

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И БИЗНЕСА

Актуализировано:  
на заседании кафедры  
протокол от «16» июня 2017 г. №11

Зав. кафедрой  /Е.И.Беглова

Согласовано:  
Председатель УМК института

 /Н.Г.Вишневская

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Теория маркетинга

Базовая часть

**программа бакалавриата**

Направление подготовки (специальность)  
38.03.02 Менеджмент

Профиль: «Менеджмент организации»

Квалификация  
бакалавр

Разработчик (составитель):  
Доцент, к.э.н.



Кандаурова И.Р.

Для приема: 2015 г.

Уфа 2017 г.

Составитель / составители: И.Р. Кандаурова, к.э.н., доцент кафедры управления проектами и маркетинга

Рабочая программа дисциплины актуализирована на заседании кафедры менеджмента и маркетинга, протокол от «16» июня 2017 г. № 11

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины: обновлены профессиональные базы данных и информационные системы, утверждены на заседании кафедры управления проектами и маркетинга, протокол № 10 от «6» июня 2018г.

Заведующий кафедрой  /Беглова Е.И.

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры: обновлены программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные системы, протокол № 5 от «14» января 2019 г.

Заведующий кафедрой  /Е.И. Янгирова

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры \_\_\_\_\_,  
протокол № \_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_ г.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ Ф.И.О/

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры \_\_\_\_\_,  
протокол № \_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_ г.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ Ф.И.О/

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры \_\_\_\_\_,  
протокол № \_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_ г.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ Ф.И.О/

## Список документов и материалов

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы .....	4
3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся) .....	5
4. Фонд оценочных средств по дисциплине.....	36
4.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания .....	36
4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций .....	41
4.3. Рейтинг-план дисциплины.....	42
5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины .....	71
5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.....	71
5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины .....	71
6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине .....	73

## 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения образовательной программы обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Результаты обучения	Формируемая компетенция (с указанием кода)	Примечание
Знания	<b>1.Знать:</b> основы экономических знаний, базовые экономические категории и законы, способствующие осуществлению маркетинговой деятельности с учетом особенностей различных сфер экономики	<b>ОК-3</b> - способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности
	<b>2. Знать:</b> основные методы поиска релевантной маркетинговой информации для самостоятельной подготовки информационного обзора	<b>ОК-6</b> - способность к самоорганизации и самообразованию
Умения	<b>1.Уметь:</b> использовать основы экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики	<b>ОК-3</b> - способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности
	<b>2.Уметь:</b> составлять план для самостоятельного освоения материала, обобщать информацию и выделять основные факторы и приоритеты	<b>ОК-6</b> - способность к самоорганизации и самообразованию
Владения (навыки / опыт деятельности)	<b>1.Владеть:</b> навыками применения экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики	<b>ОК-3</b> - способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности
	<b>2.Владеть:</b> навыками маркетингового анализа и интерпретации его результатов, а также разработки рекомендаций	<b>ОК-6</b> - способность к самоорганизации и самообразованию

## 2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Теория маркетинга» относится к базовой части.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 и 4 семестрах при очной форме обучения; на 2 и 3 курсе при заочной форме обучения (5 лет).

Целью учебной дисциплины «Теория маркетинга» является формирование у студентов теоретических знаний в функциональных областях маркетинга, выработка умений

и навыков принятия эффективных маркетинговых решений в процессе управленческой деятельности.

Для успешного освоения курса «Теория маркетинга» необходимы компетенции, сформированные в результате освоения таких дисциплин учебного плана, как «Экономическая теория», «Основы статистики», «Теория менеджмента».

Дисциплина «Теория маркетинга» является необходимой для успешного прохождения практики и государственной итоговой аттестации.

### **3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)**

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И БИЗНЕСА

**СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

дисциплины Теория маркетинга  
на 3 семестр  
очной формы обучения

<b>Вид работы</b>	<b>Объем дисциплины</b>
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	3/108
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	54,2
лекций	18
практических/ семинарских	36
лабораторных	
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) (ФКР)	0,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	53,8
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (Контроль)	

Форма(ы) контроля:  
Зачет 3 семестр

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)					Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости (коллоквиумы, контрольные работы, компьютерные тесты и т.п.)
		Всего	ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СРС			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	<b>Модуль 1. Понятие маркетинга</b>								
1.	Маркетинг в 21 веке. Основные этапы становления и развития маркетинга. Эволюция маркетинга в России. Определение маркетинга, различные состояния спроса и маркетинговые задачи. Функции маркетинга. Целевой рынок, нужды, потребности, запросы, товары и услуги, обмен, трансакция, рынок, маркетинг - микс. Концепции управления маркетингом.	7	1	2		4	Основ. литер. №1: гл.1; №2: гл.1; №3: гл.1 Доп. литер. №1: гл.1; №2: гл.1; №3: модуль 1, тема 1 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 1; подготовка доклада.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля, дискуссия и ответы на вопросы по докладу.
2.	Ценность товара, удовлетворение потребителей и покупательская лояльность. Потребительская ценность и удовлетворённость потребителя. Факторы, определяющие ценность, ощущаемую потребителем. Цепочка создания и передачи ценности. Привлечение и удержание потребителей. Маркетинг партнёрских отношений. Управление тотальным качеством и деятельность маркетологов.	6	1	2		3	Основ. литер. №2: гл.1 Доп. литер. №1: гл.1 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 2; подготовка доклада.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля, дискуссия и ответы на вопросы по докладу.

3.	Завоевание рынка: ориентированное на рынок стратегическое планирование. Определение миссии корпорации, организация стратегических бизнес-единиц (СБЕ), выделение ресурсов для каждой СБЕ, планирование новых видов деятельности. Матрица Рост/Доля рынка Бостонской консультационной группы. Рыночная привлекательность и эффективность бизнеса: матрица бизнес - портфеля, предложенная компанией General Elektrik. Процесс стратегического планирования бизнес-единицы. Анализ маркетинговых возможностей, разработка маркетинговых стратегий, управление маркетинговой деятельностью компании. Содержание маркетингового плана.	9	2	3		4	Основ. литер. №1: гл.5; №3: гл.14 Доп. литер. №1: гл.10; №2: гл.14; №3: модуль 1, тема 3 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 3, практическое задание.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля, проверка решения зада, проверка практического задания.
4.	Маркетинг и общество: социальная ответственность и этика маркетинга. Влияние маркетинга на отдельного потребителя и на общество в целом. Консьюмеризм и инвайронментализм. Просвещённый маркетинг. Этика маркетинга. Принципы, заложенные в основу формирования взаимоотношений общества и маркетинга.	6	1	2		3	Основ. литер. №2: гл.1 Доп. литер. №1: гл.1 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 4; подготовка доклада.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля, дискуссия и ответы на вопросы по докладу, обобщение теоретических знаний по темам 1 модуля (тест).
<b>Модуль 2. Анализ маркетинговых возможностей</b>									
5.	Сбор информации и оценка рыночного спроса. Выявление перспективных возможностей и насущных проблем компании. Способы получения маркетинговых разведывательных данных. Организация маркетингового исследования. Процесс маркетингового исследования. Виды источников данных. Наблюдение, эксперимент, опрос. Типы	9	2	3		4	Основ. литер. №1: гл.2, 13; №2: гл.3; №3: гл.3 Доп. литер. №1: гл.2; №2: гл.4, 5; №3: модуль 2, тема 1 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 5; подготовка доклада.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля, ответы на вопросы по докладу.



	выборки. Требования, предъявляемые к анкетам, типы вопросов. Панель. Фокус-группа. Статистические методы, модели и теории, используемые в современных системах обеспечения маркетинговых решений. Анализ рынка. Измерение текущего рыночного спроса. Прогнозирование спроса.								
6.	Изучение маркетинговой среды. Микросреда: фирма, поставщики, конкуренты, маркетинговые посредники, клиенты, контактные аудитории. Макросреда: демографическая, экономическая, природная, технологическая, политико-законодательная, социокультурная среда.	6	1	2		3	Основ. литер. №2: гл.2; №3: гл.4 Доп. литер. №1: гл.1; №2: гл.2; №3: модуль 1, тема 2 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 6.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля.
7	Анализ потребительских рынков и поведения покупателей. Модель маркетинговых стимулов и ответной реакции покупателей. Характеристики покупателя: культурные, социальные, личностные, психологические факторы. Стадии процесса принятия решения о покупке.	6	1	2		3	Основ. литер. №2: гл.5; №3: гл.5, 6 Доп. литер. №1: гл.3; №2: гл.6 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 7; подготовка доклада.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля, дискуссия и ответы на вопросы по докладу.
8	Деловой рынок и поведение деловых покупателей. Отличия делового рынка от потребительского. Организационные закупки. Типы деловых закупок. Комплектные закупки и поставки. Закупочный центр. Факторы влияния на покупателей товаров промышленного назначения: факторы внешней среды, межличностных отношений, организационные и индивидуальные факторы. Стадии процесса закупки деловых товаров.	6	1	2		3	Основ. литер. №2: гл.6; №3: гл.5, 7 Доп. литер. №1: гл.3; №2: гл.6 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 8.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля.
9	Проблемы конкуренции.	7	1	2		4	Основ. литер.	Вопросы для	Проверка ответов на

	<p>Пять факторов, определяющих структурную привлекательность сегмента (по Майклу Портеру). Концепция отраслевой конкуренции. Четыре типа отраслевой структуры. Стратегии, цели, сильные и слабые стороны, ответные действия конкурентов. Этапы создания системы наблюдения за конкурентами. Классификация конкурентов. Конкурентные позиции: конкурентные стратегии позиционирования (по Майклу Портеру). Конкурентные ходы: роль компании на целевом рынке и конкурентные стратегии. Компании, ориентированные на конкурентов и ориентированные на потребителей. Барьеры при входе на рынок.</p>						<p>№2: гл.10 Доп. литер. №2: гл.8 Интернет-ресурс</p>	<p>самоконтроля к теме 9.</p>	<p>вопросы самоконтроля.</p>
10	<p>Идентификация рыночных сегментов и выбор целевых рынков. Массовый маркетинг и микромаркетинг: маркетинг в рыночном сегменте, в рыночной нише, локальный и индивидуальный. Основные структуры предпочтения. Процедура идентификации сегментов рынка: опрос, анализ, определение профиля сегмента. Признаки сегментирования потребительских рынков. Демографические и операционные переменные, практика закупок, ситуационные факторы, особенности личности покупателя. Характеристики сегментов, влияющие на эффективность сегментирования. Модели структур целевых рынков. Недифференцированный, дифференцированный и концентрированный маркетинг. Факторы, влияющие на выбор стратегии охвата</p>	10	2	4		4	<p>Основ. литер. №1: гл.3; №3: гл.8 Доп. литер. №1: гл.2; №2: гл.9; №3: модуль 2, тема 2 Интернет-ресурс</p>	<p>Вопросы для самоконтроля к теме 10, практическое задание.</p>	<p>Проверка ответов на вопросы самоконтроля, проверка практического задания, обобщение теоретических знаний по темам 2 модуля (контрольная работа).</p>

	рынка. Гиперсегментация и контрсегментация.								
	<b>Модуль 3 Разработка маркетинговых стратегий</b>								
11	<p>Позиционирование рыночного предложения и жизненный цикл товара. Этапы подготовки предложения, способного превзойти ожидания потребителей. Матрица конкурентных преимуществ БКГ. Дифференцирование рыночного предложения компании по продукту, услугам, персоналу, маркетинговым каналам, имиджу. Критерии выбора направлений дифференцирования. Стратегии позиционирования по Э. Райсу и Дж. Трауту. Ошибки позиционирования. Концепция жизненного цикла товара (ЖЦТ). Изменение объёма продаж и прибыли на протяжении ЖЦТ. Разновидности кривых ЖЦТ. Маркетинговые стратегии на этапах ЖЦТ. Этапы эволюции рынка.</p>	7	1	2		4	<p>Основ. литер. №1: гл.4; №3: гл.10 Доп. литер. №1: гл.2; №2: гл.9, 10; №3: модуль 2, тема 2 Интернет-ресурс</p>	<p>Вопросы для самоконтроля к теме 11, практическое задание.</p>	<p>Проверка ответов на вопросы самоконтроля, проверка практического задания.</p>
12	<p>Разработка новых рыночных предложений. Категории новых товаров. Причины неудач при выведении на рынок новых товаров. Факторы, тормозящие разработку новых товаров. Организация разработки нового продукта. Процесс принятия решений при разработке нового товара. Способы генерирования идей новых товаров. Метод мозгового штурма. Этапы процесса принятия товара потребителями. Характеристики, влияющие на скорость принятия инноваций. Категории потребителей по относительному времени принятия инноваций.</p>	7	1	2		4	<p>Основ. литер. №1: гл.9 Доп. литер. №1: гл.4; №2: гл.10; №3: модуль 3, тема 1 Интернет-источник</p>	<p>Вопросы для самоконтроля к теме 12; подготовка доклада.</p>	<p>Проверка ответов на вопросы самоконтроля, дискуссия и ответы на вопросы по докладу.</p>

13	<p>Разработка глобальных рыночных предложений.</p> <p>Факторы, способствующие выходу на внешние рынки, и возникающие при этом риски. Региональные зоны свободной торговли. Оценка потенциальных рынков. Стратегии входа на международный рынок. Стратегии адаптации и продвижения товара на внешних рынках. Коммуникативная адаптация. Варианты политики ценообразования. Каналы распределения международного маркетинга. Организация управления маркетинговой деятельностью: экспортный отдел, международное подразделение, глобальная организация и её стратегии. Проблемы международного маркетинга.</p>	6	1	2		3	<p>Основ. литер. №1: гл.11 Доп. литер. №1; гл.1; №2: гл.17 Интернет-ресурс</p>	<p>Вопросы для самоконтроля к теме 13; подготовка доклада.</p>	<p>Проверка ответов на вопросы самоконтроля, дискуссия и ответы на вопросы по докладу, обобщение теоретических знаний по темам 3 модуля (тест).</p>
	<b>Модуль 4 Принятие маркетинговых решений: товарная политика</b>								
14	<p>Управление товарными линиями и торговыми марками.</p> <p>Товар и его уровни. Классификация товаров широкого потребления. Классификация товаров промышленного назначения. Товар-микс и характеризующие его параметры. Длина товарной линии: вытягивание и наполнение. Понятия товарно-марочной политики. Решения, связанные с управлением торговыми марками. Упаковка как инструмент маркетинга. Функции этикетки. Законодательство в области использования этикеток. Решения по комплексу услуг, доставке товаров и послепродажной поддержке, созданию отдела обслуживания покупателей. Ребрендинг. Принципы государственной</p>	9	1	4		4	<p>Основ. литер. №1: гл.14; №2: гл.9; №3: гл.9 Доп. литер. №1: гл.4; №2: гл.10; №3: модуль 3, тема 1 Интернет-ресурс</p>	<p>Вопросы для самоконтроля к теме 14; подготовка доклада, решение задач, домашнее задание по результатам деловой игры (выводы и предложения).</p>	<p>Проверка ответов на вопросы самоконтроля, дискуссия и ответы на вопросы по докладу, проверка решения задач, обсуждение выводов и предложений по результатам деловой игры.</p>

	политики, связанной с обращением упаковки (ФЗ «Об упаковке и упаковочных отходах»).								
15	Разработка услуг и управление сервисом. Маркетинг в сфере некоммерческой деятельности. Природа услуг. Категории услуг - микс. Характеристики услуг и их маркетинговое значение. Элементы сферы обслуживания. Типы маркетинга в сфере услуг. Управление дифференцированием. Управление качеством и производительностью услуг. Стратегия послепродажного обслуживания. Маркетинг организаций. Маркетинг отдельных лиц. Маркетинг идей.	6,8	1	2		3,8	Доп. литер. №1: гл.4; №2: гл.16; №3: модуль 3, тема 1 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 15; подготовка доклада.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля, дискуссия и ответы на вопросы по докладу; обобщение теоретических знаний по темам 4 модуля (контрольная работа).
	ФКР	0,2				0,2			
	<b>Всего часов:</b>	108	18	36		54			

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И БИЗНЕСА

**СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

дисциплины Теория маркетинга  
на 4 семестр  
очной формы обучения

<b>Вид работы</b>	<b>Объем дисциплины</b>
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	4/144
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	67,2
лекций	32
практических/ семинарских	32
лабораторных	
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) (ФКР)	3,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	40,8
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (Контроль)	36

Форма(ы) контроля:

Экзамен 4 семестр

Курсовая работа 4 семестр

Курсовая работа: контактных часов – 2, часов на самостоятельную работу – 10.

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)					Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости (коллоквиумы, контрольные работы, компьютерные тесты и т.п.)
		Всего	ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СРС			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	<b>Модуль 5. Принятие маркетинговых решений: ценовая политика</b>								
1	Политика ценообразования. Рынок чистой (совершенной) конкуренции. Рынок монополистической конкуренции. Олигополистический рынок. Чистая монополия. Монопсония и олигономия. Виды задач компании. Эластичный и неэластичный спрос. Факторы снижения чувствительности покупателей к цене. Методы оценки кривых спроса. Виды издержек. Анализ цен и товаров конкурентов. Методы ценообразования. Дополнительные факторы, влияющие на окончательное установление цены: психология ценовосприятия, политика ценообразования компании, влияние цены на других субъектов рынка.	9	3	3		3	Основ. литер. №1: гл.6; №2: гл.11; №3: гл.11 Доп. литер. №1: гл.6; №2: гл.11; №3: модуль 3, тема 2 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 1, практическое задание.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля, проверка практического задания.

2	<p>Разработка стратегии и программ ценообразования.</p> <p>Установление цены на подлинную новинку: стратегии «снятия сливок» и прочного внедрения на рынок.</p> <p>Установление цены на новый товар-имитатор: девять стратегий применительно к показателям «цена-качество».</p> <p>Ценообразование в рамках товарной линии, назначение цен на дополнительные устройства, установление цены на вспомогательные принадлежности и цены из двух составляющих, назначение цены на побочные продукты производства, установление цены пакета. Стратегии установления цены по географическому принципу. Ценовые скидки и зачёты.</p> <p>Методы ценового стимулирования сбыта товаров. Формы ценовой дискриминации.</p> <p>Инициативное снижение цен: маркетинговые стратегии, их обоснование и последствия. Инициативное повышение цен: способы регулирования цены. Реакция потребителей и конкурентов на изменение цен. Реакция компании на изменение цен конкурентами.</p>	9	3	3		3	<p>Основ. литер. №1: гл.6; №2: гл.11; №3: гл.11</p> <p>Доп. литер. №1: гл.6; №2: гл.11; №3: модуль 3, тема 2</p> <p>Интернет-ресурс</p>	<p>Вопросы для самоконтроля к теме 2.</p>	<p>Проверка ответов на вопросы самоконтроля, обобщение теоретических знаний по темам 5 модуля (тест).</p>
	<b>Модуль 6. Принятие маркетинговых решений: распределительная политика</b>								
3	<p>Управление каналами распределения.</p> <p>Понятие канала распределения. Выгоды для компании-поставщика. Функции и потоки канала. Уровни канала. Анализ требований потребителей к уровням выпуска услуг. Вертикальные и горизонтальные маркетинговые системы. Многоканальные маркетинговые системы.</p> <p>Типы и причины конфликтов в маркетинговых каналах. Виды распределения: эксклюзивное, селективное, интенсивное. Отбор, обучение,</p>	9	3	3		3	<p>Основ. литер. №1: гл.7; №2: гл.12; №3: гл.12</p> <p>Доп. литер. №1: гл.5; №2: гл.12; №3: модуль 3, тема 3</p> <p>Интернет-ресурс</p>	<p>Вопросы для самоконтроля к теме 3; подготовка доклада.</p>	<p>Проверка ответов на вопросы самоконтроля, дискуссия и ответы на вопросы по докладу.</p>



	мотивирование и оценка деятельности участников канала. Изменение правил внутри канала. Приёмы и цели маркетинговой логистики. Решения, принимаемые в маркетинговой логистике. Интенсивное и экстенсивное (с широким территориальным охватом) распределение.								
4	Розничная торговля. Розничная торговля через магазины. Внемагазинная розничная торговля. Организации, занимающиеся розничной торговлей. Маркетинговые решения розничных торговцев: решение о целевом рынке; поставки и ассортимент товаров; услуги и атмосфера магазина; решения, связанные с ценой; решения, связанные с продвижением; решения, связанные с месторасположением.	9	3	3		3	Основ. литер. №1: гл.7, №2: гл.12 Доп. литер. №1: гл.5; №3: модуль 3, тема 3 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 4; подготовка доклада, практическое задание.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля, дискуссия и ответы на вопросы по докладу, проверка практического задания.
5	Оптовая торговля. Отличия оптовых торговцев от розничных. Виды оптовых торговцев: оптовые торговцы, брокеры и агенты, отделения и офисы производителей и розничных продавцов, разные специализированные оптовики. Маркетинговые решения компаний оптовой торговли: решения, связанные с целевым рынком, ассортиментом товаров и услуг, ценообразованием, продвижением, местом. Тенденции развития оптовой торговли.	9	3	3		3	Основ. литер. №1: гл.7, №2: гл.12 Доп. литер. №1: гл.5; №3: модуль 3, тема 3 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 5.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля, обобщение теоретических знаний по темам 6 модуля (контрольная работа).
	<b>Модуль 7. Принятие маркетинговых решений: коммуникационная политика</b>								
6	Управление маркетинговыми коммуникациями. Понятие коммуникативного процесса и пять основных средств комплекса маркетинговых коммуникаций: реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личная продажа, прямой маркетинг. Элементы коммуникационного процесса. Разработка программы	9	3	3		3	Основ. литер. №2: гл.13; №3: гл.13 Доп. литер. №1: гл.7; №2: гл.13 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 6; подготовка доклада.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля, дискуссия и ответы на вопросы по докладу.

	коммуникаций: оценка представлений целевой аудитории о компании, её товарах и конкурентах; определение желаемой ответной реакции; содержание, структура, форма и источник обращения; каналы личной и неличной коммуникации; методы исчисления бюджета маркетинговых коммуникаций; инструменты продвижения; факторы формирования маркетинговых коммуникаций-микс; замеры обратной связи; интегрированные маркетинговые коммуникации. Стратегии привлечения потребителя и «проталкивания» товара.								
7	Управление рекламой. Пять принципов рекламы. Вероятные цели рекламы. Факторы, которые необходимо учесть при планировании рекламного бюджета. Решения в сфере рекламы: генерация сообщения, оценка и выбор обращения, создание рекламного сообщения, социальная ответственность; решение о степени охвата аудитории, частоте повторения и уровне воздействия рекламы; выбор основных видов медиа, их преимущества и недостатки; критерии выбора необходимых средств информации; выбор конкретных носителей рекламы; решение о временном периоде размещения рекламы; решение относительно географического распределения рекламы.	9	3	3		3	Основ. литер. №1: гл.8; №3: гл.13 Доп. литер. №1: гл.7; №2: гл.13; №3: модуль 3, тема 4 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 7; подготовка доклада.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля, дискуссия и ответы на вопросы по докладу.
8	Управление стимулированием сбыта и связями с общественностью. Цели стимулирования сбыта. Стимулирование потребителей, торговли, собственного торгового персонала. Средства стимулирования сбыта в зависимости от цели их применения. Решения в сфере стимулирования сбыта: постановка задач стимулирования сбыта в зависимости от целевого рынка; выбор инструментов стимулирования сбыта, их	9	3	3		3	Основ. литер. №3: гл.13 Доп. литер. №1: гл.7; №3: тема 4; №3: модуль 3, тема 4 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 8; подготовка доклада.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля, дискуссия и ответы на вопросы по докладу.

	характеристика; разработка программы стимулирования сбыта, её предварительное тестирование, реализация, контроль и оценка результатов. Функции отделов по связям с общественностью (СО). Основные инструменты маркетинговых СО (МСО). Решения в сфере МСО: определение маркетинговых задач, выбор обращений и средств СО, выполнение плана МСО и оценка результатов.								
9	Управление торговым персоналом. Типы торговых работников. Организация службы сбыта: постановка целей и задач, разработка стратегии, структуры и систем вознаграждения, определение численности сотрудников. Управление персоналом службы сбыта: наём и отбор, обучение, контроль над деятельностью, мотивация и оценка результатов торговых представителей. Повышение эффективности службы сбыта: совершенствование техники продаж и торгового профессионализма, навыки ведения переговоров и установления партнёрских взаимоотношений. Этапы эффективного процесса продажи: поиск и оценка перспективных клиентов, подготовка к контакту, контакт, презентация и демонстрация, преодоление возражений, завершение сделки, сопровождение сделки. Приёмы ведения переговоров. Маркетинг партнёрских отношений.	9	3	3		3	Основ. литер. №3: гл.13 Доп. литер. №1: гл.7; №3: модуль 3, тема 4 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 9; подготовка доклада.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля, дискуссия и ответы на вопросы по докладу, обобщение теоретических знаний по темам 7 модуля (тест).
	<b>Модуль 8. Управление маркетинговыми программами</b>								
10	Управление прямым и онлайн-маркетингом. Преимущества прямого маркетинга. Основные различия между массовым маркетингом и маркетингом «один-на-один». Способы использования баз данных	7	3	2		2	Основ. литер. №1: гл.10 Доп. литер. №1: гл.8 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 10; подготовка доклада.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля, дискуссия и ответы на вопросы по докладу.

	о потребителях. Каналы прямого маркетинга: личные продажи, прямая почтовая рассылка, маркетинг с использованием каталогов, телемаркетинг и другие медиа прямого отклика, маркетинг с использованием киосков и онлайн-каналы. Каналы э-торговли. Онлайн-потребитель. Преимущества и недостатки онлайн-маркетинга. Каналы онлайн-маркетинга. Перспективы и проблемы онлайн-маркетинга. Общественные и этические проблемы прямого маркетинга.								
11	Управление комплексом маркетинговых усилий. Эволюция отделов маркетинга. Способы организации отделов маркетинга. Связь маркетинга с остальными отделами фирмы. Стратегический подход к формированию широкой маркетинговой ориентации компании. Внедрение маркетинга. Типы маркетингового контроля.	6,8	2	3		1,8	Основ. литер. №1: гл.12; №2: гл.4 Доп. литер. №1: гл.10 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 11; решение задач.	Проверка ответов на вопросы самоконтроля, проверка решения задач, обобщение теоретических знаний по темам 8 модуля (контрольная работа).
	Курсовая работа	10				10	Основ. литер. №1; №2; №3 Доп. литер. №1; №2; №3 Интернет-ресурс	Выдвинуть научную (рабочую) гипотезу; собрать и обработать информацию по теме; изучить и критически проанализировать полученные материалы; систематизировать и обобщить имеющуюся информацию; самостоятельно решить поставленные творческие задачи;	

								логически обосновать и сформулировать выводы, предложения и рекомендации.	
	Экзамен	36				36			
	ФКР	3,2				3,2			
	<b>Всего часов:</b>	144	32	32		80			



МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И БИЗНЕСА

**СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

дисциплины Теория маркетинга  
на 2 курс  
заочной формы обучения (5 лет)

<b>Вид работы</b>	<b>Объем дисциплины</b>
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	2/72
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	12,2
лекций	6
практических/ семинарских	6
лабораторных	
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) (ФКР)	0,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	55,8
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (Контроль)	4

Форма(ы) контроля:  
Зачет 2 курс

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)					Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости (коллоквиумы, контрольные работы, компьютерные тесты и т.п.)
		Всего	ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СРС			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	<b>Модуль 1. Понятие маркетинга</b>								
1.	Маркетинг в 21 веке. Основные этапы становления и развития маркетинга. Эволюция маркетинга в России. Определение маркетинга, различные состояния спроса и маркетинговые задачи. Функции маркетинга. Целевой рынок, нужды, потребности, запросы, товары и услуги, обмен, трансакция, рынок, маркетинг - микс. Концепции управления маркетингом.	4	0,5	0,5		3	Основ. литер. №1: гл.1; №2: гл.1; №3: гл.1 Доп. литер. №1: гл.1; №2: гл.1; №3: модуль 1, тема 1 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 1.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.
2.	Ценность товара, удовлетворение потребителей и покупательская лояльность. Потребительская ценность и удовлетворённость потребителя. Факторы, определяющие ценность, ощущаемую потребителем. Цепочка создания и передачи ценности. Привлечение и удержание потребителей. Маркетинг партнёрских отношений. Управление тотальным качеством и деятельность маркетологов.	3,5	0.5	-		3	Основ. литер. №2: гл.1 Доп. литер. №1: гл.1 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 2.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.
3.	Завоевание рынка: ориентированное на рынок стратегическое планирование. Определение миссии корпорации, организация стратегических бизнес-единиц (СБЕ), выделение ресурсов для каждой СБЕ, планирование новых видов деятельности. Матрица Рост/Доля рынка Бостонской консультационной группы. Рыночная	5	0,5	0,5		4	Основ. литер. №1: гл.5; №3: гл.14 Доп. литер. №1: гл.10; №2: гл.14; №3: модуль 1, тема 3 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 3.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.



	привлекательность и эффективность бизнеса: матрица бизнес - портфеля, предложенная компанией General Elektrik. Процесс стратегического планирования бизнес-единицы. Анализ маркетинговых возможностей, разработка маркетинговых стратегий, управление маркетинговой деятельностью компании. Содержание маркетингового плана.								
4.	Маркетинг и общество: социальная ответственность и этика маркетинга. Влияние маркетинга на отдельного потребителя и на общество в целом. Консьюмеризм и инвайронментализм. Просвещённый маркетинг. Этика маркетинга. Принципы, заложенные в основу формирования взаимоотношений общества и маркетинга.	3,5	-	0,5		3	Основ. литер. №2: гл.1 Доп. литер. №1: гл.1 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 4.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.
	<b>Модуль 2. Анализ маркетинговых возможностей</b>								
5.	Сбор информации и оценка рыночного спроса. Выявление перспективных возможностей и насущных проблем компании. Способы получения маркетинговых разведывательных данных. Организация маркетингового исследования. Процесс маркетингового исследования. Виды источников данных. Наблюдение, эксперимент, опрос. Типы выборок. Требования, предъявляемые к анкетам, типы вопросов. Панель. Фокус-группа. Статистические методы, модели и теории, используемые в современных системах обеспечения маркетинговых решений. Анализ рынка. Измерение текущего рыночного спроса. Прогнозирование спроса.	5	0,5	0,5		4	Основ. литер. №1: гл.2, 13; №2: гл.3; №3: гл.3 Доп. литер. №1: гл.2; №2: гл.4, 5; №3: модуль 2, тема 1 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 5.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.
6.	Изучение маркетинговой среды. Микросреда: фирма, поставщики, конкуренты, маркетинговые посредники,	4,5	0,5	-		4	Основ. литер. №2: гл.2; №3: гл.4 Доп. литер.	Вопросы для самоконтроля к теме 6.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.

	клиенты, контактные аудитории. Макросреда: демографическая, экономическая, природная, технологическая, политико-законодательная, социокультурная среда.						№1: гл.1; №2: гл.2; №3: модуль 1, тема 2 Интернет-ресурс		
7	Анализ потребительских рынков и поведения покупателей. Модель маркетинговых стимулов и ответной реакции покупателей. Характеристики покупателя: культурные, социальные, личностные, психологические факторы. Стадии процесса принятия решения о покупке.	5	0,5	0,5		4	Основ. литер. №2: гл.5; №3: гл.5, 6 Доп. литер. №1: гл.3; №2: гл.6 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 7.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.
8	Деловой рынок и поведение деловых покупателей. Отличия делового рынка от потребительского. Организационные закупки. Типы деловых закупок. Комплектные закупки и поставки. Закупочный центр. Факторы влияния на покупателей товаров промышленного назначения: факторы внешней среды, межличностных отношений, организационные и индивидуальные факторы. Стадии процесса закупки деловых товаров.	5	0,5	0,5		4	Основ. литер. №2: гл.6; №3: гл.5, 7 Доп. литер. №1: гл.3; №2: гл.6 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 8.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.
9	Проблемы конкуренции. Пять факторов, определяющих структурную привлекательность сегмента (по Майклу Портеру). Концепция отраслевой конкуренции. Четыре типа отраслевой структуры. Стратегии, цели, сильные и слабые стороны, ответные действия конкурентов. Этапы создания системы наблюдения за конкурентами. Классификация конкурентов. Конкурентные позиции: конкурентные стратегии позиционирования (по Майклу Портеру). Конкурентные ходы: роль компании на целевом рынке и конкурентные стратегии. Компании, ориентированные на	5	0,5	0,5		4	Основ. литер. №2: гл.10 Доп. литер. №2: гл.8 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 9.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.

	конкурентов и ориентированные на потребителей. Барьеры при входе на рынок.								
10	Идентификация рыночных сегментов и выбор целевых рынков. Массовый маркетинг и микромаркетинг: маркетинг в рыночном сегменте, в рыночной нише, локальный и индивидуальный. Основные структуры предпочтения. Процедура идентификации сегментов рынка: опрос, анализ, определение профиля сегмента. Признаки сегментирования потребительских рынков. Демографические и операционные переменные, практика закупок, ситуационные факторы, особенности личности покупателя. Характеристики сегментов, влияющие на эффективность сегментирования. Модели структур целевых рынков. Недифференцированный, дифференцированный и концентрированный маркетинг. Факторы, влияющие на выбор стратегии охвата рынка. Гиперсегментация и контрсегментация.	5	0,5	0,5		4	Основ. литер. №1: гл.3; №3: гл.8 Доп. литер. №1: гл.2; №2: гл.9; №3: модуль 2, тема 2 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 10.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.
	<b>Модуль 3 Разработка маркетинговых стратегий</b>								
11	Позиционирование рыночного предложения и жизненный цикл товара. Этапы подготовки предложения, способного превзойти ожидания потребителей. Матрица конкурентных преимуществ БКГ. Дифференцирование рыночного предложения компании по продукту, услугам, персоналу, маркетинговым каналам, имиджу. Критерии выбора направлений дифференцирования. Стратегии позиционирования по Э. Райсу и Дж. Трауту. Ошибки позиционирования. Концепция жизненного цикла товара (ЖЦТ). Изменение объема продаж и прибыли на протяжении ЖЦТ.	5	0,5	0,5		4	Основ. литер. №1: гл.4; №3: гл.10 Доп. литер. №1: гл.2; №2: гл.9, 10; №3: модуль 2, тема 2 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 11.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.

	Разновидности кривых ЖЦТ. Маркетинговые стратегии на этапах ЖЦТ. Этапы эволюции рынка.								
12	Разработка новых рыночных предложений. Категории новых товаров. Причины неудач при выведении на рынок новых товаров. Факторы, тормозящие разработку новых товаров. Организация разработки нового продукта. Процесс принятия решений при разработке нового товара. Способы генерирования идей новых товаров. Метод мозгового штурма. Этапы процесса принятия товара потребителями. Характеристики, влияющие на скорость принятия инноваций. Категории потребителей по относительному времени принятия инноваций.	5	0,5	0,5		4	Основ. литер. №1: гл.9 Доп. литер. №1: гл.4; №2: гл.10; №3: модуль 3, тема 1 Интернет-источник	Вопросы для самоконтроля к теме 12.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.
13	Разработка глобальных рыночных предложений. Факторы, способствующие выходу на внешние рынки, и возникающие при этом риски. Региональные зоны свободной торговли. Оценка потенциальных рынков. Стратегии входа на международный рынок. Стратегии адаптации и продвижения товара на внешних рынках. Коммуникативная адаптация. Варианты политики ценообразования. Каналы распределения международного маркетинга. Организация управления маркетинговой деятельностью: экспортный отдел, международное подразделение, глобальная организация и её стратегии. Проблемы международного маркетинга.	3	-	-		3	Основ. литер. №1: гл.11 Доп. литер. №1; гл.1; №2: гл.17 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 13.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.
	<b>Модуль 4 Принятие маркетинговых решений: товарная политика</b>								
14	Управление товарными линиями и торговыми марками. Товар и его уровни. Классификация товаров широкого потребления. Классификация товаров промышленного назначения. Товар-	5	0,5	0,5		4	Основ. литер. №1: гл.14; №2: гл.9; №3: гл.9 Доп. литер. №1: гл.4; №2: гл.10;	Вопросы для самоконтроля к теме 14.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.

	микс и характеризующие его параметры. Длина товарной линии: вытягивание и наполнение. Понятия товарно-марочной политики. Решения, связанные с управлением торговыми марками. Упаковка как инструмент маркетинга. Функции этикетки. Законодательство в области использования этикеток. Решения по комплексу услуг, доставке товаров и послепродажной поддержке, созданию отдела обслуживания покупателей. Ребрендинг. Принципы государственной политики, связанной с обращением упаковки (ФЗ «Об упаковке и упаковочных отходах»).						№3: модуль 3, тема 1 Интернет-ресурс		
15	Разработка услуг и управление сервисом. Маркетинг в сфере некоммерческой деятельности. Природа услуг. Категории услуг - микс. Характеристики услуг и их маркетинговое значение. Элементы сферы обслуживания. Типы маркетинга в сфере услуг. Управление дифференцированием. Управление качеством и производительностью услуг. Стратегия послепродажного обслуживания. Маркетинг организаций. Маркетинг отдельных лиц. Маркетинг идей.	4,3	-	0,5		3,8	Доп. литер. №1: гл.4; №2: гл.16; №3: модуль 3, тема 1 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 15.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.
	Зачет	4				4			
	ФКР	0,2				0,2			
	<b>Всего часов:</b>	<b>72</b>	<b>6</b>	<b>6</b>		<b>60</b>			



**СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

дисциплины Теория маркетинга  
на 3 курс  
заочной формы обучения (5 лет)

<b>Вид работы</b>	<b>Объем дисциплины</b>
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	5/180
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	9,2
лекций	2
практических/ семинарских	4
лабораторных	
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) (ФКР)	3,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	161,8
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (Контроль)	9

Форма(ы) контроля:

Экзамен 3 курс

Курсовая работа 3 курс

Курсовая работа: контактных часов – 2, часов на самостоятельную работу – 10.

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)					Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости (коллоквиумы, контрольные работы, компьютерные тесты и т.п.)
		Всего	ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СРС			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	<b>Модуль 5. Принятие маркетинговых решений: ценовая политика</b>								
1	<p>Политика ценообразования. Рынок чистой (совершенной) конкуренции. Рынок монополистической конкуренции. Олигополистический рынок. Чистая монополия. Монопсония и олигономия. Виды задач компании. Эластичный и неэластичный спрос. Факторы снижения чувствительности покупателей к цене. Методы оценки кривых спроса. Виды издержек. Анализ цен и товаров конкурентов. Методы ценообразования. Дополнительные факторы, влияющие на окончательное установление цены: психология ценовосприятия, политика ценообразования компании, влияние цены на других субъектов рынка.</p>	15	0,5	0,5		14	<p>Основ. литер. №1: гл.6; №2: гл.11; №3: гл.11 Доп. литер. №1: гл.6; №2: гл.11; №3: модуль 3, тема 2 Интернет-ресурс</p>	Вопросы для самоконтроля к теме 1.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.
2	<p>Разработка стратегии и программ ценообразования. Установление цены на подлинную новинку: стратегии «снятия сливок» и прочного внедрения на рынок. Установление цены на новый товар-имитатор: девять стратегий применительно к показателям «цена-качество». Ценообразование в рамках товарной линии, назначение цен на дополнительные устройства, установление цены на вспомогательные принадлежности</p>	14,5	-	0,5		14	<p>Основ. литер. №1: гл.6; №2: гл.11; №3: гл.11 Доп. литер. №1: гл.6; №2: гл.11; №3: модуль 3, тема 2 Интернет-ресурс</p>	Вопросы для самоконтроля к теме 2.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.



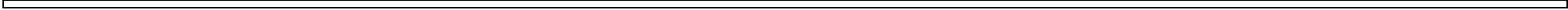
	и цены из двух составляющих, назначение цены на побочные продукты производства, установление цены пакета. Стратегии установления цены по географическому принципу. Ценовые скидки и зачёты. Методы ценового стимулирования сбыта товаров. Формы ценовой дискриминации. Инициативное снижение цен: маркетинговые стратегии, их обоснование и последствия. Инициативное повышение цен: способы регулирования цены. Реакция потребителей и конкурентов на изменение цен. Реакция компании на изменение цен конкурентами.								
	<b>Модуль 6. Принятие маркетинговых решений: распределительная политика</b>								
3	Управление каналами распределения. Понятие канала распределения. Выгоды для компании-поставщика. Функции и потоки канала. Уровни канала. Анализ требований потребителей к уровням выпуска услуг. Вертикальные и горизонтальные маркетинговые системы. Многоканальные маркетинговые системы. Типы и причины конфликтов в маркетинговых каналах. Виды распределения: эксклюзивное, селективное, интенсивное. Отбор, обучение, мотивирование и оценка деятельности участников канала. Изменение правил внутри канала. Приёмы и цели маркетинговой логистики. Решения, принимаемые в маркетинговой логистике. Интенсивное и экстенсивное (с широким территориальным охватом) распределение.	14,5	0,5	-		14	Основ. литер. №1: гл.7; №2: гл.12; №3: гл.12 Доп. литер. №1: гл.5; №2: гл.12; №3: модуль 3, тема 3 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 3; подготовка доклада.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.
4	Розничная торговля. Розничная торговля через магазины. Внемагазинная розничная торговля. Организации, занимающиеся розничной торговлей. Маркетинговые решения розничных торговцев: решение о целевом	14,5	-	0,5		14	Основ. литер. №1: гл.7, №2: гл.12 Доп. литер. №1: гл.5; №3: модуль 3, тема 3 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 4; подготовка доклада.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.

	рынке; поставки и ассортимент товаров; услуги и атмосфера магазина; решения, связанные с ценой; решения, связанные с продвижением; решения, связанные с месторасположением.								
5	Оптовая торговля. Отличия оптовых торговцев от розничных. Виды оптовых торговцев: оптовые торговцы, брокеры и агенты, отделения и офисы производителей и розничных продавцов, разные специализированные оптовики. Маркетинговые решения компаний оптовой торговли: решения, связанные с целевым рынком, ассортиментом товаров и услуг, ценообразованием, продвижением, местом. Тенденции развития оптовой торговли.	14,5	-	0,5		14	Основ. литер. №1: гл.7, №2: гл.12 Доп. литер. №1: гл.5; №3: модуль 3, тема 3 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 5.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.
	<b>Модуль 7. Принятие маркетинговых решений: коммуникационная политика</b>								
6	Управление маркетинговыми коммуникациями. Понятие коммуникативного процесса и пять основных средств комплекса маркетинговых коммуникаций: реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личная продажа, прямой маркетинг. Элементы коммуникационного процесса. Разработка программы коммуникаций: оценка представлений целевой аудитории о компании, её товарах и конкурентах; определение желаемой ответной реакции; содержание, структура, форма и источник обращения; каналы личной и неличной коммуникации; методы исчисления бюджета маркетинговых коммуникаций; инструменты продвижения; факторы формирования маркетинговых коммуникаций-микс; замеры обратной связи; интегрированные маркетинговые коммуникации. Стратегии привлечения потребителя и «проталкивания» товара.	14,5	0,5	-		14	Основ. литер. №2: гл.13; №3: гл.13 Доп. литер. №1: гл.7; №2: гл.13 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 6; подготовка доклада.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.

7	<p>Управление рекламой.</p> <p>Пять принципов рекламы. Вероятные цели рекламы. Факторы, которые необходимо учесть при планировании рекламного бюджета. Решения в сфере рекламы: генерация сообщения, оценка и выбор обращения, создание рекламного сообщения, социальная ответственность; решение о степени охвата аудитории, частоте повторения и уровне воздействия рекламы; выбор основных видов медиа, их преимущества и недостатки; критерии выбора необходимых средств информации; выбор конкретных носителей рекламы; решение о временном периоде размещения рекламы; решение относительно географического распределения рекламы.</p>	14,5	-	0,5		14	<p>Основ. литер. №1: гл.8; №3: гл.13</p> <p>Доп. литер. №1: гл.7; №2: гл.13; №3: модуль 3, тема 4</p> <p>Интернет-ресурс</p>	<p>Вопросы для самоконтроля к теме 7;</p> <p>подготовка доклада.</p>	<p>Проверка выполнения индивидуальных заданий.</p>
8	<p>Управление стимулированием сбыта и связями с общественностью.</p> <p>Цели стимулирования сбыта.</p> <p>Стимулирование потребителей, торговли, собственного торгового персонала.</p> <p>Средства стимулирования сбыта в зависимости от цели их применения.</p> <p>Решения в сфере стимулирования сбыта: постановка задач стимулирования сбыта в зависимости от целевого рынка; выбор инструментов стимулирования сбыта, их характеристика; разработка программы стимулирования сбыта, её предварительное тестирование, реализация, контроль и оценка результатов. Функции отделов по связям с общественностью (СО). Основные инструменты маркетинговых СО (МСО).</p> <p>Решения в сфере МСО: определение маркетинговых задач, выбор обращений и средств СО, выполнение плана МСО и оценка результатов.</p>	14,5	-	0,5		14	<p>Основ. литер. №3: гл.13</p> <p>Доп. литер. №1: гл.7; №3: тема 4; №3: модуль 3, тема 4</p> <p>Интернет-ресурс</p>	<p>Вопросы для самоконтроля к теме 8;</p> <p>подготовка доклада.</p>	<p>Проверка выполнения индивидуальных заданий.</p>
9	<p>Управление торговым персоналом.</p> <p>Типы торговых работников.</p> <p>Организация службы сбыта: постановка</p>	14,5	-	0,5		14	<p>Основ. литер. №3: гл.13</p> <p>Доп. литер.</p>	<p>Вопросы для самоконтроля к теме 9;</p>	<p>Проверка выполнения индивидуальных заданий.</p>

	<p>целей и задач, разработка стратегии, структуры и систем вознаграждения, определение численности сотрудников.</p> <p>Управление персоналом службы сбыта: наём и отбор, обучение, контроль над деятельностью, мотивация и оценка результатов торговых представителей.</p> <p>Повышение эффективности службы сбыта: совершенствование техники продаж и торгового профессионализма, навыки ведения переговоров и установления партнёрских взаимоотношений.</p> <p>Этапы эффективного процесса продажи: поиск и оценка перспективных клиентов, подготовка к контакту, контакт, презентация и демонстрация, преодоление возражений, завершение сделки, сопровождение сделки. Приёмы ведения переговоров. Маркетинг партнёрских отношений.</p>						№1: гл.7; №3: модуль 3, тема 4 Интернет-ресурс	подготовка доклада.	
	<b>Модуль 8. Управление маркетинговыми программами</b>								
10	<p>Управление прямым и онлайн-маркетингом.</p> <p>Преимущества прямого маркетинга.</p> <p>Основные различия между массовым маркетингом и маркетингом «один-на-один». Способы использования баз данных о потребителях. Каналы прямого маркетинга: личные продажи, прямая почтовая рассылка, маркетинг с использованием каталогов, телемаркетинг и другие медиа прямого отклика, маркетинг с использованием киосков и онлайн-каналы. Каналы э-торговли. Онлайн-потребитель. Преимущества и недостатки онлайн-маркетинга. Каналы онлайн-маркетинга. Перспективы и проблемы онлайн-маркетинга. Общественные и этические проблемы прямого маркетинга.</p>	13,5	0,5	-		13	<p>Основ. литер. №1: гл.10</p> <p>Доп. литер. №1: гл.8</p> <p>Интернет-ресурс</p>	<p>Вопросы для самоконтроля к теме 10;</p> <p>подготовка доклада.</p>	<p>Проверка выполнения индивидуальных заданий.</p>

11	Управление комплексом маркетинговых усилий. Эволюция отделов маркетинга. Способы организации отделов маркетинга. Связь маркетинга с остальными отделами фирмы. Стратегический подход к формированию широкой маркетинговой ориентации компании. Внедрение маркетинга. Типы маркетингового контроля.	13,3	-	0,5		12,8	Основ. литер. №1: гл.12; №2: гл.4 Доп. литер. №1: гл.10 Интернет-ресурс	Вопросы для самоконтроля к теме 11; решение задач.	Проверка выполнения индивидуальных заданий.
	Курсовая работа	10				10	Основ. литер. №1; №2; №3 Доп. литер. №1; №2; №3 Интернет-ресурс	Выдвинуть научную (рабочую) гипотезу; собрать и обработать информацию по теме; изучить и критически проанализировать полученные материалы; систематизировать и обобщить имеющуюся информацию; самостоятельно решить поставленные творческие задачи; логически обосновать и сформулировать выводы, предложения и рекомендации.	
	Экзамен	9				9			
	ФКР	3,2				3,2			
	<b>Всего часов:</b>	<b>180</b>	<b>2</b>	<b>4</b>		<b>174</b>			



#### 4. Фонд оценочных средств по дисциплине

#### 4.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

**ОК-3 – способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности**

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения	
		Не зачтено	Зачтено
Первый этап (уровень)	Знать: основы экономических знаний, базовые экономические категории и законы, способствующие осуществлению маркетинговой деятельности с учетом особенностей различных сфер экономики	Фрагментарные, неполные представления об основах экономических знаний, базовых экономических категориях и законах, способствующих осуществлению маркетинговой деятельности с учетом особенностей различных сфер экономики	Сформированные представления об основах экономических знаний, базовых экономических категориях и законах, способствующих осуществлению маркетинговой деятельности с учетом особенностей различных сфер экономики
Второй этап (уровень)	Уметь: использовать основы экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики	Фрагментарные умения в использовании основ экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики	Сформированное умение использовать основы экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики
Третий этап (уровень)	Владеть: навыками применения экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики	Фрагментарное владение навыками применения экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций	Успешное и систематическое использование навыков применения экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики

**ОК-6 – способность к самоорганизации и самообразованию**

<b>Этап (уровень) освоения компетенции</b>	<b>Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)</b>	<b>Критерии оценивания результатов обучения</b>	
		<b>Не зачтено</b>	<b>Зачтено</b>
Первый этап (уровень)	Знать: основные методы поиска релевантной маркетинговой информации для самостоятельной подготовки информационного обзора	Фрагментарные, неполные представления об основных методах поиска релевантной маркетинговой информации для самостоятельной подготовки информационного обзора	Сформированные представления об основных методах поиска релевантной маркетинговой информации для самостоятельной подготовки информационного обзора
Второй этап (уровень)	Уметь: составлять план для самостоятельного освоения материала, обобщать информацию и выделять основные факторы и приоритеты	Фрагментарные умения составлять план для самостоятельного освоения материала, обобщать информацию и выделять основные факторы и приоритеты	Сформированное умение составлять план для самостоятельного освоения материала, обобщать информацию и выделять основные факторы и приоритеты
Третий этап (уровень)	Владеть: навыками маркетингового анализа и интерпретации его результатов, а также разработки рекомендаций	Фрагментарное владение навыками маркетингового анализа и интерпретации его результатов, а также разработки рекомендаций	Успешное и систематическое использование навыков маркетингового анализа и интерпретации его результатов, а также разработки рекомендаций



**ОК-3 – способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности**

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
		2	3	4	5
Первый этап (уровень)	Знать: основы экономических знаний, базовые экономические категории и законы, способствующие осуществлению маркетинговой деятельности с учетом особенностей различных сфер экономики	Фрагментарные представления об основах экономических знаний, базовых экономических категориях и законах, способствующих осуществлению маркетинговой деятельности с учетом особенностей различных сфер экономики	Неполные представления об основах экономических знаний, базовых экономических категориях и законах, способствующих осуществлению маркетинговой деятельности с учетом особенностей различных сфер экономики	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления об основах экономических знаний, базовых экономических категориях и законах, способствующих осуществлению маркетинговой деятельности с учетом особенностей различных сфер экономики	Сформированные систематические представления об основах экономических знаний, базовых экономических категориях и законах, способствующих осуществлению маркетинговой деятельности с учетом особенностей различных сфер экономики
Второй этап (уровень)	Уметь: использовать основы экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер	Фрагментарные умения в использовании основ	В целом успешное, но не систематическое использование	В целом успешное, но содержащее отдельные	Сформированное умение использовать основы

	экономики	экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики	основ экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики	пробелы использование основ экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики	экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики
Третий этап (уровень)	Владеть: навыками применения экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики	Фрагментарное владение навыками применения экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций	В целом успешное, но не систематическое использование навыков применения экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы использование навыков применения экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики	Успешное и систематическое использование навыков применения экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики

**ОК-6 – способность к самоорганизации и самообразованию**

Этап (уровень) освоения	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня)	Критерии оценивания результатов обучения			
		2	3	4	5

<b>компетенции</b>	<b>освоения компетенций)</b>				
Первый этап (уровень)	Знать: основные методы поиска релевантной маркетинговой информации для самостоятельной подготовки информационного обзора	Фрагментарные представления об основных методах поиска релевантной маркетинговой информации для самостоятельной подготовки информационного обзора	Неполные представления об основных методах поиска релевантной маркетинговой информации для самостоятельной подготовки информационного обзора	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления об основных методах поиска релевантной маркетинговой информации для самостоятельной подготовки информационного обзора	Сформированные систематические представления об основных методах поиска релевантной маркетинговой информации для самостоятельной подготовки информационного обзора
Второй этап (уровень)	Уметь: составлять план для самостоятельного освоения материала, обобщать информацию и выделять основные факторы и приоритеты	Фрагментарные умения составлять план для самостоятельного освоения материала, обобщать информацию и выделять основные факторы и приоритеты	В целом успешное, но не систематическое умение составлять план для самостоятельного освоения материала, обобщать информацию и выделять основные факторы и приоритеты	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение составлять план для самостоятельного освоения материала, обобщать информацию и выделять основные факторы и приоритеты	Сформированное умение составлять план для самостоятельного освоения материала, обобщать информацию и выделять основные факторы и приоритеты
Третий этап (уровень)	Владеть: навыками маркетингового анализа и интерпретации его результатов, а также разработки рекомендаций	Фрагментарное владение навыками маркетингового анализа и интерпретации его результатов, а также разработки рекомендаций	В целом успешное, но не систематическое использование навыков маркетингового анализа и интерпретации его результатов, а также разработки рекомендаций	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы использование навыков маркетингового анализа и интерпретации его результатов, а также разработки рекомендаций	Успешное и систематическое использование навыков маркетингового анализа и интерпретации его результатов, а также разработки рекомендаций



Показатели сформированности компетенции:

Критериями оценивания являются баллы, которые выставляются преподавателем за виды деятельности (оценочные средства) по итогам изучения модулей (разделов дисциплины).

Шкалы оценивания:

зачтено – от 60 до 110 рейтинговых баллов (включая 10 поощрительных баллов),

не зачтено – от 0 до 59 рейтинговых баллов.

от 45 до 59 баллов – «удовлетворительно»;

от 60 до 79 баллов – «хорошо»;

от 80 баллов – «отлично».

**4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Для очной формы обучения:

Этапы освоения	Результаты обучения	Компетенция	Оценочное средство
1-й этап Знания	1. Знать: основы экономических знаний, базовые экономические категории и законы, способствующие осуществлению маркетинговой деятельности с учетом особенностей различных сфер экономики	<b>ОК-3</b>	устный опрос по вопросам самоконтроля, курсовая работа, зачетные вопросы, экзаменационные вопросы
	2. Знать: основные методы поиска релевантной маркетинговой информации для самостоятельной подготовки информационного обзора	<b>ОК-6</b>	устный опрос по вопросам самоконтроля, курсовая работа, зачетные вопросы, экзаменационные вопросы
2-й этап Умения	1. Уметь: использовать основы экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики	<b>ОК-3</b>	тест, курсовая работа, доклад
	2. Уметь: составлять план для самостоятельного освоения материала, обобщать информацию и выделять основные факторы и приоритеты	<b>ОК-6</b>	контрольная работа, курсовая работа, доклад
3-й этап Владения (навыки / опыт деятельности)	1. Владеть: навыками применения экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики	<b>ОК-3</b>	практическое задание,
	2. Владеть: навыками маркетингового анализа и интерпретации его результатов, а также разработки рекомендаций	<b>ОК-6</b>	практическое задание

Для заочной формы обучения:

Этапы освоения	Результаты обучения	Компетенция	Оценочное средство
1-й этап Знания	1. Знать: основы экономических знаний, базовые экономические категории и законы, способствующие осуществлению маркетинговой деятельности с учетом особенностей различных сфер экономики	<b>ОК-3</b>	Вопросы для самоконтроля, курсовая работа, зачетные вопросы, экзаменационные вопросы
	2. Знать: основные методы поиска релевантной маркетинговой информации для самостоятельной подготовки информационного обзора	<b>ОК-6</b>	Вопросы для самоконтроля, курсовая работа, зачетные вопросы, экзаменационные вопросы
2-й этап Умения	1. Уметь: использовать основы экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики	<b>ОК-3</b>	тест, курсовая работа, доклад
	2. Уметь: составлять план для самостоятельного освоения материала, обобщать информацию и выделять основные факторы и приоритеты	<b>ОК-6</b>	контрольная работа, курсовая работа, доклад
3-й этап Владения (навыки / опыт деятельности)	1. Владеть: навыками применения экономических знаний в маркетинговой деятельности организаций различных сфер экономики	<b>ОК-3</b>	практическое задание
	2. Владеть: навыками маркетингового анализа и интерпретации его результатов, а также разработки рекомендаций	<b>ОК-6</b>	практическое задание

#### 4.3. Рейтинг-план дисциплины

##### «Теория маркетинга»

Направление: «Менеджмент», профиль «Менеджмент организации»

Курс 2, семестр 3.

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий за семестр	Баллы	
			Минимальный	Максимальный
<b>Модуль 1 Понятие маркетинга</b>				
<b>Текущий контроль</b>			<b>0</b>	<b>10</b>
1. Аудиторная работа (ответы по теории)	5	1	0	5
2. Обсуждение и ответы на вопросы по докладам	2	1	0	2
3. Практические задания	3	1	0	3
<b>Рубежный контроль</b>			<b>0</b>	<b>13</b>
Письменное тестирование			0	13
<b>Модуль 2 Анализ маркетинговых возможностей</b>				
<b>Текущий контроль</b>			<b>0</b>	<b>17</b>
1. Аудиторная работа (ответы по теории)	5	2	0	10
2. Обсуждение и ответы на	2	2	0	4

вопросы по докладам				
3.Практические задания	3	1	0	3
<b>Рубежный контроль</b>			<b>0</b>	<b>12</b>
Письменная контрольная работа			0	12
<b>Модуль 3 Разработка маркетинговых стратегий</b>				
<b>Текущий контроль</b>			<b>0</b>	<b>10</b>
1.Аудиторная работа (ответы по теории)	5	1	0	5
2.Обсуждение и ответы на вопросы по докладам	2	1	0	2
3.Практические задания	3	1	0	3
<b>Рубежный контроль</b>			<b>0</b>	<b>13</b>
Письменное тестирование			0	13
<b>Модуль 4 Принятие маркетинговых решений: товарная политика</b>				
<b>Текущий контроль</b>			<b>0</b>	<b>13</b>
1.Аудиторная работа (ответы по теории)	5	1	0	5
2.Обсуждение и ответы на вопросы по докладам	2	1	0	2
3.Практические задания	3	2	0	6
<b>Рубежный контроль</b>			<b>0</b>	<b>12</b>
Письменная контрольная работа			0	12
<b>ИТОГО</b>				<b>100</b>
<b>Поощрительные баллы</b>			<b>0</b>	<b>10</b>
Публикация статей	10	1	0	10
<b>Посещаемость (баллы вычитаются из общей суммы набранных баллов)</b>				<b>-16</b>
1.Посещение лекционных занятий			<b>0</b>	-6
2.Посещение практических (семинарских, лабораторных занятий)			<b>0</b>	-10

### Рейтинг-план дисциплины

#### «Теория маркетинга»

Направление: «Менеджмент», профиль «Менеджмент организации»

Курс  2 , семестр  4 .

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий за семестр	Баллы	
			Минимальный	Максимальный
<b>Модуль 5 Принятие маркетинговых решений: ценовая политика</b>				
<b>Текущий контроль</b>			<b>0</b>	<b>8</b>
1.Аудиторная работа (ответы по теории)	5	1	0	5
2.Практические задания	3	1	0	3
<b>Рубежный контроль</b>			<b>0</b>	<b>8</b>
Письменное тестирование			0	8
<b>Модуль 6 Принятие маркетинговых решений: распределительная политика</b>				
<b>Текущий контроль</b>			<b>0</b>	<b>10</b>
1.Аудиторная работа (ответы по	5	1	0	5

теории)				
2.Обсуждение и ответы на вопросы по докладам	2	1	0	2
3.Практические задания	3	1	0	3
<b>Рубежный контроль</b>			<b>0</b>	<b>7</b>
Письменная контрольная работа			0	7
<b>Модуль 7 Принятие маркетинговых решений: коммуникационная политика</b>				
<b>Текущий контроль</b>			<b>0</b>	<b>9</b>
1.Аудиторная работа (ответы по теории)	5	1	0	5
2.Обсуждение и ответы на вопросы по докладам	2	2	0	4
<b>Рубежный контроль</b>			<b>0</b>	<b>8</b>
Письменное тестирование			0	8
<b>Модуль 8 Управление маркетинговыми программами</b>				
<b>Текущий контроль</b>			<b>0</b>	<b>13</b>
1.Аудиторная работа (ответы по теории)	5	1	0	5
2.Обсуждение и ответы на вопросы по докладам	2	1	0	2
3.Практические задания	3	2	0	6
<b>Рубежный контроль</b>			<b>0</b>	<b>7</b>
Письменная контрольная работа			0	7
<b>Итоговый контроль</b>				
Экзамен				30
<b>ИТОГО</b>				
<b>Поощрительные баллы</b>				
Публикация статей	10	1	0	10
<b>Посещаемость (баллы вычитаются из общей суммы набранных баллов)</b>				
<b>-16</b>				
1.Посещение лекционных занятий			<b>0</b>	-6
2.Посещение практических (семинарских, лабораторных занятий)			<b>0</b>	-10

#### Вопросы для подготовки к зачету

1. Определение маркетинга. Цель и задачи.
2. Функции маркетинга.
3. Понятия: нужда, потребность, запросы, товар, обмен, сделка, рынок, потребительская ценность.
4. Комплекс маркетинга.
5. Состояния спроса и задачи маркетинга, соответствующие этим состояниям.
6. Концепции управления маркетингом.
7. Процесс управления маркетингом.
8. Анализ рыночных возможностей.
9. Подходы к организации отдела маркетинга.
10. Система маркетинговой информации.
11. Этапы проведения маркетингового исследования.
12. Методы сбора первичных данных. Преимущества и недостатки.
13. Бенчмаркинг.



14. Факторы микросреды функционирования фирмы.
15. Факторы макросреды функционирования фирмы.
16. Определение потребительского рынка.
17. Развернутая модель покупательского поведения.
18. Характеристики покупателя.
19. Процесс принятия решения о покупке.
20. Этапы процесса восприятия.
21. Определение рынка товаров промышленного назначения.
22. Отличительные особенности маркетинга организаций от потребительского маркетинга.
23. Характеристики рынка товаров промышленного назначения.
24. Основные виды ситуаций совершения закупок.
25. Факторы, влияющие на поведение покупателей товаров промышленного назначения.
26. Этапы процесса принятия решения о закупках.
27. Институциональный и государственный рынки.
28. Сегментирование рынка.
29. Основные принципы сегментирования потребительских рынков и рынков товаров промышленного назначения.
30. Позиционирование товара на рынке, способы дифференциации.
31. Три варианта охвата рынка.
32. Выбор стратегии охвата рынка.
33. Четыре типа рынков.
34. Конкурентные ходы: роль и стратегии компаний.
35. Определение товара. Идея пяти уровней товара.
36. Основные виды классификации товаров.
37. Основные понятия товарно-марочной политики.
38. Решения в области использования марок.
39. Определение упаковки. Три слоя упаковки.
40. Товарный ассортимент (товар-микс) и его параметры.
41. Товарная линия. Вытягивание и наполнение.
42. Этапы процесса разработки нового товара.
43. Этапы жизненного цикла товара и стратегии маркетинга по ходу ЖЦТ.
44. Стратегическое планирование. Этапы.
45. Три варианта стратегии роста фирмы.
46. Разделы плана маркетинга.
47. Типы маркетингового контроля.
48. Среда международного маркетинга. Стратегии проникновения на зарубежные рынки.
49. Критика маркетинга со стороны общественности.
50. Консюмеризм и инвайронментализм.

- Перевод оценки из 100-балльной в двухбалльную производится следующим образом:
- зачтено – от 60 до 110 баллов (включая 10 поощрительных баллов);
  - не зачтено – менее 60 баллов.

### **Экзаменационные билеты**

Структура экзаменационного билета:

Экзаменационный билет содержит 2 вопроса и практическое задание.

Примерные вопросы для экзамена:

1. Определения понятия маркетинга. Его цели, задачи и функции. Ситуации спроса на рынке и соответствующие им типы маркетинга.
2. Шесть подходов к управлению маркетингом.
3. Процесс управления маркетингом.
4. Подходы к организации отдела маркетинга. Плюсы и минусы каждого из принципов организации службы маркетинга на предприятии.
5. Определение понятия маркетинговой информации. Основные составляющие системы маркетинговой информации.
6. Определение понятия и этапы проведения маркетингового исследования.
7. Методы сбора первичных данных, их преимущества и недостатки.
8. Факторы микросреды функционирования фирмы.
9. Факторы макросреды функционирования фирмы.
10. Определение потребительского рынка. Развернутая модель покупательского поведения.
11. Факторы, влияющие на покупательское поведение (B2C).
12. Процесс принятия решения о покупке (B2C).
13. Различия маркетинга на рынке предприятий от потребительского. Определение понятия рынка товаров промышленного назначения и его характеристики.
14. Основные факторы, влияющие на поведение покупателей от имени предприятия (B2B).
15. Основные этапы процесса принятия решения о закупках для нужд производства (B2B).
16. Институциональный и государственный рынки.
17. Три варианта охвата рынка. Факторы, влияющие на выбор стратегии охвата рынка.
18. Определение понятия сегментирования рынка. Основные принципы сегментирования потребительских рынков и рынков товаров промышленного назначения.
19. Определение понятия позиционирования товара на рынке. Стратегии позиционирования, предложенные Райсом и Траутом. Способы дифференциации предложений компании.
20. Определение понятия конкурентного преимущества. Конкурентные стратегии позиционирования Майкла Портера. Виды компаний и предпринимаемые ими конкурентные ходы в зависимости от занимаемых позиций на рынке.
21. Определение товара. Идея пяти уровней товара. Классификация товаров широкого потребления и промышленного назначения.
22. Товарно-марочная политика фирмы: основные понятия и решения.
23. Упаковка и общественно-государственная политика. Факторы, способствующие расширению использования упаковки. Средства маркировки. Функции этикетки.
24. Товарный ассортимент (товар - микс) и его параметры.
25. Товарная линия. Вытягивание и наполнение.
26. Стратегия разработки новых товаров: этапы и возникающие при этом риски.
27. Процесс восприятия потребителем товара – новинки и категории потребителей по времени восприятия ими новинок.
28. Этапы жизненного цикла товара и стратегии маркетинга по его ходу.
29. Четыре типа рынков и ценообразование на них.
30. Методика расчета исходной цены.
31. Корректировка цены с учетом различных факторов. Основные стратегические подходы к проблеме ценообразования.
32. Определение понятия канала распределения. Его функции, уровни, длина, ширина.
33. Маркетинговые системы и сферы их распространения: ВМС, ГМС, ММС (многоканальные маркетинговые системы).
34. Природа, цели маркетинговой логистики и принимаемые в ней решения.

35. Природа и значение розничной торговли. Виды розничных торговых предприятий. Маркетинговые решения розничного торговца.
36. Природа и значение оптовой торговли. Виды предприятий оптовой торговли. Маркетинговые решения оптовика.
37. Комплекс маркетинговых коммуникаций. Процесс разработки эффективных маркетинговых коммуникаций.
38. Разработка бюджета и факторы формирования комплекса маркетинговых коммуникаций (продвижения).
39. Определение понятия и основные решения в сфере рекламы. Виды и задачи рекламы. Характеристика медиа-средств. Переменные, используемые при выборе средств информации.
40. Определение понятия и основные решения в сфере стимулирования сбыта. Характеристика средств стимулирования сбыта.
41. Определение понятия связей с общественностью и их функции. Решения в сфере маркетинговых связей с общественностью. Характеристика основных средств публич-рилейшнз (PR).
42. Организация службы сбыта. Типы сотрудников и выполняемые ими задачи. Структуры службы сбыта.
43. Управление службой сбыта. Основные этапы эффективного процесса продажи.
44. Стратегическое планирование: реализация планов и организация контроля исполнения. Оценка бизнес-портфеля компании: модели БКГ и General Elektrik. Стратегии роста фирмы. Стратегическое планирование бизнес-единицы. Анализ ССВУ (SWOT).
45. Сущность и содержание маркетингового плана. Типы маркетингового контроля.
46. Основные решения в сфере международного маркетинга.
47. Маркетинг услуг: понятие и характеристики услуг. Категории сервиса -микс.
48. Маркетинг в сфере некоммерческой деятельности: маркетинг организаций, отдельных лиц, мест, идей.
49. Маркетинг и общество: критика маркетинга со стороны общественности. Сущность понятий «консюмеризм», «инвайронментализм».
50. Прямой и онлайн-маркетинг.

Образец экзаменационного билета:

Башкирский государственный университет	Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»
Институт экономики, финансов и бизнеса	Профиль «Менеджмент организации»
Кафедра управления проектами и маркетинга	Дисциплина «Теория маркетинга»

Экзаменационный билет № 1

1. Определение потребительского рынка. Развернутая модель покупательского поведения.
2. Определение понятия связей с общественностью и их функции. Решения в сфере маркетинговых связей с общественностью. Характеристика основных средств публич-рилейшнз (PR).
3. Практическое задание:  
Четыре хорошо известные фирмы (А, Б, В, Г), продающие аналогичный кофе в зернах по одинаковым ценам, имеют следующие данные о расходах на рекламу и доле рынка (см. таблицу).

Таблица 1 – Показатели по фирмам

Название	Расходы на рекламу,	Доля голоса,	Доля рынка,	Коэффициент
----------	---------------------	--------------	-------------	-------------

фирмы	млн. руб.	%	%	эффективности рекламы
А	1,7		8,4	
Б	2,4		48,6	
В	0,6		7,4	
Г	3,2		35,6	
Итого	7,9		100	

1. Подсчитайте эффективность рекламных расходов, осуществляемых каждой из фирм, и занесите полученные данные в таблицу.

2. Сделайте выводы.

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Е.И. Беглова

Перевод оценки из 100-балльной в четырехбалльную производится следующим образом:

- отлично – от 80 до 110 баллов (включая 10 поощрительных баллов);
- хорошо – от 60 до 79 баллов;
- удовлетворительно – от 45 до 59 баллов;
- неудовлетворительно – менее 45 баллов.

#### **Критерии оценки (в баллах) (для очной формы обучения):**

- **25-30** баллов выставляется студенту, если студент дал полные, развернутые ответы на все теоретические вопросы билета, продемонстрировал знание функциональных возможностей, терминологии, основных элементов, умение применять теоретические знания при выполнении практических заданий; студент без затруднений ответил на все дополнительные вопросы; практическое задание выполнено полностью без неточностей и ошибок;

- **17-24** баллов выставляется студенту, если студент раскрыл в основном теоретические вопросы, однако допущены неточности в определении основных понятий; при ответе на дополнительные вопросы допущены небольшие неточности; при выполнении практического задания допущены несущественные ошибки;

- **10-16** баллов выставляется студенту, если при ответе на теоретические вопросы студентом допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий; логика и полнота ответа страдают заметными изъянами; заметны пробелы в знании основных методов; теоретические вопросы в целом изложены достаточно, но с пропусками материала; имеются принципиальные ошибки в логике построения ответа на вопрос; при выполнении практического задания допущены грубые ошибки;

- **1-10** баллов выставляется студенту, если ответ на теоретические вопросы свидетельствует о непонимании и крайне неполном знании основных понятий и методов; студент не смог ответить ни на один дополнительный вопрос; практическое задание не выполнено.

#### **Критерии оценки (для заочной формы обучения):**

- **«отлично»** выставляется студенту, если студент дал полные, развернутые ответы на все вопросы билета, продемонстрировал знание функциональных возможностей, терминологии, основных элементов, умение применять теоретические знания при выполнении практических заданий; студент без затруднений ответил на все дополнительные вопросы; практическая задание выполнена полностью без неточностей и ошибок;

- **«хорошо»** выставляется студенту, если студент раскрыл в основном теоретический вопрос, однако допущены неточности в определении основных понятий; при ответе на

дополнительные вопросы допущены небольшие неточности; при выполнении практического задания допущены несущественные ошибки;

- **«УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»** выставляется студенту, если при ответе на теоретический вопрос студентом допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий; логика и полнота ответа страдают заметными изъянами; заметны пробелы в знании основных методов; теоретические вопросы в целом изложены достаточно, но с пропусками материала; имеются принципиальные ошибки в логике построения ответа на вопрос; при выполнении практического задания допущены грубые ошибки;

- **«НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»** выставляется студенту, если ответ на теоретический вопрос свидетельствует о непонимании и крайне неполном знании основных понятий и методов; студент не смог ответить ни на один дополнительный вопрос; практическое задание не выполнено.

### Задания для контрольной работы

Пример задания для письменной работы:

1. Раскрыть этапы проведения маркетингового исследования.
2. Изложить суть каждого из возможных вариантов охвата рынка.
3. Рассмотреть классификацию товаров широкого потребления.

### Критерии оценивания для очной формы обучения:

Критерии оценивания	Количество баллов	
	3 сем	4 сем
Ответ полный и правильный на основании изученных теорий; материал изложен в определенной логической последовательности.	12	7
Ответ полный и правильный на основании изученных теорий; материал изложен в определенной логической последовательности, при этом допущены несущественные ошибки.	10	5
Ответ полный, но при этом допущена существенная ошибка или ответ неполный.	8	3
При ответе обнаружено непонимание студентом основного содержания учебного материала или допущены существенные ошибки.	менее 8	менее 3

### Критерии оценивания для заочной формы обучения:

Критерии оценивания	Оценка
Ответ полный и правильный на основании изученных теорий; материал изложен в определенной логической последовательности.	отлично
Ответ полный и правильный на основании изученных теорий; материал изложен в определенной логической последовательности, при этом допущены несущественные ошибки.	хорошо
Ответ полный, но при этом допущена существенная ошибка или ответ неполный.	удовлетворительно

При ответе обнаружено непонимание студентом основного содержания учебного материала или допущены существенные ошибки.	неудовлетворительно
---	---------------------

### Тестовые задания

Задания для тестового контроля уровня усвоения учебного материала

1. Комплекс маркетинга не включает в себя:

(варианты ответа)

- 1) товар;
- 2) мероприятия по продвижению товара;
- 3) технологические разработки;
- 4) цену.

2. Вид спроса, которому в большей мере соответствует задача маркетинга – отыскать способы увязки присущих товару выгод с естественными потребностями человека, называют:

(варианты ответа)

- 1) скрытым;
- 2) отсутствующим;
- 3) отрицательным;
- 4) падающим.

3. Согласно теории маркетинга, понятие макросреды соответствует следующим утверждениям:

(не менее двух вариантов ответа)

- 1) представлена потребителями, конкурентами, поставщиками;
- 2) представляет собой совокупность экономических, культурных, демографических и др. внешних факторов;
- 3) поддается прямому управлению со стороны руководства организации;
- 4) воздействует на субъекты микросреды.

4. Определите для каждого вида товара (группы товаров) соответствующую классификационную группу товаров в зависимости от характера поведения потребителя при покупке:

(укажите соответствие для каждого нумерованного элемента задания)

- 1) средства гигиены;
  - 2) бытовые приборы;
  - 3) энциклопедии;
- основные товары повседневного спроса -  
товары особого спроса –  
товары предварительного выбора –  
товары пассивного спроса –

5. Маркетинг неприбыльных образований и организаций называют:

(варианты ответа)

- 1) коммерческим;
- 2) некоммерческим;
- 3) потребительским;
- 4) маркетингом услуг.

6. В соответствии с теорией маркетинговых исследований первичные данные представляют:

(варианты ответа)

- 1) первые сигналы о росте продаж товара;

- 2) появление данных о товаре-новинке;
  - 3) начальные данные о товарах и услугах;
  - 4) информацию, полученную непосредственно в рамках опросов клиентов.
7. Отличие панельного исследования от простого заключается в том, что оно проводится:  
(варианты ответа)
- 1) по одной и той же теме на разных выборках;
  - 2) на одной и той же выборке по разным темам;
  - 3) на одной и той же выборке по разным темам с учётом периодов времени;
  - 4) по одной и той же теме, на одной и той же выборке, через чётко определённые периоды времени.
8. Ситуация, при которой спрос превышает предложение, называется:  
(варианты ответа)
- 1) рынок покупателя;
  - 2) рынок продавца;
  - 3) концентрированный спрос;
  - 4) равновесный спрос.
9. Под конкурентоспособностью товара в маркетинге понимают:  
(варианты ответа)
- 1) способность товара продаваться на рынке в присутствии на нём товаров-конкурентов;
  - 2) способность товара оставаться на рынке долгое время;
  - 3) качество товара;
  - 4) превосходство данного товара над товаром-аналогом по одному признаку.
10. Производитель применяет маркетинговую концепцию, если:  
(варианты ответа)
- 1) ставит цель – удовлетворить потребности покупателей;
  - 2) стремится учитывать потребности общества;
  - 3) планирует объём продаж товара на уровне оптимальной мощности;
  - 4) продаёт то, что производит.
11. Стратегия «снятия сливок» главным условием организации имеет:  
(варианты ответа)
- 1) рынок чувствителен к цене;
  - 2) рынок не принял товар;
  - 3) чётко сегментированный по доходу рынок;
  - 4) высокая цена не соответствует качеству товара.
12. Кривая спроса отражает:  
(варианты ответа)
- 1) финансовые льготы;
  - 2) бюджетную линию на графике потребительского поведения;
  - 3) льготы в натуральном выражении;
  - 4) зависимость количества продаваемой продукции от цены.
13. Под каналом сбыта продукции предприятия в маркетинге следует понимать:  
(варианты ответа)
- 1) совокупность организаций – посредников;
  - 2) способ транспортировки товара;
  - 3) совокупность организаций или лиц, способствующих перемещению товара от производителя к потребителю;
  - 4) способ распространения рекламы.
14. Наиболее эффективными мероприятиями стимулирования сбыта по отношению к посредникам являются:  
(варианты ответа)
- 1) развлекательные поездки за счёт фирмы;
  - 2) продажа товаров в кредит в различных фирмах;

- 3) вручение ценных подарков;  
4) предоставление права скидок с продажной цены.
15. На стадии роста в жизненном цикле товара основной целью маркетинга является:  
(варианты ответа)
- 1) сокращение присутствия на рынке;
  - 2) максимизация сбыта;
  - 3) привлечение внимания потребителей;
  - 4) поддержание отличительных особенностей товара.
16. К «мягким» потребительским характеристикам холодильника относятся:  
(варианты ответа)
- 1) дизайн;
  - 2) диапазон температурного режима;
  - 3) потребление электроэнергии;
  - 4) объём морозильной камеры.
17. В трёхуровневой модели товара Ф. Котлера к товару по замыслу относят:  
(варианты ответа)
- 1) основную полезность товара;
  - 2) доставку, установку, монтаж;
  - 3) гарантии;
  - 4) дизайн товара.
18. В комплекс маркетинговых коммуникаций не входит:  
(варианты ответа)
- 1) ценообразование;
  - 2) личные продажи;
  - 3) реклама;
  - 4) стимулирование сбыта.
19. Основной особенностью и преимуществом интернет – маркетинга перед традиционным маркетингом является:  
(варианты ответа)
- 1) ориентация на конкретный результат;
  - 2) направленность на отдельного клиента, а не на сегмент;
  - 3) ориентация на потребности потребителя;
  - 4) ориентация на перспективу.
20. Предприятие принимает решение активно действовать на двух (или более) сегментах рынка и разрабатывает для каждого из них своё предложение (комплекс маркетинга). Стратегию охвата рынка в данном случае можно охарактеризовать как ... маркетинг:  
(варианты ответа)
- 1) агрегированный;
  - 2) дифференцированный;
  - 3) концентрированный;
  - 4) недифференцированный.
21. Компания имеет представительства на разных территориях. Организационной структурой маркетинга на данном предприятии является:  
(варианты ответа)
- 1) функциональная;
  - 2) товарная;
  - 3) рыночная;
  - 4) региональная.
22. В теории коммуникаций реклама определяется как:  
(варианты ответа)
- 1) любая платная форма неличного представления и продвижения товаров;



- 2) неличное и неоплаченное стимулирование спроса на товары посредством распространения о них коммерчески важных сведений в средствах массовой информации;
- 3) устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими покупателями с целью совершения продажи;
- 4) кратковременные побудительные меры поощрения покупок или продаж товара.

23. Самая многочисленная аудитория вторичных читателей бывает у:

(варианты ответа)

- 1) еженедельных газет;
- 2) бесплатных местных газет;
- 3) глянцевого журналов;
- 4) радиожурналов.

24. С помощью направлений деятельности PR (связей с общественностью) фирма не может реализовать:

(варианты ответа)

- 1) организацию связей с целевыми группами;
- 2) установление связей с государственными и общественными организациями, объединениями;
- 3) снижение затрат, связанных с организацией и проведением маркетинговых исследований;
- 4) формирование связей со СМИ.

25. Личными продажами в маркетинге называют:

(варианты ответа)

- 1) оплачиваемую форму неперсональной презентации и продвижения товара;
- 2) оказание личной юридической помощи при совершении сделки;
- 3) продажу товара клиенту в ходе телефонного разговора;
- 4) устную презентацию товара в разговоре с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью его продажи.

#### **Критерии оценивания для очной формы обучения:**

Процент правильных ответов	Количество баллов	
	3 сем	4 сем
90-100 %	13	8
80-89%	11	7
70-79%	9	6
60-69%	7	5
50-59%	5	4
45-49%	3	3
менее 45%	0	0

#### **Критерии оценивания для заочной формы обучения:**

Процент правильных ответов	Количество баллов
80-100 %	отлично
60-79%	хорошо
50-59%	удовлетворительно
менее 50%	неудовлетворительно

### **Практические работы**

#### Практическое задание 1

Четыре хорошо известные фирмы (А, Б, В, Г), продающие аналогичный кофе в зернах по одинаковым ценам, имеют следующие данные о расходах на рекламу и доле рынка (см. таблицу).

1. Подсчитайте эффективность рекламных расходов, осуществляемых каждой из фирм, и занесите полученные данные в таблицу.

2. Сделайте выводы.

Таблица 1 – Показатели по фирмам

Название фирмы	Расходы на рекламу, млн. руб.	Доля голоса, %	Доля рынка, %	Коэффициент эффективности рекламы
А	1,7		8,4	
Б	2,4		48,6	
В	0,6		7,4	
Г	3,2		35,6	
Итого	7,9		100	

### Практическое задание 2

Какие географические сегменты, приведенные в таблице, выберут среднее предприятие с производственно-сбытовой мощностью в 3 млн. ед. в год и малое предприятие с мощностью в 500 тыс. ед.?

Таблица - Параметры сегментов рынка

Сегмент	Емкость рынка, тыс. ед.	Число конкурентов	Их доля в сегменте, %	Средняя норма прибыли (в % к затратам)	Цена за ед., руб.
1	8508	5	90	50	100
2	6008	6	80	48	95
3	4508	2	40	55	98
4	1008	1	50	42	80

### Практическое задание 3

Деловая игра на тему: «Потребительская оценка товаров массового спроса в системе маркетинга».

Цели и задачи ДИ: научиться выявлять отношение каждого покупателя, как реального, так и потенциального к товару и его свойству и на этой основе давать количественную оценку товарам по фазам его жизненного цикла, а также определять нормы потребительской стоимости в каждой фазе и на этой основе разрабатывать необходимые маркетинговые рекомендации.

Для достижения поставленной цели необходимо решить в процессе деловой игры следующие задачи:

- научиться организовывать и проводить опросы потребителей для решения различных маркетинговых задач;

- приобрести навыки определения рейтингов потребительских свойств по степени их значимости для каждого конкретного потребителя;

- применить математико-статистические методы для первичной обработки полученных данных;

- на основе полученных данных сделать обоснованные выводы о движении потребительских оценок в зависимости от времени и циклов экономической конъюнктуры, а также принять соответствующие маркетинговые решения.

Порядок проведения деловой игры.

Для проведения ДИ вся группа в зависимости от количества участников делится на несколько подгрупп с учётом пола и возраста. Внутри каждой подгруппы выделяется исследовательско-расчётный коллектив в количестве 2 - 3 человек, которые собирают анкеты, заполненные каждым участником индивидуально, и проводят обработку по известному алгоритму, затем обсуждают вместе со всей подгруппой полученные результаты и на их основе разрабатывают предложения. Последние докладываются представителями исследовательско - расчётной группой всем участникам игры.

#### АНКЕТА

Просим ответить на вопросы анкеты, целью которой является выявление требований к демисезонной повседневной обуви. Эти данные необходимы для решения проблемы обеспечения Вас красивой и удобной обувью. Ценность исследования во многом зависит от полноты и искренности ответов. При заполнении анкеты подчеркните вариант ответа, соответствующий Вашему мнению. Если ни один из предложенных ответов Вас не устраивает, напишите свой вариант в свободной строке.

I При выборе обуви Вы прежде всего ориентируетесь на:

1. Советы рекламы.....
2. Собственный вкус.....
3. Рекомендации друзей.....
4. Рекомендации работников торговли.....
5. ....

II Сразу ли Вы начинаете носить обувь, входящую в моду, или дожидаетесь её массового распространения и только тогда покупаете?

1. Стараюсь быть в числе первых.....
2. Жду массового распространения.....
3. ....

III Какое место по значимости во внешнем облике Вы отводите обуви (имеется в виду одежда, обувь, причёска и т.д.)?

Первое, второе, третье, четвертое, пятое, .....

IV Меняете ли Вы обувь, приходя на работу?

1. В основном "да".....
2. В основном "нет".....

V На работе большую часть времени Вы проводите:

1. "На ногах".....
2. "Сидя".....
3. ....

VI Сколько сезонов в среднем Вы носите пару обуви?

Один, два, три, четыре, пять, .....

VII Устраивает ли Вас этот срок?

1. Скорее "да".....
2. Скорее "нет".....

VIII Покупаете ли Вы новую пару обуви при наличии старой в хорошем состоянии, если, на Ваш взгляд, она вышла из моды?

1. Как правило покупаю.....
2. Как правило не покупаю.....

IX Купите ли Вы обувь, которая Вам не нравится (доставляет какие-либо неудобства), но заведомо модна и современна?

1. Да.....
2. Нет.....
3. Затрудняюсь ответить.....

X	ПОКАЗАТЕЛИ	Участники
---	------------	-----------

1. Формоустойчивость
2. Масса (легкость)
3. Гибкость
4. Теплозащита
5. Качество (прочность)
6. Удобство
7. Цвет
8. Соответствие моде
9. Цена
10. Производитель

XI Сообщите, пожалуйста, некоторые сведения о себе:

Ваш возраст ..... лет

Ваше образование: неполное среднее, среднее, среднее специальное, неполное высшее, высшее

XII Ваше социальное положение:

1. Рабочий.....
2. Служащий.....
3. Предприниматель.....
4. Фермер.....
5. Студент.....
6. Колхозник.....
7. Пенсионер.....
8. Лицо свободной профессии.....
9. ....

XIII Какой среднемесячный доход на одного члена Вашей семьи?

..... рублей

XIV Вы проживаете:

1. В городе .....
2. В сельской местности.....

### Индивидуальные задания

№1. Вашему предприятию необходимо провести маркетинговое исследование при выходе с новой продукцией на рынок. Представьте план проведения маркетингового исследования и дайте его характеристику.

№2. Разработайте ценовую стратегию при выходе на рынок с новым товаром класса «премиум». Прокомментируйте свой выбор.

№3. Ваше предприятие выпускает продукцию под известной торговой маркой (брендом) и необходимы усилия по продвижению её на внешний рынок. Проанализируйте международную маркетинговую среду при выходе данной торговой марки (бренда) на рынок конкретной страны. Разработайте систему управления брендом на внешнем рынке для конкретной страны.

№4. Представьте сравнительные характеристики национальных культур стран, исходя из особенностей социально-культурной среды. Страны выбираются произвольно. Выработайте критерии социально-культурной среды конкретной страны, её особенности и опишите потребителя.

Таблица

Элементы социально-культурной среды	Страны		
	1	2	3

**Критерии оценивания для очной формы обучения:**

Критерии оценивания	Количество баллов
Обучаемый знает цель практической работы; задания решены без ошибок с первого раза, правильно выбраны решения заданий; правильно выполнены расчёты, обучающийся понимает, что они значат; полно даны ответы на контрольные вопросы; сделаны выводы.	3
Обучаемый знает цель практической работы; задания решены с ошибками, потребовалась дополнительная помощь преподавателя, правильно выбраны методики решения заданий; расчёты выполнены с консультацией преподавателя; полно даны ответы на контрольные вопросы; сделаны выводы.	2
Обучаемый знает цель практической работы; задания выполнены с ошибками, потребовалась дополнительная помощь преподавателя, правильно выбраны методики решения заданий; с ошибками выполнены расчёты, даже с консультацией преподавателя или обучающийся не может объяснить, как выполнялись расчеты; даны ответы на контрольные вопросы; сделаны некорректные выводы.	1
Обучаемый не знает цель практической работы; задачи решены с ошибками, потребовалась дополнительная помощь преподавателя, неверно выбраны методы решения задач; не выполнены расчёты; не даны ответы на устные контрольные вопросы; выводы не сделаны	0

**Критерии оценивания для заочной формы обучения:**

Критерии оценивания	Оценка
Обучаемый знает цель практической работы; задания решены без ошибок с первого раза, правильно выбраны решения заданий; правильно выполнены расчёты, обучающийся понимает, что они значат; полно даны ответы на контрольные вопросы; сделаны выводы.	отлично
Обучаемый знает цель практической работы; задания решены с ошибками, потребовалась дополнительная помощь преподавателя, правильно выбраны методики решения заданий; расчёты выполнены с консультацией преподавателя; полно даны ответы на контрольные вопросы; сделаны выводы.	хорошо
Обучаемый знает цель практической работы; задания выполнены с ошибками, потребовалась дополнительная помощь преподавателя, правильно выбраны методики решения заданий; с ошибками выполнены расчёты, даже с консультацией преподавателя или обучающийся не может объяснить, как выполнялись расчеты; даны ответы на контрольные вопросы; сделаны некорректные выводы.	удовлетворительно
Обучаемый не знает цель практической работы; задачи решены с ошибками, потребовалась дополнительная помощь преподавателя, неверно выбраны методы решения задач; не выполнены расчёты; не даны ответы на устные контрольные вопросы; выводы не сделаны	неудовлетворительно

Темы докладов

1. Управление маркетингом на основе CRM-Технологий.
2. Технология партизанского маркетинга.

3. Технология вирусного маркетинга.
4. Трейд-маркетинг и мерчандайзинг.
5. Технология сетевого маркетинга.
6. Технология создания бренда. Ребрендинг.
7. Кросс-маркетинговые технологии.
8. Маркетинговые технологии call центра.
9. Маркетинговые технологии в интернете.
10. Мобильные маркетинговые технологии.
11. Продукт-плейсмент.
12. Прямой маркетинг.
13. Технологии выставочной деятельности.
14. Маркетинг в области информационных технологий.
15. Некоммерческий маркетинг.
16. Социальная ответственность и этика в маркетинге.
17. Проблемы конкуренции в системе маркетинга.
18. Ценность товара и удовлетворение потребителей в системе маркетинга.
19. Роль стандартизации и дифференциации в товарной политике.
20. Наступательные и оборонительные маркетинговые стратегии.
21. Экспортный маркетинг.
22. Импортный маркетинг.
23. Основные виды деятельности консультационных и маркетинговых фирм.
24. Разработка сервисной политики в отношении конкретного товара.
25. Основные требования покупателей к товару в условиях современного "рынка покупателя".
26. Маркетинг промышленных товаров.

**Критерии оценивания для очной формы обучения:**

Критерии оценивания	Количество баллов
<p>Выполнены все требования, предъявляемые к написанию и защите доклада: соответствие содержания доклада заявленной тематике; соответствие общим требованиям написания доклада; отсутствие орфографических, пунктуационных, стилистических и иных ошибок; чёткая композиция и структура, наличие содержания; логичность и последовательность в изложении материала; представленный в полном объёме корректно оформленный список использованной литературы; наличие ссылок на использованную литературу в тексте доклада; способность к анализу и обобщению информационного материала, степень полноты обзора состояния вопроса; обоснованность выводов; самостоятельность изучения материала и анализа; отсутствие фактов плагиата и др.</p>	2
<p>Основные требования к докладу и его защите выполнены, но при этом имеются отдельные замечания по таким пунктам, как: соответствие содержания доклада заявленной тематике; соответствие общим требованиям написания доклада; отсутствие орфографических, пунктуационных, стилистических и иных ошибок; чёткая композиция и структура, наличие содержания; логичность и последовательность в изложении материала; представленный в полном объёме корректно оформленный список использованной литературы; наличие ссылок на</p>	1

использованную литературу в тексте доклада; способность к анализу и обобщению информационного материала, степень полноты обзора состояния вопроса; обоснованность выводов; самостоятельность изучения материала и анализа; отсутствие фактов плагиата и др.	
Тема не раскрыта, обнаруживается непонимание проблемы, присутствуют существенные отступления от требований, предъявляемых к написанию и защите доклада, в том числе: соответствие содержания доклада заявленной тематике; соответствие общим требованиям написания доклада; отсутствие орфографических, пунктуационных, стилистических и иных ошибок; чёткая композиция и структура, наличие содержания; логичность и последовательность в изложении материала; представленный в полном объёме корректно оформленный список использованной литературы; наличие ссылок на использованную литературу в тексте доклада; способность к анализу и обобщению информационного материала, степень полноты обзора состояния вопроса; обоснованность выводов; самостоятельность изучения материала и анализа; отсутствие фактов плагиата и др.	0

### Критерии оценивания для заочной формы обучения:

Критерии оценивания	Оценка
Выполнены все требования, предъявляемые к написанию и защите доклада: соответствие содержания доклада заявленной тематике; соответствие общим требованиям написания доклада; отсутствие орфографических, пунктуационных, стилистических и иных ошибок; чёткая композиция и структура, наличие содержания; логичность и последовательность в изложении материала; представленный в полном объёме корректно оформленный список использованной литературы; наличие ссылок на использованную литературу в тексте доклада; способность к анализу и обобщению информационного материала, степень полноты обзора состояния вопроса; обоснованность выводов; самостоятельность изучения материала и анализа; отсутствие фактов плагиата и др.	Отлично
Основные требования к докладу и его защите выполнены, но при этом имеются отдельные замечания по таким пунктам, как: соответствие содержания доклада заявленной тематике; соответствие общим требованиям написания доклада; отсутствие орфографических, пунктуационных, стилистических и иных ошибок; чёткая композиция и структура, наличие содержания; логичность и последовательность в изложении материала; представленный в полном объёме корректно оформленный список использованной литературы; наличие ссылок на использованную литературу в тексте доклада; способность к анализу и обобщению информационного материала, степень полноты обзора состояния вопроса; обоснованность выводов; самостоятельность изучения материала и анализа; отсутствие фактов плагиата и др.	Хорошо
Требования к докладу и его защите выполнены частично, но при этом имеются многочисленные замечания по таким пунктам, как: соответствие содержания доклада заявленной тематике; соответствие общим требованиям написания доклада; отсутствие орфографических, пунктуационных, стилистических и иных ошибок; чёткая композиция и	Удовлетворительно

<p>структура, наличие содержания; логичность и последовательность в изложении материала; представленный в полном объеме корректно оформленный список использованной литературы; наличие ссылок на использованную литературу в тексте доклада; способность к анализу и обобщению информационного материала, степень полноты обзора состояния вопроса; обоснованность выводов; самостоятельность изучения материала и анализа; отсутствие фактов плагиата и др.</p>	
<p>Тема не раскрыта, обнаруживается непонимание проблемы, присутствуют существенные отступления от требований, предъявляемых к написанию и защите доклада, в том числе: соответствие содержания доклада заявленной тематике; соответствие общим требованиям написания доклада; отсутствие орфографических, пунктуационных, стилистических и иных ошибок; чёткая композиция и структура, наличие содержания; логичность и последовательность в изложении материала; представленный в полном объеме корректно оформленный список использованной литературы; наличие ссылок на использованную литературу в тексте доклада; способность к анализу и обобщению информационного материала, степень полноты обзора состояния вопроса; обоснованность выводов; самостоятельность изучения материала и анализа; отсутствие фактов плагиата и др.</p>	<p>Неудовлетворительно</p>

#### Темы курсовых работ

1. Система управления маркетингом на предприятии.
2. Стратегия и тактика маркетинга предприятия.
3. Разработка маркетинговой концепции предприятия в условиях кризиса.
4. Механизм выбора концепции маркетинговой политики в зависимости от позиции предприятия на рынке.
5. Маркетинговая среда предприятия: элементы и механизм взаимодействия.
6. Организация маркетинга на предприятии.
7. Формирование службы маркетинга на предприятии.
8. Планирование маркетинга на предприятии.
9. Разработка маркетинговых планов предприятия.
10. Использование сегментирования рынка при формировании тактики предприятия.
11. Приемы позиционирования товаров на рынке.
12. Конкуренция и концепция выживания предприятия.
13. Конкурентная борьба и основные методы изучения фирм-конкурентов.
14. Разработка рыночной стратегии предприятия.
15. Информационное обеспечение маркетинга.
16. Эффективность маркетинговых исследований.
17. Мотивационный анализ поведения покупателей в маркетинге.
18. Стратегическое решение в области товарной политики.
19. Управление товарной политикой предприятия.
20. Управление качеством продукции в системе маркетинга.
21. Инновации в сфере товарной политики.
22. Планирование новой продукции.
23. Программа выведения нового товара на рынок.
24. Оценка конкурентоспособности товара.
25. Качество продукции как фактор конкурентоспособности.
26. Принятие тактических решений в области товарной политики.
27. Оценка разнообразия продукции предприятия и формирование ассортимента.
28. Разработка концепции упаковки товара.



29. Разработка марочной политики предприятия.
30. Фирменный стиль.
31. Управление марочной политикой предприятия.
32. Организационно - экономические основы системы франчайзинга.
33. Управление системой франшизных соглашений.
34. Бизнес на основе франчайзинга.
35. Использование концепции жизненного цикла товара при разработке стратегии и тактики предприятия.
36. Управление элементами комплекса маркетинга.
37. Ценовая политика предприятия.
38. Разработка ценовой стратегии предприятия.
39. Анализ ценовой политики предприятия в рамках концепции маркетинга.
40. Политика распределения.
41. Оценка и выбор каналов распределения.
42. Организация розничной торговли.
43. Система оптовой торговли.
44. Разработка политики товародвижения в маркетинговой деятельности.
45. Комплекс маркетинговых коммуникаций и его планирование.
46. Изучение экономической эффективности коммуникаций.
47. Планирование рекламной кампании.
48. Изучение коммуникативной эффективности рекламы.
49. Место и роль персональной продажи в организации сбыта.
50. Связи с общественностью в системе маркетинговых коммуникаций.
51. Методы исследования эффективности публич-рилейшнз.
52. Политика маркетинговых коммуникаций.
53. Прямой маркетинг в сбытовой политике фирмы.
54. Формирование спроса и стимулирование сбыта в маркетинге.
55. Электронный маркетинг.
56. Промышленный маркетинг.
57. Организация банковского маркетинга.
58. Маркетинг страховой компании.
59. Торговый маркетинг.
60. Разработка комплекса маркетинга на торговом предприятии.
61. Оценка конкурентных преимуществ торговой фирмы.
62. Товарно-ассортиментная политика в торговом маркетинге.
63. Ценовая политика торгового предприятия.
64. Международный маркетинг.
65. Экспортный маркетинг.
66. Экспортная товарная политика в стратегии маркетинга.
67. Маркетинг образовательных услуг.
68. Маркетинг медицинских услуг.
69. Маркетинг политических деятелей.
70. Особенности некоммерческого маркетинга в сфере культуры.

Критерии оценивания	Оценка
Работа выполнена в соответствии с утвержденным планом, полностью раскрыто содержание каждого вопроса, студентом сформулированы собственные аргументированные выводы по теме работы. Оформление работы соответствует предъявляемым требованиям. При защите работы студент свободно владеет	Отлично

материалом и отвечает на вопросы.	
Работа выполнена в соответствии с утвержденным планом, полностью раскрыто содержание каждого вопроса. Незначительные замечания к оформлению работы. При защите работы студент владеет материалом, но отвечает не на все вопросы.	Хорошо
Работа выполнена в соответствии с утвержденным планом, но не полностью раскрыто содержание каждого вопроса. Студентом не сделаны собственные выводы по теме работы. Грубые недостатки в оформлении работы. При защите работы студент слабо владеет материалом, отвечает не на все вопросы.	Удовлетворительно
Работа выполнена не в соответствии с утвержденным планом, не раскрыто содержание каждого вопроса. Студентом не сделаны выводы по теме работы. Грубые недостатки в оформлении работы. При защите работы студент не владеет материалом, не отвечает на вопросы.	Неудовлетворительно

### Вопросы для семинаров (задания для самоконтроля)

#### Модуль 1. Понятие маркетинга

Тема 1. Маркетинг в 21 веке.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Основные этапы становления и развития маркетинга. Эволюция маркетинга в России.
2. Определение маркетинга, различные состояния спроса и маркетинговые задачи.
3. Функции маркетинга (подробно раскрыть составляющие).
4. Целевой рынок, нужды, потребности, запросы, товары и услуги, обмен, транзакция, рынок, маркетинг - микс.
5. Концепции управления маркетингом.
6. Доклад на тему: «Российская ассоциация маркетинга».

Тема 2. Ценность товара, удовлетворение потребителей и покупательская лояльность.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Потребительская ценность и удовлетворённость потребителя. Факторы, определяющие ценность, ощущаемую потребителем.
2. Цепочка создания и передачи ценности.
3. Привлечение и удержание потребителей. Маркетинг партнёрских отношений.
4. Управление тотальным качеством и деятельность маркетологов.
5. Доклад на тему: «Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM – система)».

Тема 3. Завоевание рынка: ориентированное на рынок стратегическое планирование.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Определение миссии корпорации, организация стратегических бизнес-единиц (СБЕ), выделение ресурсов для каждой СБЕ, планирование новых видов деятельности.
2. Матрица Рост/Доля рынка Бостонской консультационной группы.
3. Рыночная привлекательность и эффективность бизнеса: матрица бизнес - портфеля, предложенная компанией General Elektrik.
4. Процесс стратегического планирования бизнес-единицы.

5. Анализ маркетинговых возможностей, разработка маркетинговых стратегий, управление маркетинговой деятельностью компании.
6. Содержание маркетингового плана.
7. Практическое задание.

Тема 4. Маркетинг и общество: социальная ответственность и этика маркетинга.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Влияние маркетинга на отдельного потребителя и на общество в целом.
2. Консюмеризм и инвайронментализм.
3. Просвещённый маркетинг. Этика маркетинга.
4. Принципы, заложенные в основу формирования взаимоотношений общества и маркетинга.
5. Закон РФ «О защите прав потребителей».
6. Доклад на тему: «Социальный маркетинг».

## Модуль 2. Анализ маркетинговых возможностей

Тема 5. Сбор информации и оценка рыночного спроса.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Выявление перспективных возможностей и насущных проблем компании.
2. Способы получения маркетинговых разведывательных данных.
3. Организация маркетингового исследования.
4. Процесс маркетингового исследования.
5. Виды источников данных. Наблюдение, эксперимент, опрос. Типы выборок. Требования, предъявляемые к анкетам, типы вопросов. Панель. Фокус-группа.
6. Статистические методы, модели и теории, используемые в современных системах обеспечения маркетинговых решений.
7. Анализ рынка. Измерение текущего рыночного спроса. Прогнозирование спроса.
8. Доклады на тему: «Бенчмаркинг», «Маркетинговая разведка», «Блогосфера».

Тема 6. Изучение маркетинговой среды.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Фирма, поставщики, конкуренты, маркетинговые посредники, клиенты, контактные аудитории.
2. Демографическая, экономическая, природная, технологическая, политико-законодательная, социокультурная среда.

Тема 7. Анализ потребительских рынков и поведения покупателей.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Модель маркетинговых стимулов и ответной реакции покупателей.
2. Культурные, социальные, личностные, психологические факторы.
3. Стадии процесса принятия решения о покупке.
4. Средний класс в России.
5. Доклад на тему: «Потребители – «экстремисты».

Тема 8. Деловой рынок и поведение деловых покупателей.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Отличия делового рынка от потребительского.
2. Организационные закупки. Типы деловых закупок. Комплектные закупки и поставки.
3. Закупочный центр.
4. Факторы внешней среды, межличностных отношений, организационные и индивидуальные факторы.
5. Стадии процесса закупки деловых товаров.

6. Особенности институционального и государственного рынков.

Тема 9. Проблемы конкуренции.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Пять факторов, определяющих структурную привлекательность сегмента (по Майклу Портеру).
2. Концепция отраслевой конкуренции. Четыре типа отраслевой структуры.
3. Стратегии, цели, сильные и слабые стороны, ответные действия конкурентов.
4. Этапы создания системы наблюдения за конкурентами.
5. Классификация конкурентов.
6. Конкурентные позиции: конкурентные стратегии позиционирования (по Майклу Портеру).
7. Конкурентные ходы: роль компании на целевом рынке и конкурентные стратегии.
8. Компании, ориентированные на конкурентов и ориентированные на потребителей.
10. Барьеры при входе на рынок.

Тема 10. Идентификация рыночных сегментов и выбор целевых рынков.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Массовый маркетинг и микромаркетинг: маркетинг в рыночном сегменте, в рыночной нише, локальный и индивидуальный.
2. Основные структуры предпочтения.
3. Процедура идентификации сегментов рынка: опрос, анализ, определение профиля сегмента.
4. Географический, демографический, психографический и поведенческий признаки сегментирования потребительских рынков.
5. Демографические и операционные переменные, практика закупок, ситуационные факторы, особенности личности покупателя.
6. Характеристики сегментов, влияющие на эффективность сегментирования.
7. Модели структур целевых рынков.
8. Недифференцированный, дифференцированный и концентрированный маркетинг.
9. Факторы, влияющие на выбор стратегии охвата рынка.
10. Гиперсегментация и контрсегментация.
11. Практическое задание.

### Модуль 3. Разработка маркетинговых стратегий

Тема 11. Позиционирование рыночного предложения и жизненный цикл товара.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Этапы подготовки предложения, способного превзойти ожидания потребителей.
2. Матрица конкурентных преимуществ БКГ.
3. Дифференцирование рыночного предложения компании по продукту, услугам, персоналу, маркетинговым каналам, имиджу.
4. Критерии выбора направлений дифференцирования.
5. Стратегии позиционирования по Э. Райсу и Дж. Трауту.
6. Ошибки позиционирования.
7. Концепция жизненного цикла товара (ЖЦТ).
8. Изменение объема продаж и прибыли на протяжении ЖЦТ.
9. Разновидности кривых ЖЦТ.
10. Маркетинговые стратегии на этапах ЖЦТ.
11. Этапы эволюции рынка.
12. Практическое задание.

Тема 12. Разработка новых рыночных предложений.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Категории новых товаров.
2. Причины неудач при выведении на рынок новых товаров.
3. Факторы, тормозящие разработку новых товаров.
4. Организация разработки нового продукта.
5. Процесс принятия решений при разработке нового товара.
6. Способы генерирования идей новых товаров.
7. Метод мозгового штурма.
8. Этапы процесса принятия товара потребителями.
9. Характеристики, влияющие на скорость принятия инноваций.
10. Категории потребителей по относительному времени принятия инноваций.
11. Доклад на тему: «Стратегия голубого океана».

Тема 13. Разработка глобальных рыночных предложений.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Факторы, способствующие выходу на внешние рынки, и возникающие при этом риски.
2. Региональные зоны свободной торговли.
3. Оценка потенциальных рынков.
4. Стратегии входа на международный рынок.
5. Стратегии адаптации и продвижения товара на внешних рынках.
6. Коммуникативная адаптация.
7. Варианты политики ценообразования.
8. Каналы распределения международного маркетинга.
9. Организация управления маркетинговой деятельностью: экспортный отдел, международное подразделение, глобальная организация и её стратегии.
10. Проблемы международного маркетинга.
11. Доклад на тему: «Проблемы адаптации российских предприятий к условиям ВТО».

#### Модуль 4. Принятие маркетинговых решений: товарная политика

Тема 14. Управление товарными линиями и торговыми марками.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Товар и его уровни.
2. Товары повседневного, особого, пассивного спроса и товары предварительного выбора.
3. Материалы и комплектующие, капитальные товары, вспомогательные материалы и деловые услуги.
4. Товар-микс и характеризующие его параметры: ширина, длина, глубина, согласованность.
5. Длина товарной линии: вытягивание вверх, вниз, в двух направлениях и наполнение.
6. Понятия товарно-марочной политики: торговая марка, марочное название и марочный знак, товарный знак, бренд, марочный капитал, авторское право.
7. Решения, связанные с управлением торговыми марками: создание марки, выбор марки, решение об имени марки, марочная стратегия, репозиционирование марки.
8. Упаковка как инструмент маркетинга.
9. Функции этикетки. Законодательство в области использования этикеток.
10. Решения по комплексу услуг, доставке товаров и послепродажной поддержке, созданию отдела обслуживания покупателей.
11. Ребрендинг.
12. Принципы государственной политики, связанной с обращением упаковки (ФЗ «Об упаковке и упаковочных отходах»).
13. Доклады на тему: «Создание бренда», «Паразитический маркетинг».
14. Практические задания (задача, деловая игра).

Задания по деловой игре на тему: «Потребительская оценка товаров массового спроса в системе маркетинга»:

- 1) заполнение анкеты потребительской оценки;
- 2) обработка полученных результатов расчётной группой;
- 3) заполнение анкет для получения бальной оценки и их обработка;
- 4) представление результатов: выводы и предложения;
- 5) разработка необходимых маркетинговых рекомендаций по итогам деловой игры.

Тема 15. Разработка услуг и управление сервисом. Маркетинг в сфере некоммерческой деятельности.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Природа услуг.
2. Категории услуг - микс.
3. Характеристики услуг и их маркетинговое значение.
4. Элементы сферы обслуживания.
5. Типы маркетинга в сфере услуг.
6. Управление дифференцированием.
7. Управление качеством и производительностью услуг.
8. Стратегия послепродажного обслуживания.
9. Маркетинг организаций.
10. Маркетинг отдельных лиц.
11. Маркетинг идей.
12. Доклад на тему: «Контрольный покупатель».

#### Модуль 5. Принятие маркетинговых решений: ценовая политика

Тема 16. Политика ценообразования.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Рынок чистой (совершенной) конкуренции.
2. Рынок монополистической конкуренции.
3. Олигополистический рынок.
4. Чистая монополия.
5. Монополия и олигономия.
6. Виды задач компании.
7. Эластичный и неэластичный спрос. Факторы снижения чувствительности покупателей к цене. Методы оценки кривых спроса.
8. Виды издержек.
9. Анализ цен и товаров конкурентов.
10. Методы ценообразования: «издержки плюс надбавка», расчёт цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли, установление цены на основе воспринимаемой ценности товара, установление цен на основе реальной ценности товара, назначение цены в соответствии с текущим уровнем цен, назначение цен на основе закрытых торгов.
11. Дополнительные факторы, влияющие на окончательное установление цены: психология ценовосприятия, политика ценообразования компании, влияние цены на других субъектов рынка.
12. Практическое задание.

Тема 17. Разработка стратегии и программ ценообразования.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Установление цены на подлинную новинку: стратегии «снятия сливок» и прочного внедрения на рынок.

2. Установление цены на новый товар-имитатор: девять стратегий применительно к показателям «цена-качество».
3. Ценообразование в рамках товарной линии, назначение цен на дополнительные устройства, установление цены на вспомогательные принадлежности и цены из двух составляющих, назначение цены на побочные продукты производства, установление цены пакета.
4. Стратегии установления цены по географическому принципу.
5. Ценовые скидки и зачёты.
6. Методы ценового стимулирования сбыта товаров.
7. Формы ценовой дискриминации.
8. Инициативное снижение цен: маркетинговые стратегии, их обоснование и последствия.
9. Инициативное повышение цен: способы регулирования цены.
10. Реакция потребителей и конкурентов на изменение цен. Реакция компании на изменение цен конкурентами.

## Модуль 6. Принятие маркетинговых решений: распределительная политика

### Тема 18. Управление каналами распределения

#### *Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Понятие канала распределения. Выгоды для компании-поставщика.
2. Функции и потоки канала.
3. Уровни канала.
4. Анализ требований потребителей к уровням выпуска услуг.
5. Вертикальные и горизонтальные маркетинговые системы. Многоканальные маркетинговые системы.
6. Типы и причины конфликтов в маркетинговых каналах.
7. Виды распределения: эксклюзивное, селективное, интенсивное.
8. Отбор, обучение, мотивирование и оценка деятельности участников канала. Изменение правил внутри канала.
9. Приёмы и цели маркетинговой логистики.
10. Решения, принимаемые в маркетинговой логистике.
11. Интенсивное и экстенсивное (с широким территориальным охватом) распределение.
12. Доклад на тему: «Франчайзинг».

### Тема 19. Розничная торговля.

#### *Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Розничная торговля через магазины.
2. Внемагазинная розничная торговля.
3. Организации, занимающиеся розничной торговлей.
4. Решение о целевом рынке.
5. Поставки и ассортимент товаров.
6. Услуги и атмосфера магазина.
7. Решения, связанные с ценой.
8. Решения, связанные с продвижением.
9. Решения, связанные с месторасположением.
10. Доклады на тему: «Мерчандайзинг», «Борьба за место под солнцем (производители и ритейлеры)».
11. Практическое задание.

### Тема 20. Оптовая торговля.

#### *Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Отличия оптовых торговцев от розничных.
2. Виды оптовых торговцев: оптовые торговцы, брокеры и агенты, отделения и офисы производителей и розничных продавцов, разные специализированные оптовики.

- 3.Маркетинговые решения компаний оптовой торговли: решения, связанные с целевым рынком, ассортиментом товаров и услуг, ценообразованием, продвижением, местом.
- 4.Тенденции развития оптовой торговли.

## Модуль 7. Принятие маркетинговых решений: коммуникационная политика

Тема 21. Управление маркетинговыми коммуникациями.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

- 1.Понятие коммуникативного процесса и пять основных средств комплекса маркетинговых коммуникаций: реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личная продажа, прямой маркетинг.
- 2.Элементы коммуникационного процесса.
- 3.Оценка представлений целевой аудитории о компании, её товарах и конкурентах.
- 4.Определение желаемой ответной реакции: состояния покупательской готовности.
- 5.Содержание, структура, форма и источник обращения.
- 6.Каналы личной и неличной коммуникации.
- 7.Методы исчисления бюджета маркетинговых коммуникаций.
- 8.Инструменты продвижения. Факторы формирования маркетинговых коммуникаций-микс.
- 9.Замеры обратной связи.
- 10.Интегрированные маркетинговые коммуникации.
- 11.Стратегии привлечения потребителя и «проталкивания» товара (конспект).
- 12.Доклад на тему: «Сарафанное радио: маркетинг из уст в уста».

Тема 22. Управление рекламой.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

- 1.Пять принципов рекламы.
- 2.Вероятные цели рекламы.
- 3.Факторы, которые необходимо учесть при планировании рекламного бюджета.
- 4.Генерация сообщения, оценка и выбор обращения, создание рекламного сообщения, социальная ответственность.
- 5.Решение о степени охвата аудитории, частоте повторения и уровне воздействия рекламы.
- 6.Выбор основных видов медиа, их преимущества и недостатки.
- 7.Критерии выбора необходимых средств информации.
- 8.Выбор конкретных носителей рекламы: критерии эффективности средств рекламы.
- 9.Решение о временном периоде размещения рекламы.
- 10.Решение относительно географического распределения рекламы.
- 11.Доклады на тему: «Партизанский маркетинг», «Продакт-плейсмент», «ATL(реклама) и BTL(акции)».

Тема 23. Управление стимулированием сбыта и связями с общественностью.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

- 1.Цели стимулирования сбыта.
- 2.Стимулирование потребителей, торговли, собственного торгового персонала.
- 3.Средства стимулирования сбыта в зависимости от цели их применения.
- 4.Постановка задач стимулирования сбыта в зависимости от целевого рынка.
- 5.Выбор инструментов стимулирования сбыта, их характеристика.
  - 5.1.Средства стимулирования потребителей.
  - 5.2.Средства стимулирования предприятий торговли.
  - 5.3.Средства стимулирования деловых партнёров и торгового персонала.
- 6.Разработка программы стимулирования сбыта, её предварительное тестирование, реализация, контроль и оценка результатов.
- 7.Функции отделов по связям с общественностью (СО).



8. Основные инструменты маркетинговых СО (МСО).
9. Решения в сфере МСО: определение маркетинговых задач, выбор обращений и средств СО, выполнение плана МСО и оценка результатов.
10. Доклады на тему: «Сенсорный маркетинг», «Кросс-маркетинг».

Тема 24. Управление торговым персоналом.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Типы торговых работников.
2. Организация службы сбыта: постановка целей и задач, разработка стратегии, структуры и систем вознаграждения, определение численности сотрудников.
3. Управление персоналом службы сбыта: наём и отбор, обучение, контроль над деятельностью, мотивация и оценка результатов торговых представителей.
4. Повышение эффективности службы сбыта: совершенствование техники продаж и торгового профессионализма, навыки ведения переговоров и установления партнёрских взаимоотношений.
5. Этапы эффективного процесса продажи: поиск и оценка перспективных клиентов, подготовка к контакту, контакт, презентация и демонстрация, преодоление возражений, завершение сделки, сопровождение сделки.
6. Приёмы ведения переговоров.
7. Маркетинг партнёрских отношений.
8. Доклад на тему: «Сетевой маркетинг».

#### Модуль 8. Управление маркетинговыми программами

Тема 25. Управление прямым и онлайн-маркетингом.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Преимущества прямого маркетинга.
2. Основные различия между массовым маркетингом и маркетингом «один-на-один».
3. Способы использования баз данных о потребителях.
4. Каналы прямого маркетинга: личные продажи, прямая почтовая рассылка, маркетинг с использованием каталогов, телемаркетинг и другие медиа прямого отклика, маркетинг с использованием киосков и онлайн-каналы.
5. Каналы э-торговли.
6. Онлайн-потребитель.
7. Преимущества и недостатки онлайн-маркетинга.
8. Каналы онлайн-маркетинга.
9. Перспективы и проблемы онлайн-маркетинга.
10. Общественные и этические проблемы прямого маркетинга.
11. Доклад на тему: «Вирусный маркетинг».

Тема 26. Управление комплексом маркетинговых усилий.

*Вопросы (задания) для подготовки и обсуждения*

1. Эволюция отделов маркетинга.
2. Способы организации отделов маркетинга.
3. Связь маркетинга с остальными отделами фирмы.
4. Стратегический подход к формированию широкой маркетинговой ориентации компании.
5. Внедрение маркетинга.
6. Типы маркетингового контроля.
7. Решение задач.

**Критерии оценки для очной формы обучения:**

Критерии оценивания	Количество баллов
Актуальность информации	1
Способ подачи информации	1
Обсуждение дискуссионных вопросов	1
Степень полноты и детальности рассмотрения основных вопросов в ходе семинарского занятия	1
Степень активного и полного владения учебным материалом	1

### Критерии оценки для заочной формы обучения:

Критерии оценивания	Оценка
Задание выполнено: цель выполнения задания успешно достигнута; основные понятия определены; ответ на вопрос дан в полном объёме.	зачтено
Задание не выполнено, цель выполнения задания не достигнута, ответ дан не в полном объеме	не зачтено

### Подготовка статьи

Статья может быть подготовлена на любую конференцию.

#### Описание статьи:

Структура статьи: аннотация, актуальность вопроса, формулировка проблемы, опыт по решению проблемы и проработанность вопроса (авторы, публикации), предложенный вариант решения проблемы, заключение, список использованных источников.

По содержанию статья написана грамотно, отражает владение автором терминологией по исследуемой теме, умение работать с источниками информации и самостоятельно делать выводы. Автор демонстрирует критическое мышление и предлагает конкретное управленческое решение, мероприятие для решения проанализированного вопроса.

Презентация по структуре аналогична статье, сделана в формате Power Point и отражает личный вклад автора в решение вопроса.

#### Описание методики оценивания:

Выдержана рекомендуемая структура статьи, презентация подготовлена и представлена в группе студентов (на конференции), в статье заметен личный вклад автора, мысли сформулированы четко и логично.

Критерии оценивания	Количество баллов
Статья написана с учетом всех критериев (использовано более 5 источников, логично изложена, автор уверенно владеет материалом) и опубликована или принята к публикации на конференцию, конкурс и пр.	10
Статья написана на основе проработки не менее 5 источников, логично изложена и представлена ясно и четко, есть однозначно хорошее владение материалом (даны ответы на вопросы группы)	8-9
Статья написана на основе проработки не менее 3 источников, представлена ясно и четко, есть однозначно хорошее владение материалом (даны ответы на вопросы группы)	5-7

Статья написана на основе проработки не менее 3 источников, нет однозначно хорошего владения материалом (нет ответов на вопросы группы)	2-4
Статья не подготовлена	0

## 5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### 5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

#### Основная литература

1. Годин А.М. Маркетинг: учебник для бакалавров [Электронный ресурс] / А.М. Годин. - 12-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 656 с. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453262>

2. Минько Э.В. Маркетинг: учебное пособие [Электронный ресурс] / Э.В. Минько, Н.В. Карпова. - Москва: Юнити-Дана, 2015. - 351 с. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114714>

3. Романов А.А. Маркетинг: учебное пособие [Электронный ресурс] / А.А. Романов, В.П. Басенко, Б.М. Жуков. - Москва: Дашков и Ко, 2016. - 440 с. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116012>

#### Дополнительная литература

1. Акулич И.Л. Маркетинг: учебник [Электронный ресурс] / И.Л. Акулич. - 8-е изд., перераб. и доп. - Минск: Вышэйшая школа, 2014. - 545 с. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=450394>

2. Нуралиев С.У., Нуралиева Д.С. Маркетинг: учебник [Электронный ресурс] / С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 362 с. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453290>

3. Цахаев Р.К., Муртузалиева Т.В. Маркетинг: учебник [Электронный ресурс] / Р.К. Цахаев, Т.В. Муртузалиева. - 3-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 550 с. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=450722>

### 5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование Интернет-ресурса	Ссылка (URL) на Интернет ресурс
1.	Федеральная служба государственной статистики	<a href="http://www.gks.ru">www.gks.ru</a>
2.	Административно-управленческий портал	<a href="http://www.aup.ru/books/i002.htm">www.aup.ru/books/i002.htm</a>
3.	Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент»	<a href="http://www.ecsocman.edu.ru">www.ecsocman.edu.ru</a>
4.	Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации	<a href="http://www.economy.gov.ru">www.economy.gov.ru</a>
5.	Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по РБ	<a href="http://www.bashstat.ru">www.bashstat.ru</a>

6.	Министерство регионального развития Российской Федерации	<a href="http://www.minregion.ru">www.minregion.ru</a>
7.	Электронно-библиотечная система	<a href="http://www.znaniyum.ru">www.znaniyum.ru</a>
8.	Исследовательская компания GFK-Русь	<a href="http://www.gfk.ru">http://www.gfk.ru</a>
9.	Гильдия маркетологов	<a href="http://www.marketologi.ru">www.marketologi.ru</a>
10.	Web-сайт Российской Ассоциации Маркетинга	<a href="http://www.ram.ru">http://www.ram.ru</a>
11.	Web-ресурсы Американской Маркетинговой Ассоциации	<a href="http://www.marketingpower.com">http://www/marketingpower.com</a>
12.	Исследовательская компания ACNielsen	<a href="http://www.nielsen.com">http://www.nielsen.com</a>
13.	Журнал «Маркетинг и маркетинговые исследования»	<a href="http://www.marketingandresearch.ru">www.marketingandresearch.ru</a>
14.	Информационно-издательский центр «Статистика России»	<a href="http://www.infostat.ru">www.infostat.ru</a>
15.	Библиотека Г. Верникова – все о менеджменте и ИТ - подборка аналитических материалов по вопросам экономики, менеджмента и информационных технологий.	<a href="http://vernikov.ru">vernikov.ru</a>

1. База данных периодических изданий на платформе EastView: «Вестники Московского университета», «Издания по общественным и гуманитарным наукам» - <https://dlib.eastview.com/>

2. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» - <http://window.edu.ru>

3. Научная электронная библиотека eLibrary.ru - <http://elibrary.ru/defaultx.asp>

4. Справочно-правовая система Консультант Плюс - <http://www.consultant.ru/>

5. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» – <https://biblioclub.ru/>

6. Электронная библиотечная система «ЭБ БашГУ» – <https://elib.bashedu.ru/>

7. Электронная библиотечная система издательства «Лань» – <https://e.lanbook.com/>

8. Электронный каталог Библиотеки БашГУ – <http://www.bashlib.ru/catalogi>.

9. Архивы научных журналов на платформе НЭИКОН (Cambridge University Press, SAGE Publications, Oxford University Press) - <https://archive.neicon.ru/xmlui/>

10. Издательство «Annual Reviews» - <https://www.annualreviews.org/>

11. Издательство «Taylor&Francis» - <https://www.tandfonline.com/>

12. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade Договор №104 от 17.06.2013 г. Лицензии бессрочные.

13. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор №114 от 12.11.2014 г. Лицензии бессрочные.

14. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии бессрочные

15. Система централизованного тестирования БашГУ (Moodle). GNU General Public License Version 3, 29 June 2007



**6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

№ п/п	Наименование дисциплины (модуля), практик в соответствии с учебным планом	Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
1.	Теория маркетинга	<p><b>1. учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа:</b> аудитория № 110 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 111 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 301 (гуманитарный корпус), аудитория № 305 (гуманитарный корпус), аудитория № 307 (гуманитарный корпус), аудитория № 308 (гуманитарный корпус), аудитория № 309 (гуманитарный корпус).</p> <p><b>2. учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа:</b> лаборатория социально-экономического моделирования № 107 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), лаборатория анализа данных № 108 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 110 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 111 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 114 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 122 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 204 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 207 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 208 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 209 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 210 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 212 (гуманитарный корпус), аудитория № 213 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 218 (гуманитарный корпус), аудитория № 220 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 221 (гуманитарный корпус), аудитория № 222 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 301 (гуманитарный корпус),</p>	<p><b>лаборатория социально-экономического моделирования № 107:</b> учебная мебель, доска, проекционный экран с светодиодом lumien master control, проектор casio, персональный компьютер пэвм кламас в комплекте – 18 шт.</p> <p><b>лаборатория анализа данных № 108:</b> учебная мебель, доска, персональный компьютер пэвм кламас в комплекте – 17 шт.</p> <p><b>аудитория № 110:</b> учебная мебель, доска, телевизор led.</p> <p><b>аудитория № 111:</b> учебная мебель, доска, телевизор led.</p> <p><b>аудитория № 114:</b> учебная мебель, доска.</p> <p><b>аудитория № 115:</b> учебная мебель, колонки (2 шт.), динамики, dvd плеер toshiba, магнитола sonu (4 шт.)</p> <p><b>аудитория №118:</b> учебная мебель, проектор benq, колонки (2 шт.), музыкальный центр lg, флипчарт магнитно-</p>	<p>1. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии – бессрочные.</p> <p>2. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор № 114 от 12.11.2014 г. Лицензии – бессрочные.</p> <p>3. Система централизованного тестирования БашГУ (Moodle). GNU General Public License Version 3, 29 June 2007</p>

		<p>аудитория № 305 (гуманитарный корпус), аудитория № 307 (гуманитарный корпус), аудитория № 308 (гуманитарный корпус), аудитория № 309 (гуманитарный корпус), лаборатория исследования процессов в экономике и управлении № 311а (гуманитарный корпус), лаборатория информационных технологий в экономике и управлении № 311в (гуманитарный корпус).</p> <p><b>3. учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций:</b> лаборатория социально-экономического моделирования № 107 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), лаборатория анализа данных № 108 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 110 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 111 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 114 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 122 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 204 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 207 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 208 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 209 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 210 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 212 (гуманитарный корпус), аудитория № 213 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 218 (гуманитарный корпус), аудитория № 220 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 221 (гуманитарный корпус), аудитория № 222 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 301 (гуманитарный корпус), аудитория № 305 (гуманитарный корпус), аудитория № 307 (гуманитарный корпус), аудитория № 308 (гуманитарный корпус), аудитория № 309 (гуманитарный корпус), лаборатория исследования процессов в экономике и управлении № 311а (гуманитарный корпус), лаборатория информационных технологий в экономике и управлении № 311в (гуманитарный корпус).</p> <p><b>4. учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации:</b> лаборатория социально-</p>	<p>маркерный на треноге  <b>аудитория № 122:</b>  учебная мебель, доска.  <b>аудитория № 204:</b>  учебная мебель, доска, проекционный экран с светодиодом lumien master control, проектор casio.  <b>аудитория № 207:</b>  учебная мебель, доска, телевизор led tcl.  <b>аудитория № 208:</b>  учебная мебель, доска, телевизор led tcl.  <b>аудитория № 209:</b>  учебная мебель, доска.  <b>аудитория № 210:</b>  учебная мебель, доска.  <b>аудитория № 212:</b>  учебная мебель, доска, проектор infocus.  <b>аудитория № 213:</b>  учебная мебель, доска, проекционный экран с светодиодом lumien master control, проектор casio.  <b>аудитория № 218:</b>  учебная мебель, доска, мультимедиа-проектор infocus.  <b>аудитория № 220:</b>  учебная мебель, доска.  <b>аудитория № 221</b>  учебная мебель, доска.  <b>аудитория № 222</b>  учебная мебель, доска.  <b>аудитория № 301</b>  учебная мебель, экран на штативе, проектор aser.</p>	
--	--	---	---	--

		<p>экономического моделирования № 107 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), лаборатория анализа данных № 108 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 110 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 111 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 114 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 122 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 204 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 207 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 208 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 209 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 210 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 212 (гуманитарный корпус), аудитория № 213 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 218 (гуманитарный корпус), аудитория № 220 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 221 (гуманитарный корпус), аудитория № 222 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 301 (гуманитарный корпус), аудитория № 305 (гуманитарный корпус), аудитория № 307 (гуманитарный корпус), аудитория № 308 (гуманитарный корпус), аудитория № 309 (гуманитарный корпус), лаборатория исследования процессов в экономике и управлении № 311а (гуманитарный корпус), лаборатория информационных технологий в экономике и управлении № 311в (гуманитарный корпус).</p> <p><b>5. помещения для самостоятельной работы:</b> аудитория № 302 читальный зал (гуманитарный корпус).</p> <p><b>6. помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования:</b> аудитория № 115 (помещение, ул. Карла Маркса, д.3, корп.4), 118 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4)</p>	<p><b>аудитория № 302</b> учебная мебель, персональный компьютер в комплекте hp, моноблок, персональный компьютер в комплекте моноблок itu.</p> <p><b>аудитория № 305</b> учебная мебель, доска, проектор infocus.</p> <p><b>аудитория № 307</b> учебная мебель, доска.</p> <p><b>аудитория № 308</b> учебная мебель, доска.</p> <p><b>аудитория № 309</b> учебная мебель, доска.</p> <p><b>лаборатория исследования процессов в экономике и управлении № 311а</b> учебная мебель, доска, персональный компьютер lenovo thinkcentre – 16 шт.</p> <p><b>лаборатория информационных технологий в экономике и управлении № 311в</b> учебная мебель, доска, персональный компьютер в комплекте № 1 itu corp 510 – 14 шт.</p> <p><b>аудитория № 312</b> учебная мебель, доска.</p>	
--	--	---	---	--