

Кафедра маркетинга и сервиса

“ ” Г.

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению (специальности): 09.03.03 Прикладная информатика

ФГОС введен в действие приказом №207 от 12.03.2015 г. , дата утверждения: 27.03.2015 г.

Место дисциплины в структуре учебного плана: Блок 1, вариативная, по выбору студента

Рабочая программа разработана на основе компетентностной модели выпускника по направлению (специальности): 09.03.03 Прикладная информатика

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры

МиС, протокол заседания кафедры №8 от 20.06.2017

Утверждена на совете факультета автоматике и вычислительной техники, протокол № 6 от 21.06.2017

Программу разработал:

доцент, к.э.н. Лямзин О. Л.

Заведующий кафедрой:

доцент, к.э.н. Цой М. Е.

Ответственный за образовательную программу:

профессор Мезенцев Ю. А.

1. Внешние требования

Таблица 1.1

Компетенция ФГОС: ОК.3 способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности; в части следующих результатов обучения:
з3. знать основы организации и управления предприятием в условиях рынка
Компетенция ФГОС: ПК.24 способность готовить обзоры научной литературы и электронных информационно-образовательных ресурсов для профессиональной деятельности; в части следующих результатов обучения:
з1. знать состав информации и перечень источников информации необходимой для профессиональной деятельности
у2. уметь использовать современные информационно-поисковые системы

2. Требования НГТУ к результатам освоения дисциплины

Таблица 2.1

Результаты изучения дисциплины по уровням освоения (иметь представление, знать, уметь, владеть)	Формы организации занятий
Маркетинг	
ОК.3.з3 знать основы организации и управления предприятием в условиях рынка	
1.рассчитать модель покупательского поведения на рынке	Лекции; Самостоятельная работа
2.планировать рекламный бюджет	Лекции; Самостоятельная работа
3.основные направления маркетинговой деятельности	Лекции; Самостоятельная работа
ПК.24.з1 знать состав информации и перечень источников информации необходимой для профессиональной деятельности	
4.разрабатывать комплексный план маркетинга с учетом стратегии сегментирования	Лекции; Самостоятельная работа
ОК.3.з3 знать основы организации и управления предприятием в условиях рынка	
5.владеть методами маркетинга, что обеспечивают конкурентные преимущества фирмы, разрабатывать стратегии маркетинга с учетом рыночной конъюнктуры	Лекции; Самостоятельная работа
6.о комплексе маркетинга: товар, цена, распределение, продвижение	Лекции; Самостоятельная работа
7.о существующих концепциях маркетинга	Лекции; Самостоятельная работа
8.о процессе управления маркетингом	Лекции; Самостоятельная работа
9.виды стратегического планирования	Лекции; Самостоятельная работа
10.о маркетинговой среде и ее структуре	Лекции; Самостоятельная работа
11.о комплексе маркетинга: товар, цена, распределение, продвижение	Лекции; Самостоятельная работа
ПК.24.у2 уметь использовать современные информационно-поисковые системы	
13.оценивать степень зависимости принимаемых решений от инструментов политики маркетинга	Лекции; Самостоятельная работа
ОК.3.з3 знать основы организации и управления предприятием в условиях рынка	

14. принимать решения о выборе метода охвата покупателей на рынке	Лекции; Самостоятельная работа
---	--------------------------------

3. Содержание и структура учебной дисциплины

Таблица 3.1

Темы лекций	Активные формы, час.	Часы	Ссылки на результаты обучения	Учебная деятельность
Семестр: 6				
Дидактическая единица: Сущность, цели, основные принципы, функции маркетинга				
1. Предмет, объект и методика маркетинга	0	0,1	3, 6	Предмет, объект и методика маркетинга
2. Эволюция развития маркетинга	0	0,1	13, 3, 7	Эволюция развития маркетинга
Дидактическая единица: Маркетинговая среда и ее структура				
9. Внешняя микро- и макросреда организации	0,1	0,1	1, 10, 11, 13, 14, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	Кейс "Маркетинговая среда"- Проведение PEST-анализа, разработка стратегических альтернатив развития предприятия.
10. Внутренняя среда маркетинга	0	0,1	10, 6	Внутренняя среда маркетинга
Дидактическая единица: Маркетинговая информация и маркетинговые исследования				
13. Маркетинговая информационная система	0	0,1	3, 8, 9	Маркетинговая информационная система
14. Система маркетинговых исследований: направления, цели, задачи, виды	0	0,1	1	Система маркетинговых исследований: направления, цели, задачи, виды
15. Маркетинговое исследование рынков: конъюнктура, емкость, доля.	0	0,1	11, 14, 4, 7	Маркетинговое исследование рынков: конъюнктура, емкость, доля.
Дидактическая единица: Формирование товарной политики				
3. Определение товара и классификация товаров. Многоуровневая модель товара	1,9	0,1	1, 10, 11, 13, 14, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	Определение товара и классификация товаров. Многоуровневая модель товара
4. Анализ конкурентоспособности товара	0	0,1	11, 3, 5, 6	Анализ конкурентоспособности товара
5. Жизненный цикл товара: сущность, этапы, виды.	0	0,1	11, 3, 5, 6	Жизненный цикл товара: сущность, этапы, виды.
6. Товарный знак, марка и упаковка	0	0,1	11, 3, 5, 6	Товарный знак, марка и упаковка
Дидактическая единица: Разработка ценовой политики. Сущность политики цен				
7. Стратегия и тактика ценообразования	0	0,1	11, 3, 5, 6	Стратегия и тактика ценообразования
8. Методы ценообразования	0	0,1	11, 3, 5	Методы ценообразования
Дидактическая единица: Политика распределения. Сущность товародвижения и каналов сбыта				
11. Функции системы товародвижения, цели и организация товародвижения	0	0,1	11, 3, 5	Функции системы товародвижения, цели и организация товародвижения

12. Виды форм организации каналов сбыта, процесс выбора эффективного канала	0	0,1	11, 13, 3, 5, 6	Виды форм организации каналов сбыта, процесс выбора эффективного канала
Дидактическая единица: Политика продвижения. Сущность и назначение системы продвижения (основные элементы)				
16. Цели и виды рекламы. Масштабы и важность рекламы. Определение затрат на рекламу.	0	0,1	11, 13, 3, 5	Цели и виды рекламы. Масштабы и важность рекламы. Определение затрат на рекламу.
17. Стимулирование сбыта, его роль и значение. Задачи стимулирования сбыта. Средства стимулирования сбыта.	0	0,1	11, 13, 3, 5	Стимулирование сбыта, его роль и значение. Задачи стимулирования сбыта. Средства стимулирования сбыта.
Дидактическая единица: Формирование стратегии маркетинга				
18. Стратегии маркетинга: сущность и основные понятия	0,5	0,1	1, 10, 11, 13, 14, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	Кейс "Корпоративная стратегия"- Разработка миссии предприятия, определение стратегических и тактических целей развития как самого предприятия, так и каждой группы товаров.
19. Виды маркетинговых стратегий. Методика формирования стратегий	0,5	0,1	1, 10, 11, 13, 14, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	Кейс "Конкурентная стратегия" - Формирование конкурентной стратегии предприятия
Дидактическая единица: Планирование, организация и контроль маркетинговой деятельности				
20. Сущность маркетингового планирования. Система маркетингового планирования. Виды маркетинговых планов	0	0,1	1, 14, 2, 4, 8	Сущность маркетингового планирования. Система маркетингового планирования. Виды маркетинговых планов

Таблица 3.2

Темы практических занятий	Активные формы, час.	Часы	Ссылки на результаты обучения	Учебная деятельность
Семестр: 7				
Дидактическая единица: Отработка формирования комплекса маркетинга на предприятии				
1. Отработка формирования комплекса маркетинга на предприятии	0	2		Отработка формирования комплекса маркетинга на предприятии

Таблица 3.3

Темы для самостоятельного изучения	Активные формы, час.	Часы	Ссылки на результаты обучения	Учебная деятельность
Семестр: 7				
Дидактическая единица: Отработка формирования комплекса маркетинга на предприятии				
1. Отработка формирования комплекса маркетинга на предприятии	0	49	11, 13, 14	Отработка формирования комплекса маркетинга на предприятии

4. Самостоятельная работа обучающегося

№	Виды самостоятельной работы	Ссылки на результаты обучения	Часы на выполнение	Часы на консультации
---	-----------------------------	-------------------------------	--------------------	----------------------

Семестр: 7				
1	РГЗ	1, 10, 11, 13, 14, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	10	0
Расчетно-графическое задание выполняется в соответствии с требованиями, представленными в паспорте РГЗ: Титова В. А. Маркетинг [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / В. А. Титова, Т. Т. Кожанова ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2014]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000156411 . - Загл. с экрана.				
2	Самостоятельное изучение теоретического материала	11, 13, 14	56	7
Студент изучает темы, приведенные в таблице 3.3 : Титова В. А. Маркетинг [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / В. А. Титова, Т. Т. Кожанова ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2014]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000156411 . - Загл. с экрана. Цой М. Е. Основы маркетинга. 2 семестр [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / М. Е. Цой ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2011]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000156413 . - Загл. с экрана.				

5. Технология обучения

Для организации и контроля самостоятельной работы обучающихся, а также проведения консультаций применяются информационно-коммуникационные технологии (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Деятельность	Информационно-коммуникационные технологии
Информирование	e-mail
Консультирование	e-mail
Контроль	Среда электронного обучения НГТУ
Размещение учебных материалов	ЭБС

Таблица 5.2

Активные и интерактивные формы проведения занятий

№	Наименование активных форм	Коды формируемых компетенций
1	Кейс-стади	ОК.3; ПК.24;
Формируемые умения: з1. знать состав информации и перечень источников информации необходимой для профессиональной деятельности ; з3. знать основы организации и управления предприятием в условиях рынка; у2. уметь использовать современные информационно-поисковые системы		
Краткое описание применения: Разбор деловых ситуаций по темам курса		

6. Правила аттестации обучающихся по учебной дисциплине

Для аттестации обучающихся по дисциплине используется балльно-рейтинговая система (БРС), позволяющая выставять оценки по традиционной шкале и 15-уровневой ECTS. Краткая информация о БРС приведена в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Оцениваемые виды деятельности обучающихся	Мин. балл	Максимальный балл
Семестр: 7		

<i>Практические занятия:</i>	20	40
<i>РГЗ:</i>	20	40
Контролирующие материалы приводятся в "Титова В. А. Маркетинг [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / В. А. Титова, Т. Т. Кожанова ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2014]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000156411 . - Загл. с экрана."		
<i>Зачет:</i>	10	20
Контролирующие материалы (список вопросов) приводятся в "Цой М. Е. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / М. Е. Цой ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2011]. - Режим доступа: http://courses.edu.nstu.ru/index.php?show=155&curs=1662 . - Загл. с экрана."		

В таблице 6.2 представлено соответствие форм контроля заявляемым требованиям к результатам освоения дисциплины.

Таблица 6.2

Коды компетенций ФГОС	Результаты обучения	Формы контроля	
		Защита РГЗ	Зачет
ОК.3	з3. знать основы организации и управления предприятием в условиях рынка	+	+
ПК.24	з1. знать состав информации и перечень источников информации необходимой для профессиональной деятельности	+	+
	у2. уметь использовать современные информационно-поисковые системы	+	

Фонд оценочных средств по дисциплине представлен в приложении № 1 к рабочей программе.

7. Литература

Основная литература

1. Морозов Ю. В. Основы маркетинга : учебное пособие / Ю. В. Морозов. - М., 2012. - 146, [2] с. : табл., ил.
2. Назаркина В. А. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме : учебное пособие / В. А. Назаркина [и др.] ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, 2009. - 82, [1] с. : табл.. - Режим доступа: <http://www.ciu.nstu.ru/fulltext/textbooks/2009/nazarkina.pdf>
3. Цой М. Е. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / М. Е. Цой ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2011]. - Режим доступа: <http://courses.edu.nstu.ru/index.php?show=155&curs=1662>. - Загл. с экрана.
4. Титова В. А. Маркетинг [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / В. А. Титова, Т. Т. Кожанова ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2014]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000156411. - Загл. с экрана.
5. Цой М. Е. Основы маркетинга. 2 семестр [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / М. Е. Цой ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2011]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000156413. - Загл. с экрана.

Дополнительная литература

1. Титова В. А. Основы маркетинга : [учебник] / А. А. Титова, М. Е. Цой, О. Л. Лямзин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, 2008. - 379 с. : ил., табл.. - Режим доступа: <http://www.ciu.nstu.ru/fulltext/textbooks/2008/titova.pdf>
2. Титова В. А. Проведение маркетинговых исследований за семь дней : учебное пособие / В. А. Титова, М. Е. Цой ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, 2011. - 79, [1] с. : табл., ил. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000154445
3. Кравченко А. В. Маркетинг : сборник задач и упражнений / А. В. Кравченко ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, 2011. - 61, [2] с. : табл. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000155569

4. Цой М. Е. Основы маркетинга. 3 семестр [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / М. Е. Цой ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2011]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000156414. - Загл. с экрана.
5. Титова В. А. Управление маркетингом : учебное пособие [для ФБ и ИДО специальностей 061500 "Маркетинг", 061100 "Менеджмент" направления 521600 "Экономика" и др. специальностей, изучающих маркетинг] / В. А. Титова ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, 2003. - 45 с. : ил., табл.. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000023751

Интернет-ресурсы

1. ЭБС НГТУ : <http://elibrary.nstu.ru/>
2. ЭБС «Издательство Лань» : <https://e.lanbook.com/>
3. ЭБС IPRbooks : <http://www.iprbookshop.ru/>
4. ЭБС "Znaniium.com" : <http://znaniium.com/>
5. :

8. Методическое и программное обеспечение

8.1 Методическое обеспечение

1. Основы маркетинга : методические указания к выполнению курсовой работы для факультета бизнеса, ЗФ, ИДО / Новосиб. гос. техн. ун-т ; [сост. Т. Т. Кожанова]. - Новосибирск, 2010. - 18, [1] с. : табл.. - Режим доступа: <http://www.library.nstu.ru/fulltext/metodics/2010/3876.pdf>

8.2 Специализированное программное обеспечение

- 1 Windows
- 2 Office

9. Материально-техническое обеспечение

Презентационное оборудование

№	Наименование	Назначение
1	Презентационное оборудование (мультимедиа-проектор, экран, компьютер для управления)	презентация

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»

Кафедра маркетинга и сервиса

“УТВЕРЖДАЮ”
ДЕКАН ФБ
д.э.н., профессор М.В. Хайруллина
“ ” _____ Г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Маркетинг

Образовательная программа: 09.03.03 Прикладная информатика, профиль: Прикладная информатика в экономике

1. Обобщенная структура фонда оценочных средств учебной дисциплины

Обобщенная структура фонда оценочных средств по дисциплине Маркетинг приведена в Таблице.

Таблица

Формируемые компетенции	Показатели сформированности компетенций (знания, умения, навыки)	Темы	Этапы оценки компетенций	
			Мероприятия текущего контроля (курсовой проект, РГЗ(Р) и др.)	Промежуточная аттестация (экзамен, зачет)
ОК.3 способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	з3. знать основы организации и управления предприятием в условиях рынка	Анализ конкурентоспособности товара Виды маркетинговых стратегий. Методика формирования стратегий Виды форм организации каналов сбыта, процесс выбора эффективного канала Внешняя микро- и макросреда организации Внутренняя среда маркетинга Жизненный цикл товара: сущность, этапы, виды. Маркетинговая информационная система Маркетинговое исследование рынков: конъюнктура, емкость, доля. Методы ценообразования Модели маркетинга и принятия решений. Классификация моделей маркетинга. Определение товара и классификация товаров. Многоуровневая модель товара Предмет, объект и методика маркетинга Система маркетинговых исследований: направления, цели, задачи, виды Стимулирование сбыта, его роль и значение. Задачи стимулирование сбыта. Средства стимулирования сбыта. Стратегии маркетинга: сущность и основные понятия Стратегия и тактика ценообразования Сущность маркетингового планирования. Система маркетингового планирования. Виды маркетинговых планов Товарный знак, марка и упаковка Функции системы товародвижения, цели и организация товародвижения Цели и виды рекламы. Масштабы и важность рекламы. Определение затрат на рекламу. Эволюция развития маркетинга	РГЗ 1.Теоретическая часть	Зачет, вопросы с 1 по 30
ПК.24/НИ способность готовить обзоры	з1. знать состав информации и перечень	Маркетинговое исследование рынков: конъюнктура, емкость, доля. Сущность	РГЗ 1.Теоретическая часть	Зачет, вопросы с 31 по 60

научной литературы и электронных информационно-образовательных ресурсов для профессиональной деятельности	источников информации необходимой для профессиональной деятельности	маркетингового планирования. Система маркетингового планирования. Виды маркетинговых планов	2. Аналитическая часть	
ПК.24/НИ	у2. уметь использовать современные информационно-поисковые системы	Виды форм организации каналов сбыта, процесс выбора эффективного канала. Стимулирование сбыта, его роль и значение. Задачи стимулирования сбыта. Средства стимулирования сбыта. Цели и виды рекламы. Масштабы и важность рекламы. Определение затрат на рекламу.	РГЗ 1. Теоретическая часть 2. Аналитическая часть 3. Рекомендательная часть	Зачет, вопросы с 61 по 80

2. Методика оценки этапов формирования компетенций в рамках дисциплины.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в 7 семестре - в форме зачета, который направлен на оценку сформированности компетенций ОК.3, ПК.24/НИ

Зачет проводится в письменной форме, по билетам

Кроме того, сформированность компетенций проверяется при проведении мероприятий текущего контроля, указанных в таблице раздела 1.

В 7 семестре обязательным этапом текущей аттестации является расчетно-графическое задание (работа) (РГЗ(Р)). Требования к выполнению РГЗ(Р), состав и правила оценки сформулированы в паспорте РГЗ(Р).

Общие правила выставления оценки по дисциплине определяются балльно-рейтинговой системой, приведенной в рабочей программе учебной дисциплины.

На основании приведенных далее критериев можно сделать общий вывод о сформированности компетенций ОК.3, ПК.24/НИ, за которые отвечает дисциплина, на разных уровнях.

Общая характеристика уровней освоения компетенций.

Ниже порогового. Уровень выполнения работ не отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, пробелы могут носить существенный характер, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы не достаточно, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнены или выполнены с существенными ошибками.

Базовый. Уровень выполнения работ отвечает всем основным требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.

Продвинутый. Уровень выполнения работ отвечает всем требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»
Кафедра маркетинга и сервиса

Паспорт зачета

по дисциплине «Маркетинг», 7 семестр

1. Методика оценки

Зачет проводится в письменной форме, по билетам. Билет формируется из четырех вопросов из их списка (список вопросов приведен ниже). В ходе зачета преподаватель вправе задавать студенту дополнительные вопросы из общего перечня (п. 4).

Форма билета

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
Факультет ФБ

Билет № _____

к зачету по дисциплине «Маркетинг»

1. Клиентура фирмы как субъект микросреды. Основные типы клиентурных рынков. Формы и степень влияния фирмы на клиентов.
2. Конкуренты. Маркетинговый взгляд на конкурентную составляющую товарных рынков. Типы конкурентов - альтернатив, их влияние на потребительский выбор.
3. Контактные аудитории, разновидности и их характеристика. Какие задачи решает маркетинг, изучая контактные аудитории?
4. Демографическая среда. Общая характеристика. Особенности демографической составляющей России.

Утверждаю: зав. кафедрой _____ должность, ФИО
(подпись)

(дата)

2. Критерии оценки

- Ответ на билет считается **неудовлетворительным**, если студент при ответе на вопросы не дает определений основных понятий, не способен показать причинно-следственные связи явлений, при решении задачи допускает принципиальные ошибки, оценка составляет 0 баллов.
- Ответ на билет засчитывается на **базовом** уровне, если студент при ответе на вопросы формулирует основные понятия, законы, дает характеристику процессов,

явлений, проводит анализ причин, условий, может представить качественные характеристики процессов, не допускает ошибок при решении задачи, оценка составляет 10 баллов.

- Ответ на билет засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент при ответе на вопросы проводит сравнительный анализ подходов, проводит комплексный анализ, выявляет проблемы, предлагает механизмы решения, способен представить количественные характеристики определенных процессов, приводит конкретные примеры из практики, не допускает ошибок и способен обосновать выбор метода решения задачи, оценка составляет 20 баллов.

3. Шкала оценки

Максимальная балльная оценка по зачету составляет 20 баллов, минимальная – 10 баллов, являясь частью общей балльной оценки. Общая балльная оценка, набранная за семестр соответствует следующим оценкам:

От 100 до 80 баллов – отлично

от 79 до 70 баллов – хорошо

от 69 до 50 - удовлетворительно

от 49 и ниже - неудовлетворительно

4. Вопросы к зачету по дисциплине «Маркетинг»

1. Сущность и определение маркетинга. Его основные понятия.
2. Управление маркетингом. Концепции маркетинга. Задачи маркетинга.
3. Процесс управления маркетингом, его основные этапы и их содержание.
4. Целевые рынки (рынков, соответствующих целям, возможностям и ресурсам фирмы). Процесс отбора целевых рынков, четыре его этапа: замер и прогнозирование спроса.
5. Сегментирование рынка. Понятие рыночного сегмента, факторы и приемы сегментирования, отбор целевых сегментов.
6. Позиционирование товара на целевом рынке или сегменте.
7. Понятие комплекса маркетинга. Разработка комплекса маркетинга
8. Претворение в жизнь маркетинговых мероприятий.
9. Концепция системы маркетинговой информации.
10. Понятие маркетинговой среды. Основные субъекты и силы образующие маркетинговую среду.
11. Микросреда функционирования фирмы, ее основные силы. Микросреда фирмы, ее структурные элементы и их роль в принятии маркетинговых решений
12. Поставщики и посредники в маркетинговой микросреде. Их виды и роль в маркетинге.
13. Клиентура фирмы как субъект микросреды. Основные типы клиентурных рынков. Формы и степень влияния фирмы на клиентов.
14. Конкуренты. Маркетинговый взгляд на конкурентную составляющую товарных рынков. Типы конкурентов - альтернатив, их влияние на потребительский выбор.
15. Контактные аудитории, разновидности и их характеристика. Какие задачи решает маркетинг, изучая контактные аудитории?
16. Демографическая среда. Общая характеристика. Особенности демографической составляющей России.
17. Экономическая среда. Общая характеристика и особенности ее в России.
18. Природная среда. Общая характеристика и значение в маркетинге. Особенности и состояние природной среды России.
19. Научно - технический прогресс (НТП) как составляющая макросреды функционирования фирмы. Состояние и тенденции развития. Влияние НТП на маркетинг.
20. Политическая среда, ее общая характеристика. Состояние политической среды в мире и в России, ее значение для маркетинга.
21. Культурная среда, основные ее составляющие и их характеристика. Значение культурной среды для маркетинга. Особенности культурной среды России.
22. Понятие потребительского рынка. Характеристика его особенностей (покупательских категорий).
23. Простая и развернутая модели покупательского поведения.

24. Характеристика покупателя. Система факторов, оказывающая влияние на покупательское поведение.
25. Факторы культурного порядка. Их влияние на поведение потребителей.
26. Факторы социального порядка. Семья, референтные группы, роли и статусы. Их влияние на поведение потребителей.
27. Факторы личностного порядка. Возраст и этапы ЖЦ семьи.
28. Факторы личностного порядка. Род занятий, экономическое положение, образ жизни, представление о самом себе.
29. Факторы психологического порядка. Мотивация. Теории мотивации Фрейда и Маслоу, их роль в изучении поведения потребителей. Приведите примеры.
30. Факторы психологического порядка. Восприятие. Его роль в формировании 'потребительского выбора.
31. Факторы психологического порядка. Усвоение, убеждение и отношение. Их место и роль в потребительском выборе.
32. Процесс принятия решения о покупке. Общая характеристика его этапов. Осознание проблемы.
33. Процесс принятия решения о покупке. Поиск и анализ информации.
34. Процесс принятия решения о покупке. Оценка вариантов и решение о покупке.
35. Процесс принятия решения о покупке. Реакция на покупку. Как потребитель пользуется товаром или избавляется от него.
36. Процесс принятия решения о покупке товара - новинки. Его этапы и индивидуальные различия людей в восприятии новшеств.
37. Процесс принятия решения о покупке товара - новинки. Роль личного влияния и влияние характеристик товара на его восприятие.
38. Понятие товара в маркетинге, Три уровня товара. Модель Ф. Котлера.
39. Основные виды и признаки классификации товаров.
40. Понятие и назначение товарной марки, ее обозначение. Примеры.
41. Маркетинговые решения по поводу марочного товара.
42. Понятие и назначение упаковки товара. Маркетинговые решения относительно упаковки
43. Маркетинговые решения относительно маркировки товара.
44. Понятие сервисного обслуживания потребителей. Маркетинговые решения относительно комплекса услуг
45. Понятие товарного ассортимента и товарной номенклатуры. Маркетинговые решения относительно товарного ассортимента относительно товарной номенклатуры.
46. Стратегия разработки новых товаров. Формирование идей, отбор идей, разработка замысла товара и его проверка.
47. Разработка стратегий маркетинга. Анализ возможностей производства и сбыта.
48. Разработка товара и его испытания в рыночных условиях.
49. Развертывание коммерческого производства.
50. Этапы ЖЦТ и их характеристика.
51. Процесс ценообразования (ЦО), его основные этапы.
52. Постановка целей и задач ЦО с учетом типов рыночных структур.
53. Анализ спроса на целевых рынках, основные его характеристики.
54. Анализ и оценка издержек. Релевантные и нерелевантные издержки в ценовых решениях.
55. Анализ цен и товаров конкурентов.
56. Выбор метода ценообразования. Затратные, ценностные, рыночные методы ЦО.
57. Установление окончательной цены товара. Страхование ценовых рисков.
58. Установление цен на новый товар
59. Ценообразование в рамках товарной номенклатуры
60. Установление цен по географическому принципу.
61. Установление цен со скидками и зачетами.
62. Установление цен для стимулирования сбыта.
63. Установление дискриминационных цен.
64. Инициативное изменение цен.
65. Реакции потребителей на изменение цен.
66. Реакции конкурентов на изменение цен.
67. Реакция фирмы на изменение цен конкурентами.
68. Природа каналов распределения. Функции и виды каналов.
69. Маркетинговые решения о структуре каналов и управлении каналами (типы, число посредников, отбор участников, их мотивация оценка деятельности).
70. Маркетинговые решения по проблемам товародвижения. (Понятие и цели товародвижения, обработка заказов, складирование, управление запасами, транспортировка - виды и выбор ТС).
71. Розничная торговля. Природа и значение розничной торговли.
72. Виды розничных торговых предприятий и их характеристика.
73. Маркетинговые решения розничного торговца.
74. Природа и назначение оптовой торговли.
75. Маркетинговые решения оптовика.
76. Понятие маркетинговой коммуникации и ее средства (инструменты).
77. Этапы разработки эффективной коммуникации.

- 78. Основные элементы маркетинговых коммуникаций и их характеристика.
- 79. Разработка комплексного бюджета стимулирования и отбор элементов комплекса стимулирования.
- 80. Формирование комплекса стимулирования.

5.

Паспорт расчетно-графического задания (работы)

по дисциплине «Маркетинг», 7 семестр

1. Методика оценки

Для закрепления полученных навыков, в конце курса каждый слушатель обязан представить выполненное РГЗ. Для его выполнения слушателю необходимо выбрать объект, на базе которого будет выполнена данная работа. Тема формулируется следующим образом: "Исследование X на предприятии Y". X здесь – один из проблемных аспектов маркетинга на предприятии (основные решения стратегического и тактического уровней маркетинга), а Y – наименование самого предприятия.

К примеру, тема может звучать как “Исследование процесса разработки замысла позиционирования продукта на предприятии ООО “Сигма””.

В процессе выполнения работы студент должен использовать различные подходы к получению и обработке данных предприятия. Объем работы ориентировочно должен составлять 15 - 30 машинописных листов. Шрифт 12 Times New Roman, интервал 1,5. Работа включает в себя титульный лист, содержание и список используемой литературы.

2. Критерии оценки

- Работа считается **не выполненной**, если выполнены не все части РГЗ(Р), отсутствует анализ объекта, диагностические признаки не обоснованы, аппаратные средства не выбраны или не соответствуют современным требованиям, оценка составляет 0 баллов.
- Работа считается выполненной **на базовом** уровне, если анализ объекта выполнен в полном объеме, признаки и параметры диагностирования обоснованы, алгоритмы разработаны, но не оптимизированы, аппаратные средства выбраны без достаточного обоснования, оценка составляет 10 баллов.
- Работа считается выполненной **на продвинутом** уровне, если анализ объекта выполнен в полном объеме, признаки и параметры диагностирования обоснованы, алгоритмы разработаны и оптимизированы, выбор аппаратных средств обоснован, оценка составляет 20 баллов.

3. Шкала оценки

В общей оценке по дисциплине баллы за РГЗ(Р) учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

Успешное выполнение и защита РГЗ добавляет максимально 20 баллов в конечное число набранных баллов по БРС, удовлетворительное – 10 баллов, неудовлетворительное – 0 баллов.

4. Примерный перечень тем РГЗ(Р)

Тема РГЗ формируется с использованием вербального шаблона "Исследование X на предприятии Y". X здесь – один из проблемных аспектов маркетинга на предприятии (основные решения стратегического и тактического уровней маркетинга), а Y – наименование самого предприятия.

К примеру, тема может звучать как “Исследование процесса разработки замысла позиционирования продукта на предприятии ООО “Сигма””.