

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Вятский государственный университет»
(ВятГУ)
г. Киров

Утверждаю
Директор/Декан Горячих С. П.



Номер регистрации
РПД_3-38.03.01.05_2019_102025
Актуализировано: 05.04.2021

Рабочая программа дисциплины
Маркетинг

	наименование дисциплины
Квалификация выпускника	Бакалавр пр.
Направление подготовки	38.03.01 шифр
	Экономика наименование
Направленность (профиль)	3-38.03.01.05 шифр
	Экономика предприятий и организаций наименование
Формы обучения	Заочная, Очная наименование
Кафедра-разработчик	Кафедра менеджмента и маркетинга (ОРУ) наименование
Выпускающая кафедра	Кафедра экономики (ОРУ) наименование

Киров, 2019 г.

Сведения о разработчиках рабочей программы дисциплины

Кислицына Валентина Васильевна

ФИО

Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины	Овладение слушателями теоретико-методологическими основами и практическими навыками в области маркетинговой деятельности организации. Развитие способностей искать, анализировать, принимать взвешенные решения относительно рынков сбыта, продуктов, методов продвижения и ценообразования для успешного функционирования организации и удовлетворения потребностей потребителей.
Задачи дисциплины	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формирование у студентов представления о теории и практике, ключевых разделах современного маркетинга, инструментов комплекса маркетинга 2. Сформировать у студентов знания о процессе организации и управления маркетингом на предприятии. 3. Сформировать практические навыки использования маркетинговых инструментов в управлении предприятием. 4. Сформировать системно-целевое видение социально-экономической сущности механизма взаимодействия участников рынка и маркетингового воздействия на них.

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

Компетенция ОК-5

способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

Знает	Умеет	Владеет
закономерности маркетинга, виды и пути развития социальных процессов в экономических структурах с учетом этнических, конфессиональных и культурных различий	оказывать управляющее воздействие на развитие социальных процессов внутри организации, социальной группы и использовать социальные нормы в маркетинговой деятельности	навыками работы в коллективе и приемами анализа конкретных социальных ситуаций, этнических, конфессиональных, культурных различий в вопросах принятия управленческих маркетинговых решений

Компетенция ОК-4

способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность

Знает	Умеет	Владеет
основы разработки, принятия и реализации организационно-управленческих решений в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды, пути поиска	принимать решения, брать на себя ответственность за их последствия, осуществлять действия и поступки на основе выбранных целевых и смысловых установок;	навыками делового общения в маркетинговой деятельности и способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной

нестандартных маркетинговых решений	систематизировать и обобщать информацию, необходимую для принятия управленческих решений в области маркетинга	деятельности и готовность нести за них ответственность
-------------------------------------	---	--

Структура дисциплины
Тематический план

№ п/п	Наименование разделов дисциплины	Шифр формируемых компетенций
1	Основные категории маркетинга. Концепции маркетинга	ОПК-4
2	Маркетинговые исследования	ОК-5
3	Целевой маркетинг	ОПК-4
4	Комплекс маркетинга	ОПК-4
5	Управление маркетингом на стратегическом и тактическом уровне	ОПК-4
6	Подготовка и прохождение промежуточной аттестации	ОК-5, ОПК-4

Формы промежуточной аттестации

Зачет	Не предусмотрен (Очная форма обучения) Не предусмотрен (Заочная форма обучения)
Экзамен	5 семестр (Очная форма обучения) 6 семестр (Заочная форма обучения)
Курсовая работа	Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная форма обучения)
Курсовой проект	Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная форма обучения)

Трудоемкость дисциплины

Форма обучения	Курсы	Семестры	Общий объем (трудоемкость)		Контактная работа, час	в том числе аудиторная контактная работа обучающихся с преподавателем, час				Самостоятельная работа, час	Курсовая работа (проект), семестр	Зачет, семестр	Экзамен, семестр
			Часов	ЗЕТ		Всего	Лекции	Семинарские, практические занятия	Лабораторные занятия				
Очная форма обучения	3	5	144	4	82	52	34	18	0	62			5
Заочная форма обучения	3	6	144	4	12.5	10	6	4	0	131.5			6

Содержание дисциплины

Очная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
Раздел 1 «Основные категории маркетинга. Концепции маркетинга»		18.00
Лекции		
Л1.1	Основные категории маркетинга. Концепции маркетинга	2.00
Семинары, практические занятия		
П1.1	Основные категории маркетинга. Концепции маркетинга	2.00
Самостоятельная работа		
С1.1	Самостоятельная работа студента	8.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	6.00
Раздел 2 «Маркетинговые исследования»		16.00
Лекции		
Л2.1	Процесс маркетинговых исследований	2.00
Л2.2	Методы маркетинговых исследований	2.00
Семинары, практические занятия		
П2.1	Основные этапы процесса маркетинговых исследований	1.00
П2.2	Направления и методы маркетинговых исследований	1.00
Самостоятельная работа		
С2.1	Самостоятельная работа студента	6.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	4.00
Раздел 3 «Целевой маркетинг»		14.00
Лекции		
Л3.1	Сегментирование рынка. Позиционирование товара	2.00
Семинары, практические занятия		
П3.1	Сегментирование рынка. Позиционирование товара	2.00
Самостоятельная работа		
С3.1	Самостоятельная работа студента	6.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР3.1	Контактная внеаудиторная работа	4.00
Раздел 4 «Комплекс маркетинга»		47.50
Лекции		
Л4.1	Товарная политика в маркетинге	4.00
Л4.2	Ценовая политика в маркетинге	4.00
Л4.3	Политика распределения в маркетинге	4.00
Л4.4	Политика продвижения в маркетинге	4.00
Семинары, практические занятия		
П4.1	Товарная политика в маркетинге	2.00
П4.2	Ценовая политика в маркетинге	2.00
П4.3	Политика распределения в маркетинге	2.00

П4.4	Политика продвижения в маркетинге	2.00
Самостоятельная работа		
С4.1	Самостоятельная работа студента	13.50
Контактная внеаудиторная работа		
КВР4.1	Контактная внеаудиторная работа	10.00
Раздел 5 «Управление маркетингом на стратегическом и тактическом уровне»		21.50
Лекции		
Л5.1	Стратегические решения в маркетинге	6.00
Л5.2	Планирование, организация и контроль маркетинговой деятельности	4.00
Семинары, практические занятия		
П5.1	Планирование, организация и контроль маркетинговой деятельности	2.00
П5.2	Стратегические решения в маркетинге	2.00
Самостоятельная работа		
С5.1	Самостоятельная работа студента	4.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР5.1	Контактная внеаудиторная работа	3.50
Раздел 6 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»		27.00
Э6.1	Подготовка к сдаче экзамена	24.50
КВР6.1	Консультация перед экзаменом	2.00
КВР6.2	Сдача экзамена	0.50
ИТОГО		144.00

Заочная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
Раздел 1 «Основные категории маркетинга. Концепции маркетинга»		22.00
Лекции		
Л1.1	Основные категории маркетинга. Концепции маркетинга	
Семинары, практические занятия		
П1.1	Основные категории маркетинга. Концепции маркетинга	
Самостоятельная работа		
С1.1	Самостоятельная работа студента	22.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	
Раздел 2 «Маркетинговые исследования»		21.00
Лекции		
Л2.1	Процесс маркетинговых исследований	
Л2.2	Методы маркетинговых исследований	
Семинары, практические занятия		
П2.1	Основные этапы процесса маркетинговых исследований	

П2.2	Направления и методы маркетинговых исследований	
Самостоятельная работа		
С2.1	Самостоятельная работа студента	21.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	
Раздел 3 «Целевой маркетинг»		25.00
Лекции		
Л3.1	Сегментирование рынка. Позиционирование товара	2.00
Семинары, практические занятия		
П3.1	Сегментирование рынка. Позиционирование товара	1.00
Самостоятельная работа		
С3.1	Самостоятельная работа студента	22.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР3.1	Контактная внеаудиторная работа	
Раздел 4 «Комплекс маркетинга»		45.00
Лекции		
Л4.1	Товарная политика в маркетинге	2.00
Л4.2	Ценовая политика в маркетинге	2.00
Л4.3	Политика распределения в маркетинге	
Л4.4	Политика продвижения в маркетинге	
Семинары, практические занятия		
П4.1	Товарная политика в маркетинге	1.00
П4.2	Ценовая политика в маркетинге	1.00
П4.3	Политика распределения в маркетинге	1.00
П4.4	Политика продвижения в маркетинге	
Самостоятельная работа		
С4.1	Самостоятельная работа студента	38.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР4.1	Контактная внеаудиторная работа	
Раздел 5 «Управление маркетингом на стратегическом и тактическом уровне»		22.00
Лекции		
Л5.1	Стратегические решения в маркетинге	
Л5.2	Планирование, организация и контроль маркетинговой деятельности	
Семинары, практические занятия		
П5.1	Планирование, организация и контроль маркетинговой деятельности	
П5.2	Стратегические решения в маркетинге	
Самостоятельная работа		
С5.1	Самостоятельная работа студента	22.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР5.1	Контактная внеаудиторная работа	
Раздел 6 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»		9.00
Э6.1	Подготовка к сдаче экзамена	6.50
КВР6.1	Консультация перед экзаменом	2.00
КВР6.2	Сдача экзамена	0.50
ИТОГО		144.00

Содержание дисциплины данной рабочей программы используется при обучении по индивидуальному учебному плану, при ускоренном обучении, при применении дистанционных образовательных технологий и электронном обучении (при наличии).

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Успешное освоение дисциплины предполагает активное, творческое участие обучающегося на всех этапах ее освоения путем планомерной, повседневной работы. Обучающийся обязан посещать лекции, семинарские, практические и лабораторные занятия (при их наличии), получать консультации преподавателя и выполнять самостоятельную работу.

Изучение дисциплины следует начинать с проработки настоящей рабочей программы, методических указаний и разработок, указанных в программе, особое внимание уделить целям, задачам, структуре и содержанию дисциплины.

Главной задачей каждой лекции является раскрытие сущности темы и анализ ее основных положений. Тематика лекций определяется настоящей рабочей программой дисциплины.

Лекции – это систематическое устное изложение учебного материала. На них обучающийся получает основной объем информации по каждой конкретной теме. Лекции обычно носят проблемный характер и нацелены на освещение наиболее трудных и дискуссионных вопросов.

Предполагается, что обучающиеся приходят на лекции, предварительно проработав соответствующий учебный материал по источникам, рекомендованным программой. Часто обучающимся трудно разобраться с дискуссионными вопросами, дать однозначный ответ. Преподаватель, сравнивая различные точки зрения, излагает свой взгляд и нацеливает их на дальнейшие исследования и поиск научных решений. После лекции желательно вечером перечитать и закрепить полученную информацию, тогда эффективность ее усвоения значительно возрастает. При работе с конспектом лекции необходимо отметить материал, который вызывает затруднения для понимания, попытаться найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь за помощью к преподавателю.

Целью семинарских занятий является проверка уровня понимания обучающимися вопросов, рассмотренных на лекциях и в учебной литературе.

Целью практических и лабораторных занятий является формирование у обучающихся умений и навыков применения теоретических знаний в реальной практике решения задач; восполнение пробелов в пройденной теоретической части курса.

Семинарские, практические и лабораторные занятия в равной мере направлены на совершенствование индивидуальных навыков решения теоретических и прикладных задач, выработку навыков интеллектуальной работы, а также ведения дискуссий. Для успешного участия в семинарских, практических и лабораторных занятиях обучающемуся следует тщательно подготовиться.

Основной формой подготовки обучающихся к практическим (лабораторным) занятиям является самостоятельная работа с учебно-методическими материалами, научной литературой, статистическими данными и т.п.

Изучив конкретную тему, обучающийся может определить, насколько хорошо он в ней разобрался. Если какие-то моменты остались непонятными, целесообразно составить список вопросов и на занятии задать их преподавателю. Практические (лабораторные) занятия предоставляют обучающемуся возможность творчески раскрыться, проявить инициативу и развить навыки публичного ведения дискуссий и общения.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя выполнение различного рода заданий (изучение учебной и научной литературы, материалов лекций, систематизацию прочитанного материала, подготовку контрольной работы, решение

задач, подготовка докладов, написание рефератов, публикация тезисов, научных статей, подготовка и защита курсовой работы / проекта и другие), которые ориентированы на глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины.

Обучающимся рекомендуется систематически отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки.

Внутренняя система оценки качества освоения дисциплины включает входной контроль уровня подготовленности обучающихся, текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию, направленную на оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине (в том числе результатов курсового проектирования (выполнения курсовых работ) при наличии).

При проведении промежуточной аттестации обучающегося учитываются результаты текущего контроля, проводимого в течение освоения дисциплины.

Процедура оценивания результатов освоения дисциплины осуществляется на основе действующих локальных нормативных актов ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», с которыми обучающиеся знакомятся на официальном сайте университета www.vyatsu.ru.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины, в том числе учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающегося по дисциплине

Учебная литература (основная)

1) Бижанова, Е. М. Маркетинг : учебное пособие / Е. М. Бижанова. - Пенза : ПГУ, 2019. - 170 с. - ISBN 978-5-907185-39-5 : Б. ц. - URL: <https://e.lanbook.com/book/162292> (дата обращения: 15.05.2020). - Режим доступа: ЭБС Лань. - Текст : электронный.

2) Минько, Э. В. Маркетинг : учебное пособие / Э.В. Минько. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 351 с. - ISBN 978-5-238-01223-0 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114714/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

3) Ким, Сергей Алексеевич. Маркетинг : учеб. пособие для студентов вузов, обуч. по спец. "Маркетинг", "Реклама", "Коммерция (торговое дело)" / С. А. Ким. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К°, 2010. - 235, [1] с. - ISBN 978-5-394-00624-1 : 143.00 р. - Текст : непосредственный.

4) Маркетинг: теория и практика : учеб. пособие для бакалавров : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по эконом. направлениям и специальностям / под общ. ред. С. В. Карповой ; Финансовый ун-т при Правительстве РФ, Рос. ассоциация маркетинга. - М. : Юрайт, 2015. - 408 с. - (Библиотека Российской ассоциации маркетинга) (Бакалавр) (Базовый курс). - Библиогр. в конце глав. - ISBN 978-5-9916-2661-3 : 411.73 р. - Текст : непосредственный.

Учебная литература (дополнительная)

1) Москалев, М. В. Современные концепции и технологии маркетинга: учебное пособие для аспирантов, обучающихся по направлению подготовки 38.06.01 Экономика. Профиль подготовки 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством (Маркетинг) : учебное пособие / М.В. Москалев, С.М. Москалев, Т.Г. Виноградова. - Санкт-Петербург : СПбГАУ, 2018. - 102 с. : ил. - Библиогр. в кн. - Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496890/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

2) Павлова, Нина Николаевна. Маркетинг в практике современной фирмы : учебник для слушателей бизнес-школ и системы повышения квалификации по специальности "Маркетинг" / Н. Н. Павлова. - Москва : Норма, 2012. - 369 с. : ил. - Библиогр.: с. 359-362. - ISBN 978-5-89123-934-0 (В пер.) : 284.91 р. - Текст : непосредственный.

3) Мандыч, И. А. Цифровой маркетинг : учебное пособие / И. А. Мандыч. - Москва : РТУ МИРЭА, 2020. - 75 с. - Б. ц. - URL: <https://e.lanbook.com/book/163841> (дата обращения: 15.05.2020). - Режим доступа: ЭБС Лань. - Текст : электронный.

Учебно-методические издания

1) Тюфякова, Екатерина Сергеевна. Маркетинг : учеб.-метод. пособие по выполнению практических заданий по дисциплине "Маркетинг" для бакалавров и специалистов направлений подготовки 38.03.01 "Экономика", 38.03.02 "Менеджмент", 38.03.05 "Бизнес-информатика", 38.05.01 "Экономическая безопасность" всех форм обучения / Е. С. Тюфякова, О. В. Фокина ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. МиМ. - Киров : ВятГУ, 2019. - 104 с. - Б. ц. - URL: <https://lib.vyatsu.ru> (дата обращения: 18.01.2019). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

Учебно-наглядное пособие

1) Березина, Екатерина Александровна. Маркетинг товаров и услуг : учебно-наглядное пособие для обучающихся направления подготовки 38.03.02 "Менеджмент" всех форм обучения / Е. А. Березина ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. МиМ. - Киров : ВятГУ, 2021. - 13 с. - Б. ц. - Текст . Изображение : электронное.

2) Журавлева, Н. Ю. Маркетинг : учебно-наглядное пособие / Н. Ю. Журавлева, С. А. Кирюшин. - Нижний Новгород : ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2018. - 66 с. - Б. ц. - URL: <https://e.lanbook.com/book/144713> (дата обращения: 15.05.2020). - Режим доступа: ЭБС Лань. - Текст : электронный.

Электронные образовательные ресурсы

1) Портал дистанционного обучения ВятГУ [электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://mooc.do-kirov.ru/>

2) Раздел официального сайта ВятГУ, содержащий описание образовательной программы [электронный ресурс] / - Режим доступа: https://www.vyatsu.ru/php/programms/eduPrograms.php?Program_ID=3-38.03.01.05

3) Личный кабинет студента на официальном сайте ВятГУ [электронный ресурс] / - Режим доступа: <https://new.vyatsu.ru/account/>

4) Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>

Электронные библиотечные системы (ЭБС)

- ЭБС «Научная электронная библиотека eLIBRARY» (<http://elibrary.ru/defaultx.asp>)
- ЭБС «Издательства Лань» (<http://e.lanbook.com/>)
- ЭБС «Университетская библиотека online» (www.biblioclub.ru)
- Внутренняя электронно-библиотечная система ВятГУ (<http://lib.vyatsu.ru/>)
- ЭБС «ЮРАЙТ» (<https://urait.ru>)

Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

- ГАРАНТ
- КонсультантПлюс
- Техэксперт: Нормы, правила, стандарты
- Роспатент (<https://www1.fips.ru/elektronnye-servisy/informatsionno-poiskovaya-sistema>)
- Web of Science® (<http://webofscience.com>)

Материально-техническое обеспечение дисциплины

Демонстрационное оборудование

Перечень используемого оборудования
ПРОЕКТОР CASIO XJ-F210WN
ЭКРАН ПРОЕКЦИОННЫЙ DIGIS DSOB-1106

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе лицензионное и свободно распространяемое ПО (включая ПО отечественного производства)

№ п.п	Наименование ПО	Краткая характеристика назначения ПО
1	Программная система с модулями для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат.ВУЗ»	Программный комплекс для проверки текстов на предмет заимствования из Интернет-источников, в коллекции диссертация и авторефератов Российской государственной библиотеки (РГБ) и коллекции нормативно-правовой документации LEXPRO
2	Microsoft Office 365 ProPlusEdu ALNG SubsVL MVL AddOn toOPP	Набор веб-сервисов, предоставляющий доступ к различным программам и услугам на основе платформы Microsoft Office, электронной почте бизнес-класса, функционалу для общения и управления документами
3	Office Professional Plus 2016	Пакет приложений для работы с различными типами документов: текстами, электронными таблицами, базами данных, презентациями
4	Windows Professional	Операционная система
5	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	Антивирусное программное обеспечение
6	Справочная правовая система «Консультант Плюс»	Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации
7	Электронный периодический справочник ГАРАНТ Аналитик	Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации
8	Security Essentials (Защитник Windows)	Защита в режиме реального времени от шпионского программного обеспечения, вирусов.
9	МойОфис Стандартный	Набор приложений для работы с документами, почтой, календарями и контактами на компьютерах и веб браузерах

Обновленный список программного обеспечения данной рабочей программы находится по адресу:
https://www.vyatsu.ru/php/list_it/index.php?op_id=102025