучения и выявления потребностей;
11. Основные рыночные показатели;
12. Маркетинговая среда: внутренняя и внешняя. SWOT-анализ маркетинговой деятельности компании;
13. Понятие, цели и роль маркетинга в деятельности компании. Основные принципы и ориентиры маркетинга;
14. Продвижение, маркетинговые коммуникации;
15. Сегментация рынка определенного товара или фирмы;
16. Организация маркетинговой деятельности на предприятии.

### **3.4. Темы лабораторных работ**

не предусмотрено

### **3.5 Консультации**

#### *Групповые консультации по разделам дисциплины (ГК)*

1. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Маркетинг как философия и методология современного предпринимательства"
2. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Маркетинговая среда"
3. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Комплексное исследование рынка в системе маркетинга. Маркетинговые исследования"
4. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Сегментация и позиционирование. Брендинг"
5. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Конкуренция и конкурентоспособность"
6. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Комплекс маркетинга как основа принятия решений при управлении коммерческой деятельностью. Товарная политика"
7. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Цена и ценообразование в маркетинге"
8. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Маркетинг закупок и сбыт"
9. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Маркетинговые коммуникации"
10. Обсуждение материалов по кейсам раздела "Организация и контроль маркетинговой деятельности на предприятии"

### **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	4	5	6	7	8	9	10		
<b>Знать:</b>													
методы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций	ОПК-6(Компетенция)	+	+	+	+								Индивидуальный проект/Выполнение аналитическо–практической работы «Разработка мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности компании» (часть 1)
содержание основных понятий, категорий, методов и инструментов маркетинга для разработки маркетингового плана и проведения маркетинговых исследований	ОК-3(Компетенция)	+											Эссе/Эссе на тему "Понятие, сущность и роль маркетинга в деятельности современной компании"
<b>Уметь:</b>													
принимать рациональные решения по управлению операционной (производственной) деятельностью организации	ОПК-6(Компетенция)					+	+	+	+	+	+		Индивидуальный проект/Выполнение аналитическо–практической работы «Разработка мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности компании» (часть 2)
осуществлять сбор, анализ и обработку необходимой информации и данных в соответствии с поставленной задачей или в рамках проведения маркетинговых исследований	ОК-3(Компетенция)		+	+	+								Домашнее задание/Домашнее задание «Маркетинговые исследования. Сегментация. Позиционирование»

## **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: Обмен электронными документами

1. Выполнение аналитическо–практической работы «Разработка мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности компании» (часть 1) (Индивидуальный проект)
2. Выполнение аналитическо–практической работы «Разработка мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности компании» (часть 2) (Индивидуальный проект)
3. Домашнее задание «Маркетинговые исследования. Сегментация. Позиционирование» (Домашнее задание)

Форма реализации: Письменная работа

1. Эссе на тему "Понятие, сущность и роль маркетинга в деятельности современной компании" (Эссе)

Балльно-рейтинговая структура дисциплины является приложением А.

### **4.2 Промежуточная аттестация по дисциплине**

#### *Экзамен (Семестр №5)*

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

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

## **5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **5.1 Печатные и электронные издания:**

1. Гавриленко, Н. И. Маркетинг : учебник для вузов по направлению "Менеджмент" / Н. И. Гавриленко . – 3-е изд., стер . – М. : Академия, 2013 . – 192 с. – (Высшее профессиональное образование . Бакалавриат) . - ISBN 978-5-7695-9743-5 ..

### **5.2 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:**

1. Office;
2. Windows;
3. 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](http://biblioclub.ru/index.php?page=main_ub_red)
3. Научная электронная библиотека - <https://elibrary.ru/>

## 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тип помещения	Номер аудитории, наименование	Оснащение
Учебные аудитории для проведения лекционных занятий и текущего контроля	К-509, Аудитория для проведения интерактивных занятий кафедры МЭП	кресло рабочее, парта со скамьей, стол преподавателя, стул, трибуна, вешалка для одежды, доска меловая, компьютерная сеть с выходом в Интернет, мультимедийный проектор, экран, кондиционер, мел, маркер, стилус
Учебные аудитории для проведения практических занятий, КР и КП	К-511, Аудитория для проведения интерактивных занятий кафедры МЭП	парта со скамьей, стул, трибуна, вешалка для одежды, доска меловая, компьютерная сеть с выходом в Интернет, мультимедийный проектор, экран, кондиционер, мел, маркер, стилус
Учебные аудитории для проведения промежуточной аттестации	К-520, Аудитория для проведения интерактивных занятий кафедры МЭП	кресло рабочее, парта со скамьей, стол преподавателя, стул, трибуна, вешалка для одежды, доска меловая, компьютерная сеть с выходом в Интернет, мультимедийный проектор, экран, кондиционер, мел, маркер, стилус
Помещения для самостоятельной работы	К-522, Компьютерный класс ИВЦ	стол, стул, компьютерная сеть с выходом в Интернет, доска маркерная, компьютер персональный, кондиционер, телевизор
Помещения для консультирования	К-514, Кабинет сотрудников кафедры МЭП	кресло рабочее, рабочее место сотрудника, стол, стул, шкаф для документов, шкаф для одежды, тумба, компьютерная сеть с выходом в Интернет, колонки звуковые, многофункциональный центр, компьютер персональный, принтер, кондиционер
Помещения для хранения оборудования и учебного инвентаря	К-521/2, Склад кафедры БИТ	шкаф, хозяйственный инвентарь, запасные комплектующие для оборудования

## БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

### Маркетинг

(название дисциплины)

#### 5 семестр

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

- КМ-1 Эссе на тему "Понятие, сущность и роль маркетинга в деятельности современной компании" (Эссе)
- КМ-2 Домашнее задание «Маркетинговые исследования. Сегментация. Позиционирование» (Домашнее задание)
- КМ-3 Выполнение аналитическо–практической работы «Разработка мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности компании» (часть 1) (Индивидуальный проект)
- КМ-4 Выполнение аналитическо–практической работы «Разработка мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности компании» (часть 2) (Индивидуальный проект)

**Вид промежуточной аттестации – Экзамен.**

Номер раздела	Раздел дисциплины	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3	КМ-4
		Неделя КМ:	3	7	11	15
1	Маркетинг как философия и методология современного предпринимательства					
1.1	Общая характеристика маркетинга в деятельности предприятия		+			
1.2	Концепции маркетинга		+		+	
2	Маркетинговая среда					
2.1	Характеристика маркетинговой среды			+	+	
2.2	Внешняя маркетинговая среда			+	+	
2.3	Внутренняя маркетинговая среда			+	+	
3	Комплексное исследование рынка в системе маркетинга. Маркетинговые исследования					
3.1	Сущность рынка в маркетинге			+	+	
3.2	Сущность маркетинговых исследований			+	+	
3.3	Маркетинговое исследование потребителей			+	+	
4	Сегментирование и позиционирование. Брендинг					



4.1	Сегментирование рынка		+	+	
4.2	Позиционирование товара и компании на рынке			+	
4.3	Брендинг			+	
5	Конкуренция и конкурентоспособность				
5.1	Конкуренция				+
5.2	Конкурентоспособность				+
6	Комплекс маркетинга как основа принятия решений при управлении коммерческой деятельностью. Товарная политика				
6.1	Характеристика комплекса маркетинга				+
6.2	Товар в маркетинге				+
6.3	Ассортиментная политика предприятия				+
6.4	Характеристика рыночной атрибутики товара				+
7	Ценовая политика в маркетинге				
7.1	Цена и ценообразование в маркетинге				+
7.2	Сущность скидки в маркетинге				+
8	Маркетинг закупок и сбыт				
8.1	Характеристика маркетинга закупок				+
8.2	Характеристика сбытовой деятельности предприятия				+
8.3	Способы реализации товаров				+
9	Продвижение. Маркетинговые коммуникации. Коммуникационная политика				
9.1	Характеристика продвижения в маркетинге. Маркетинговые коммуникации				+
9.2	Характеристика основных маркетинговых коммуникаций				+
10	Организация и контроль маркетинговой деятельности на предприятии				
10.1	Характеристика организации маркетинговой деятельности на предприятии				+
10.2	Контроль маркетинговой деятельности на предприятии				+
Вес КМ, %:		10	15	30	45