

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

Утверждаю  
Директор/Декан Соболева О. Н.



Номер регистрации  
РПД\_3-38.03.02.04\_2019\_105957  
Актуализировано: 25.03.2021

**Рабочая программа дисциплины**  
**Стратегический маркетинг**

	наименование дисциплины
Квалификация выпускника	Бакалавр пр.
Направление подготовки	38.03.02 шифр
	Менеджмент МиС наименование
Направленность (профиль)	3-38.03.02.04 шифр
	Маркетинг наименование
Формы обучения	Очная наименование
Кафедра-разработчик	Кафедра менеджмента и маркетинга (ОРУ) наименование
Выпускающая кафедра	Кафедра менеджмента и маркетинга (ОРУ) наименование

## Сведения о разработчиках рабочей программы дисциплины

Кислицына Валентина Васильевна

---

ФИО

## Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины	Целью учебной дисциплины «Стратегический маркетинг» является углубленное изучение теоретических основ и практических навыков в использовании инструментов стратегического маркетинга
Задачи дисциплины	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. формирование знаний о процессе организации и принятия стратегических решений в области маркетинга</li> <li>2. формирование навыков применения эффективных методов реализации принципов стратегического маркетинга</li> <li>3. формирование навыков проведения стратегического анализа и планирования и разработки маркетинговых стратегий</li> <li>4. формирование навыков аналитической и практической деятельности и принятия стратегических решений в сфере маркетинга</li> </ol>

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

#### Компетенция ПК-3

владением навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности

Знает	Умеет	Владеет
инструменты стратегического маркетинга и стратегического анализа, методы оценки конкурентоспособности	использовать инструменты стратегического маркетинга и стратегического анализа, оценивать конкурентоспособность	навыками стратегического анализа, инструментами оценки конкурентоспособности

#### Компетенция ПК-5

способностью анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений

Знает	Умеет	Владеет
виды стратегий компании, способы анализа взаимосвязей между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений	разрабатывать стратегию компании, анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений	навыками разработки маркетинговой стратегии компании, инструментами анализа взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений

#### Компетенция ПК-6

способностью участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений

Знает	Умеет	Владеет
методы стратегического маркетинга, процесс разработки и реализации	применять методы стратегического маркетинга, разрабатывать и	методами стратегического маркетинга, инструментами разработки и реализации

стратегии	реализовывать стратегию	стратегии
-----------	-------------------------	-----------

**Структура дисциплины**  
**Тематический план**

№ п/п	Наименование разделов дисциплины	Шифр формируемых компетенций
1	Концепция стратегического маркетинга	ПК-3, ПК-6
2	Корпоративные стратегии	ПК-6
3	Функциональные стратегии	ПК-5
4	Инструментальные стратегии	ПК-6
5	Подготовка и прохождение промежуточной аттестации	ПК-3, ПК-5, ПК-6

**Формы промежуточной аттестации**

Зачет	4 семестр (Очная форма обучения)
Экзамен	Не предусмотрен (Очная форма обучения)
Курсовая работа	Не предусмотрена (Очная форма обучения)
Курсовой проект	Не предусмотрена (Очная 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	2	4	288	8	184	108	54	54	0	104		4	

## Содержание дисциплины

### Очная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
<b>Раздел 1 «Концепция стратегического маркетинга»</b>		<b>57.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л1.1	Сущность и содержание стратегического маркетинга	2.00
Л1.2	Этапы разработки маркетинговой стратегии	2.00
Л1.3	Анализ маркетинговой среды	4.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П1.1	Стратегическая ориентация организации	2.00
П1.2	Стратегические решения в бизнесе	2.00
П1.3	Методы анализа маркетинговой среды	4.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С1.1	Подготовка к практическим занятиям	25.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	16.00
<b>Раздел 2 «Корпоративные стратегии»</b>		<b>93.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л2.1	Портфельные стратегии	6.00
Л2.2	Стратегии роста	6.00
Л2.3	Конкурентные стратегии	6.00
Л2.4	Анализ привлекательности рынка	6.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П2.1	Разработка портфельных стратегий	6.00
П2.2	Разработка стратегий роста	6.00
П2.3	Разработка конкурентных стратегий	6.00
П2.4	Методы анализа привлекательности рынка	6.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С2.1	Подготовка к практическим занятиям	25.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	20.00
<b>Раздел 3 «Функциональные стратегии»</b>		<b>61.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л3.1	Стратегии сегментирования	6.00
Л3.2	Стратегии позиционирования	4.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П3.1	Разработка стратегий сегментирования рынка	4.00
П3.2	Разработка стратегий позиционирования	2.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С3.1	Подготовка к практическим занятиям	25.50
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР3.1	Контактная внеаудиторная работа	19.50
<b>Раздел 4 «Инструментальные стратегии»</b>		<b>73.00</b>
<b>Лекции</b>		

Л4.1	Товарные стратегии	4.00
Л4.2	Ценовые стратегии	4.00
Л4.3	Стратегии распределения	2.00
Л4.4	Стратегии продвижения	2.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П4.1	Разработка товарных стратегий	4.00
П4.2	Разработка ценовых стратегий	4.00
П4.3	Разработка стратегий распределения	4.00
П4.4	Разработка стратегий продвижения	4.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С4.1	Подготовка к практическим занятиям	25.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР4.1	Контактная внеаудиторная работа	20.00
<b>Раздел 5 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»</b>		<b>4.00</b>
35.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50
КВР5.1	Сдача зачета	0.50
<b>ИТОГО</b>		<b>288.00</b>

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](http://www.vyatsu.ru).

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

### **Учебная литература (основная)**

1) Пашкус, Наталья Анатольевна. Стратегический маркетинг : учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Пашкус, В. Ю. Пашкус. - Москва : Юрайт, 2016. - 225 с. : рис., табл. - (Бакалавр. Магистр). - Библиогр.: с. 222-223 (23 назв.). - ISBN 978-5-9916-7866-7 : 603.14 р. - Текст : непосредственный.

2) Лужнова, Н. В. Стратегическое маркетинговое управление : учебник / Н.В. Лужнова, О.М. Калиева. - Оренбург : ОГУ, 2017. - 289 с. : табл. - ISBN 978-5-7410-1642-8 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=481776/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

### **Учебная литература (дополнительная)**

1) Маркетинг-менеджмент : учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / Высш. шк. экономики ; ред.: И. В. Липсиц, О. К. Ойнер. - Москва : Юрайт, 2017. - 377 с. : рис. - (Бакалавр. Магистр). - Библиогр.: с. 377-378 (28 назв.). - ISBN 978-5-534-01165-4 : 942.34 р. - Текст : непосредственный.

2) Кислицына, Валентина Васильевна Управление маркетингом : учеб. для студентов направления 38.03.02 / В. В. Кислицына ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. МиМ. - Текст : электронный. Ч. 1 Управление маркетингом на корпоративном и функциональном уровнях. - [Б. м. : б. и.]. - 2019. - 180 с. - Б. ц. - URL: <https://lib.vyatsu.ru> (дата обращения: 13.07.2018). - Режим доступа: для авториз. пользователей.

3) Данько, Тамара Петровна. Управление маркетингом : Учебник и практикум для вузов / Т. П. Данько. - 4-е изд., пер. и доп. - Москва : Юрайт, 2020. - 521 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-01588-1 : 1189.00 р. - URL: <https://urait.ru/bcode/450105> (дата обращения: 08.05.2020). - Режим доступа: Образовательная платформа Юрайт. - Текст : электронный.

### **Учебно-методические издания**

1) Приказчикова, Ю. В. Современный стратегический анализ : учебно-методическое пособие / Ю. В. Приказчикова. - Нижний Новгород : ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2017. - 47 с. - Б. ц. - URL: <https://e.lanbook.com/book/153154> (дата обращения: 15.05.2020). - Режим доступа: ЭБС Лань. - Текст : электронный.

2) Приказчикова, Ю. В. Стратегический анализ : учебно-методическое пособие / Ю. В. Приказчикова. - Нижний Новгород : ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2017. - 48 с. - Б. ц. - URL: <https://e.lanbook.com/book/153157> (дата обращения: 15.05.2020). - Режим доступа: ЭБС Лань. - Текст : электронный.

3) Кислицына, Валентина Васильевна. Сборник контрольно-тестовых заданий по дисциплине "Стратегический маркетинг" : учебно-методическое пособие для студентов, обучающихся по направлению 38.03.06 "Торговое дело", профиль "Торговое дело. Коммерция" всех форм обучения / В. В. Кислицына ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. МиМ. - Киров : [б. и.], 2020. - 24 с. - Б. ц. - URL: <https://lib.vyatsu.ru> (дата обращения: 08.07.2019). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

### **Учебно-наглядное пособие**

1) 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.

2) Фокина, Ольга Васильевна. Стратегический маркетинг : учебное наглядное пособие для обучающихся направления 38.03.02 "Менеджмент" профиль "Маркетинг" всех форм обучения / О. В. Фокина, В. В. Кислицына ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. МиМ. - Киров : ВятГУ, 2021. - 28 с. - Б. ц. - Текст . Изображение : электронное.

### **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=3-38.03.02.04](https://www.vyatsu.ru/php/programms/eduPrograms.php?Program_ID=3-38.03.02.04)

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](http://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
Интерактивная доска Smart Board SB 480-H2
Проектор Smart V25 к интерактивной доске

**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=105957](https://www.vyatsu.ru/php/list_it/index.php?op_id=105957)