

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:

ФИО: Исаев Игорь Магомедович

Должность: Проректор по учебной работе

Дата подписания: 14.11.2023 17:23:51

Уникальный идентификатор документа:

d7a26b9e8ca85e98ec3de2eb454b4659d061f249

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования**

**«Национальный исследовательский технологический университет «МИСИС»**

## Рабочая программа дисциплины (модуля)

# Маркетинг

Закреплена за подразделением

Кафедра промышленного менеджмента

Направление подготовки

38.03.01 ЭКОНОМИКА

Профиль

Квалификация

**Бакалавр**

Форма обучения

**очная**

Общая трудоемкость

**4 ЗЕТ**

Часов по учебному плану

144

Формы контроля в семестрах:

в том числе:

экзамен 3

аудиторные занятия

68

самостоятельная работа

40

часов на контроль

36

### Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
	18			
Неделя	УП	РП	УП	РП
Лекции	34	34	34	34
Практические	34	34	34	34
Итого ауд.	68	68	68	68
Контактная работа	68	68	68	68
Сам. работа	40	40	40	40
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	144

Программу составил(и):

*Старший преподаватель, Трушина Екатерина Владимировна*

Рабочая программа

**Маркетинг**

Разработана в соответствии с ОС ВО:

Самостоятельно устанавливаемый образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский технологический университет «МИСИС» по направлению подготовки 38.03.01 ЭКОНОМИКА (приказ от 02.04.2021 г. № 119 о.в.)

Составлена на основании учебного плана:

38.03.01 ЭКОНОМИКА, 38.03.01-БЭК-23.plx , утвержденного Ученым советом НИТУ МИСИС в составе соответствующей ОПОП ВО 22.06.2023, протокол № 5-23

Утверждена в составе ОПОП ВО:

38.03.01 ЭКОНОМИКА, , утвержденной Ученым советом НИТУ МИСИС 22.06.2023, протокол № 5-23

Рабочая программа одобрена на заседании

**Кафедра промышленного менеджмента**

Протокол от 16.05.2023 г., №15

Руководитель подразделения проф., д.э.н. Костюхин Юрий Юрьевич

**1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ**

1.1	Целью изучения курса является приобретение знаний по основам маркетинга и получение практических навыков по применению маркетингового подхода по решению задач в управлении предприятием, включая маркетинговые исследования и методологию освоения маркетингового планирования. Поможет в формировании у будущих бакалавров теоретических знаний и практических навыков необходимых при оценке и прогнозировании возможностей рынка и принятия решений по управлению предприятием на стратегическом и тактическом уровнях.
-----	---

**2. МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Блок ОП:		Б1.О
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>	
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>	
2.2.1	Экономическая оценка инвестиций	
2.2.2	Корпоративные финансы	
2.2.3	Лабораторный практикум: 1С Бухгалтерия	
2.2.4	Практикум "Презентация проектов"	
2.2.5	Практикум: финансовая стратегия горно-металлургического комплекса	
2.2.6	Стратегирование корпоративных финансов	
2.2.7	Стратегирование отраслей экономики	
2.2.8	Стратегический маркетинг	
2.2.9	Тренинг профессиональных навыков в финансово-экономических расчетах	
2.2.10	Тренинг профессиональных навыков финансового менеджера	
2.2.11	Экономическая безопасность в цифровой среде	
2.2.12	Научно-исследовательская работа	
2.2.13	Научно-исследовательская работа	
2.2.14	Оценка финансовых рисков	
2.2.15	Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	
2.2.16	Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	
2.2.17	Стратегический и управленческий учет	
2.2.18	Стратегическое мышление	
2.2.19	Тренинг "Публичное выступление"	
2.2.20	Управленческий учет	
2.2.21	Эконометрика	
2.2.22	Эконометрическое моделирование	
2.2.23	Экономическое прогнозирование: эконометрика	
2.2.24	Анализ информации в поведенческой экономике	
2.2.25	Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях	
2.2.26	Бухгалтерский учет производственной деятельности и финансовых результатов	
2.2.27	Информационные технологии в процессах индустриального стратегирования	
2.2.28	Мировая экономика и международные экономические отношения	
2.2.29	Основы стратегирования региональной экономики	
2.2.30	Оценка стоимости бизнеса	
2.2.31	Стратегическое проектное финансирование	
2.2.32	Теория и практика стратегирования	
2.2.33	Технология цветных металлов	
2.2.34	Финансовая стратегия, планирование и бюджетирование	
2.2.35	Валютный рынок и валютный контроль	
2.2.36	Инновационный потенциал организации	
2.2.37	Международные стандарты финансовой отчетности	
2.2.38	Налоговый учет	
2.2.39	Оценка и управление рисками цифровой трансформации	
2.2.40	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
2.2.41	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	

2.2.42	Портфельные инвестиции и модели оценки финансовых активов
2.2.43	Проектная деятельность организации
2.2.44	Современные платежные инструменты и технологии
2.2.45	Стратегическая оценка экономической эффективности инвестиционных проектов
2.2.46	Стратегические тенденции развития российской экономики
2.2.47	Стратегическое управление международным бизнесом и маркетингом
2.2.48	Стратегическое управление проектами
2.2.49	Управление проектами цифровой трансформации
2.2.50	Управление финансовым оздоровлением и реструктуризацией организации

### 3. РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ФОРМИРУЕМЫМИ КОМПЕТЕНЦИЯМИ

<b>ПК-1: Способен осуществлять сбор, мониторинг и обработку данных для проведения расчетов финансово-экономических показателей организации и проектирования экономической, производственной и коммерческой деятельности организации</b>	
<b>Знать:</b>	
ПК-1-31	Принципы изучения рынка и внешнего маркетингового окружения предприятия
<b>ОПК-4: Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности, применять знание экономических, организационных и управленческих вопросов, таких как: управление проектами, рисками и изменениями</b>	
<b>Знать:</b>	
ОПК-4-38	Понятие товара и товарного ассортимента, жизненный цикл товара, основные аспекты товарной политики
ОПК-4-37	Основы бюджетирования маркетинговой программы
<b>ПК-1: Способен осуществлять сбор, мониторинг и обработку данных для проведения расчетов финансово-экономических показателей организации и проектирования экономической, производственной и коммерческой деятельности организации</b>	
<b>Знать:</b>	
ПК-1-32	Состав и порядок разработки программ маркетинговых исследований и плана маркетинга
<b>ЦПК-3: Использует Social Media Marketing</b>	
<b>Знать:</b>	
ЦПК-3-31	Основы маркетинговых коммуникаций
<b>ПК-1: Способен осуществлять сбор, мониторинг и обработку данных для проведения расчетов финансово-экономических показателей организации и проектирования экономической, производственной и коммерческой деятельности организации</b>	
<b>Знать:</b>	
ПК-1-33	Принципы сегментирования рынка и оценки покупательского поведения
<b>ОПК-4: Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности, применять знание экономических, организационных и управленческих вопросов, таких как: управление проектами, рисками и изменениями</b>	
<b>Знать:</b>	
ОПК-4-34	Основы ценообразования и совершенствования товара
ОПК-4-32	Понятие конкуренции и конкурентоспособности предприятия и продукции
ОПК-4-33	Отличительные особенности потребительского и промышленного маркетинга
ОПК-4-36	Основы маркетинговых коммуникаций
ОПК-4-31	Основные понятия и категории в области маркетинга, механизм взаимосвязи этих категорий в условиях рынка
ОПК-4-35	Методы распространения и продвижения товаров на рынке
<b>ПК-1: Способен осуществлять сбор, мониторинг и обработку данных для проведения расчетов финансово-экономических показателей организации и проектирования экономической, производственной и коммерческой деятельности организации</b>	

<b>Уметь:</b>
ПК-1-У2 Проводить анализ конъюнктуры рынка, внешней и внутренней маркетинговой среды предприятия
ПК-1-У1 Проводить информационный обзор источников первичной и вторичной информации
<b>ЦПК-3: Использует Social Media Marketing</b>
<b>Уметь:</b>
ЦПК-3-У1 Применять средства и методы маркетинга в области распределения и продвижения товаров (или услуг)
<b>ОПК-4: Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности, применять знание экономических, организационных и управленческих вопросов, таких как: управление проектами, рисками и изменениями</b>
<b>Уметь:</b>
ОПК-4-У4 Применять средства и методы маркетинга в области товарной политики предприятия
ОПК-4-У2 Применять средства и методы маркетинга в области ценообразования товаров (или услуг)
ОПК-4-У1 Сформулировать маркетинговые задачи и применить системный подход к их решению
<b>ПК-1: Способен осуществлять сбор, мониторинг и обработку данных для проведения расчетов финансово-экономических показателей организации и проектирования экономической, производственной и коммерческой деятельности организации</b>
<b>Уметь:</b>
ПК-1-У3 Провести целевое сегментирование рынка для конкретных видов товаров (или услуг) и предприятий
<b>ОПК-4: Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности, применять знание экономических, организационных и управленческих вопросов, таких как: управление проектами, рисками и изменениями</b>
<b>Уметь:</b>
ОПК-4-У3 Применять средства и методы маркетинга в области распределения и продвижения товаров (или услуг)
<b>ПК-1: Способен осуществлять сбор, мониторинг и обработку данных для проведения расчетов финансово-экономических показателей организации и проектирования экономической, производственной и коммерческой деятельности организации</b>
<b>Владеть:</b>
ПК-1-В1 Навыками сбора и обработки исходной маркетинговой информации
ПК-1-В2 Методическими подходами анализа конъюнктуры рынка
<b>ОПК-4: Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности, применять знание экономических, организационных и управленческих вопросов, таких как: управление проектами, рисками и изменениями</b>
<b>Владеть:</b>
ОПК-4-В3 Навыками построения системы ценообразования товаров (или услуг)
ОПК-4-В2 Экономическими методами анализа поведения потребителей
ОПК-4-В1 Инструментарием маркетингового планирования
ОПК-4-В4 Навыками построения системы распределения и продвижения товаров (или услуг)
<b>ЦПК-3: Использует Social Media Marketing</b>
<b>Владеть:</b>
ЦПК-3-В1 Навыками составления бюджета маркетинга экономического проекта
<b>ОПК-4: Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности, применять знание экономических, организационных и управленческих вопросов, таких как: управление проектами, рисками и изменениями</b>
<b>Владеть:</b>
ОПК-4-В6 Навыками построения оптимальной структуры ассортимента и групп товаров на предприятии
ОПК-4-В5 Навыками составления бюджета маркетинга экономического проекта

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ								
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Формируемые индикаторы компетенций	Литература и эл. ресурсы	Примечание	КМ	Выполняемые работы
	<b>Раздел 1. Основы маркетинга</b>							
1.1	Понятие о маркетинге как современной системе управления производством и реализации товаров. Цели, задачи, принципы и функции маркетинга. Комплекс маркетинга. /Лек/	3	2	ОПК-4-31 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
1.2	Отработка маркетинговых понятий и использование основных категорий маркетинга в практической деятельности. /Пр/	3	2	ОПК-4-32 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
1.3	Маркетинговая среда предприятия. Основные факторы макросреды предприятия. Основные факторы микросреды предприятия. Концепции маркетинга. /Лек/	3	2	ОПК-4-31 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
1.4	Сравнительный анализ потребительского и промышленного маркетинга. Разбор практических ситуаций. /Пр/	3	2	ОПК-4-33 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
1.5	Стратегическое планирование в маркетинге: понятие, сущность и цели. Маркетинговая программа на предприятии. /Пр/	3	2	ОПК-4-31 ОПК-4-32 ОПК-4-У1 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
1.6	Конкурентоспособность предприятия: основные понятия и стратегии /Пр/	3	2	ОПК-4-32 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
1.7	Особенности маркетинга на потребительском и промышленном рынке. Выбор объекта исследования /Ср/	3	7	ОПК-4-33 ПК-1-В1 ПК-1-В2 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
	<b>Раздел 2. Маркетинговые исследования рынка</b>							
2.1	Комплексное исследование рынка. Понятие и цель маркетинговых исследований. Основные принципы и типовая схема проведения маркетингового исследования. Маркетинговая система информации и методы исследования. /Лек/	3	4	ОПК-4-31 ПК-1-31 ПК-1-32 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		

2.2	Количественные и качественные маркетинговые исследования. /Пр/	3	2	ПК-1-31 ПК-1-32 ПК-1-У1 ПК-1-У2 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
2.3	Сегментирование рынка. Понятие и роль сегментов рынка. Понятие целевого маркетинга. Способы и стратегии охвата рынка. Пути позиционирования товара на рынке. /Лек/	3	4	ОПК-4-31 ПК-1-33 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
2.4	Изучение принципов сегментирования. Исследования отдельного сегмента. Отбор целевых сегментов рынка. /Пр/	3	2	ПК-1-33 ПК-1-У3 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
2.5	Изучение параметров конъюнктуры отраслевого рынка. Анализ рынка /Ср/	3	7	ПК-1-У2 ПК-1-В1 ПК-1-В2 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
<b>Раздел 3. Сбыт и продвижение товара на рынок</b>								
3.1	Сбытовая политика предприятия. /Лек/	3	4	ОПК-4-35 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
3.2	Коммуникационная политика на предприятии. Составляющие комплекса продвижения товара. Формирование бюджета рекламы. /Пр/	3	6	ОПК-4-36 ОПК-4-37 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
3.3	Разработка системы реализации товара на целевой рынок /Ср/	3	6	ОПК-4-35 ОПК-4-У3 ОПК-4-В2 ОПК-4-В4 ОПК-4-В5 ПК-1-В1 ПК-1-В2 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
<b>Раздел 4. Цены и ценовая политика на предприятии</b>								
4.1	Понятие цены. Виды цен и особенности их применения. /Лек/	3	2	ОПК-4-31 ОПК-4-34 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
4.2	Методы ценообразования. /Пр/	3	4	ОПК-4-34 ОПК-4-У2 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		

4.3	Ценовая политика на предприятии /Лек/	3	4	ОПК-4-34 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
4.4	Факторы, влияющие на уровень цен. /Пр/	3	2	ОПК-4-У2 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
4.5	Разработка системы цен на предприятии /Ср/	3	6	ОПК-4-В3 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
<b>Раздел 5. Товар и товарная политика на предприятии</b>								
5.1	Понятие товара в маркетинге. Классификация товаров. Жизненный цикл товара. /Лек/	3	4	ОПК-4-31 ОПК-4-38 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
5.2	Товарный ассортимент и его структура. Определение жизненного цикла товара и задач маркетинга. /Пр/	3	2	ОПК-4-38 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
5.3	Основные аспекты товарной политики на предприятии. /Лек/	3	4	ОПК-4-38 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
5.4	Качество и конкурентоспособность товара на рынке. /Пр/	3	4	ОПК-4-32 ОПК-4-У4 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
5.5	Разработка нового товара для целевого рынка с учетом стратегических подходов предприятия в условиях конкуренции. /Ср/	3	6	ОПК-4-В6 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
<b>Раздел 6. Планирование и организация маркетинговой деятельностью на предприятии</b>								
6.1	Планирование маркетинговой деятельности на предприятии. Рекламная кампания. Бюджет маркетинга. /Лек/	3	4	ОПК-4-36 ОПК-4-37 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		



6.2	Организация маркетинговой службы на предприятии. Составление и контроль исполнения плана маркетинга. Бюджет маркетинга. /Пр/	3	4	ОПК-4-В1 ОПК-4-В5 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		
6.3	Разработка службы маркетинга. Построение бюджета маркетинга на предприятии. /Ср/	3	8	ОПК-4-В1 ОПК-4-В5 ЦПК-3-31 ЦПК-3-У1 ЦПК-3-В1	Л1.1Л2.1 Л2.3	Занятие проводится в аудитории в соответствии с разделом МТО		

### 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

#### 5.1. Контрольные мероприятия (контрольная работа, тест, коллоквиум, экзамен и т.п), вопросы для самостоятельной подготовки

Код КМ	Контрольное мероприятие	Проверяемые индикаторы компетенций	Вопросы для подготовки
КМ1	Контрольная работа №1	ОПК-4-31;ОПК-4-33;ОПК-4-32;ОПК-4-34;ОПК-4-35;ОПК-4-36;ОПК-4-37;ОПК-4-38;ОПК-4-У1;ОПК-4-У2;ОПК-4-У3;ОПК-4-У4;ОПК-4-В1;ОПК-4-В2;ОПК-4-В3;ОПК-4-В4;ОПК-4-В5;ОПК-4-В6;ПК-1-31;ПК-1-32;ПК-1-33;ПК-1-У1;ПК-1-У2;ПК-1-У3;ПК-1-В1;ПК-1-В2;ЦПК-3-31;ЦПК-3-У1;ЦПК-3-В1	1. Понятие маркетинга. 2. Принципы построения маркетинга. 3. Факторы внешней и внутренней среды. 4. Основные элементы комплекса маркетинга. 5. Признаки промышленного и потребительского маркетинга, их отличия.
КМ2	Контрольная работа №2	ОПК-4-31;ОПК-4-У1;ОПК-4-32;ОПК-4-33;ОПК-4-34;ОПК-4-35;ОПК-4-36;ОПК-4-37;ОПК-4-38;ОПК-4-У2;ОПК-4-У3;ОПК-4-У4;ОПК-4-В1;ОПК-4-В2;ОПК-4-В3;ОПК-4-В4;ОПК-4-В5;ОПК-4-В6;ПК-1-31;ПК-1-32;ПК-1-33;ПК-1-У1;ПК-1-У2;ПК-1-У3;ПК-1-В1;ПК-1-В2;ЦПК-3-31;ЦПК-3-У1;ЦПК-3-В1	1. Маркетинговые исследования (определение, алгоритм). 2. Требования к маркетинговым исследованиям. 3. Источники первичной и вторичной информации. 4. Преимущества и недостатки первичной и вторичной информации. 5. Методы маркетинговых исследований.

КМ3	Контрольная работа № 3	ОПК-4-В2;ОПК-4-У1;ОПК-4-У3;ОПК-4-31;ОПК-4-32;ОПК-4-33;ОПК-4-34;ОПК-4-35;ОПК-4-36;ОПК-4-37;ОПК-4-38;ОПК-4-У2;ОПК-4-У4;ОПК-4-В1;ОПК-4-В3;ОПК-4-В4;ОПК-4-В5;ОПК-4-В6;ПК-1-31;ПК-1-32;ПК-1-33;ПК-1-У1;ПК-1-У2;ПК-1-У3;ПК-1-В1;ПК-1-В2;ЦПК-3-31;ЦПК-3-У1;ЦПК-3-В1	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сегментирование (понятие, признаки В2В и В2С)</li> <li>2. Понятие целевого маркетинга. Способы и стратегии охвата рынка.</li> <li>3. Принципы сегментирования.</li> <li>4. Позиционирование товара на рынке, пути.</li> <li>5. Сбытовая политика (понятие, ее составляющие и принципы).</li> </ol>
КМ4	Контрольная работа № 4	ОПК-4-34;ОПК-4-У2;ОПК-4-В3;ОПК-4-31;ОПК-4-32;ОПК-4-33;ОПК-4-35;ОПК-4-36;ОПК-4-37;ОПК-4-38;ОПК-4-У1;ОПК-4-У3;ОПК-4-У4;ОПК-4-В1;ОПК-4-В2;ОПК-4-В4;ОПК-4-В5;ОПК-4-В6;ПК-1-31;ПК-1-32;ПК-1-33;ПК-1-У1;ПК-1-У2;ПК-1-У3;ПК-1-В1;ПК-1-В2;ЦПК-3-31;ЦПК-3-У1;ЦПК-3-В1	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Цена (понятие, виды).</li> <li>2. Методы ценообразования.</li> <li>3. Принципы и подходы к разработке ценовой политики предприятия.</li> <li>4. Факторы влияния на уровень цен.</li> </ol>
КМ5	Контрольная работа № 5	ОПК-4-36;ОПК-4-37;ОПК-4-У4;ОПК-4-В4;ОПК-4-В6;ОПК-4-31;ОПК-4-32;ОПК-4-33;ОПК-4-34;ОПК-4-35;ОПК-4-38;ОПК-4-У1;ОПК-4-У2;ОПК-4-У3;ОПК-4-В1;ОПК-4-В2;ОПК-4-В3;ОПК-4-В5;ПК-1-31;ПК-1-32;ПК-1-33;ПК-1-У1;ПК-1-У2;ПК-1-У3;ПК-1-В1;ПК-1-В2;ЦПК-3-31;ЦПК-3-У1;ЦПК-3-В1	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие товара в маркетинге.</li> <li>2. Жизненный цикл товара.</li> <li>3. Товарный ассортимент и его структура.</li> <li>4. Принципы товарной политики предприятия.</li> <li>5. Понятие и оценка конкурентоспособности товара.</li> <li>6. Методы коммуникаций в маркетинге.</li> <li>7. Программа и бюджет маркетинга.</li> </ol>

**5.2. Перечень работ, выполняемых по дисциплине (модулю, практике, НИР) - эссе, рефераты, практические и расчетно-графические работы, курсовые работы, проекты и др.**

По дисциплине в течение семестра предусмотрено:

- 1) Практические занятия по разделам курса: семинарские занятия, решение задач и кейсовых ситуаций по темам.
- 2) 3 контрольных работ (тестов) по разделам, содержащих теоретические вопросы и практические задачи.

**5.3. Оценочные материалы, используемые для экзамена (описание билетов, тестов и т.п.)**

Экзамен проводится в устной форме по билетам. В билете 2 теоретических вопроса из следующего перечня:

1. Понятие о маркетинге как современной системе управления производством и реализацией товаров
2. Рынок, его роль в хозяйственном механизме общества
3. Эволюция маркетинга
4. Цели, принципы и функции маркетинга
5. Комплекс маркетинга
6. Концепция маркетинга
7. Виды маркетинга
8. Маркетинговая среда предприятия
9. Факторы внешней среды
10. Факторы внутренней среды
11. Планирование и стратегические приоритеты маркетинга
12. Маркетинговые исследования
13. Понятие и цель маркетинговых исследований
14. Типовая схема проведения маркетингового исследования
15. Этапы проведения маркетингового исследования:
16. Объекты маркетинговых исследований на макро- и микроуровнях
17. Изучаемые параметры основных рыночных объектов
18. Маркетинговая система информации
19. Технология подготовки и проведения анкетного опроса:
20. Методы анализа исследований
21. Формы организации маркетинговых исследований
22. Рынки, их типы.
23. Сегментирование на промышленном рынке.
24. Сегментирование на потребительском рынке.
25. Классификация товара
26. Жизненный цикл товара
27. Основные аспекты товарной политики предприятия
28. Товарный ассортимент и его структура
29. Упаковка товара
30. Использование марок и товарных знаков
31. Фирменный стиль
32. Сервис
33. Качество и конкурентоспособность товара
34. Позиционирование товара
35. Появление посредников
36. Потоки в маркетинговых каналах
37. Влияние общего уровня обслуживания на структуру маркетингового канала
38. Формы организации маркетинговых каналов
39. Типичные формы организации каналов распределения
40. Участники канала распределения в промышленности
41. Применение власти в канале
42. Факторы, влияющие на уровень цен
43. Ценообразование
44. Методы ценообразования
45. Основные методы ценообразования
46. Виды цен и особенности их применения
47. Ценовая политика предприятия
48. Основные цели и задачи ценовой политики предприятия
49. Внутренние и внешние факторы воздействия на ценовую политику и ценообразование
50. Маркетинговые коммуникации

#### 5.4. Методика оценки освоения дисциплины (модуля, практики. НИР)

Итоговая оценка определяется на основании суммы баллов, полученных при текущей аттестации и по результатам промежуточной аттестации (экзамена).

Итоговый бал = Текущий бал\*0,6+баллы за экзамен.

Текущий бал формируется в процессе текущего контроля в течении семестра на основе выполнения студентом траектории, контрольных тестов, ответов на практических занятиях. Максимальный текущий бал 100.

Максимальные итоговый бал за экзамен - 40 баллов:

1 вопрос (по билету)-15 баллов

2 вопрос (по билету)- 15 баллов

доп.вопрос - 10 баллов

Экзамен является заключительным этапом процесса формирования компетенций студента при изучении дисциплины или её части и имеет целью проверку и оценку знаний студентов по теории и применению полученных знаний, умений и навыков.

Экзамен проводится по расписанию, сформированному учебным отделом, в сроки, предусмотренные календарным графиком учебного процесса. Расписание промежуточного контроля доводится до сведения студентов не менее чем за две недели до начала экзаменационной сессии.

Итоговая оценка по дисциплине определяется набранной суммой по 100-бальной итоговой шкале (итоговым баллам):

- 85-100 баллов – отлично

- 70-84 баллов – хорошо

- 50-69 баллов – удовлетворительно

- < 50 балла – неудовлетворительно

### 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

#### 6.1. Рекомендуемая литература

##### 6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Библиотека	Издательство, год
Л1.1	Михин Владимир Федорович, Васькова Екатерина Владимировна	Маркетинг: курс лекций	Библиотека МИСиС	М.: Изд-во МИСиС, 2013

##### 6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Библиотека	Издательство, год
Л2.1	Груздева Ольга Александровна	Маркетинг: практикум	Электронная библиотека	М.: Изд-во МИСиС, 2010
Л2.2	Котлер Ф.	Основы маркетинга	Библиотека МИСиС	М.: Бизнес-книга, 1995
Л2.3	Михин Владимир Федорович, Васькова Екатерина Владимировна	Маркетинг: метод. указания к вып. курсовой работы	Библиотека МИСиС	М.: Изд-во МИСиС, 2013

#### 6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Э1	Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер : учебное пособие / Ф. Котлер [и др.]. - 10-е изд. - Москва : Альпина Паблишер, 2021. - 211 с. - ISBN 978-5-9614-6745-1. - Текст : электронный. - URL:	<a href="https://znanium.com/catalog/product/1838940">https://znanium.com/catalog/product/1838940</a>
----	---	---

#### 6.3 Перечень программного обеспечения

П.1	Microsoft Office
П.2	LMS Canvas
П.3	MS Teams
П.4	ESET NOD32 Antivirus
П.5	Консультант Плюс
П.6	Garant.ru

#### 6.4. Перечень информационных справочных систем и профессиональных баз данных

И.1	Записки маркетолога <a href="http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_z/">http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_z/</a>
-----	---

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ		
Ауд.	Назначение	Оснащение
Любой корпус Мультимедийная	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа и/или для проведения практических занятий:	комплект учебной мебели до 36 мест для обучающихся, мультимедийное оборудование, магнитно-маркерная доска, рабочее место преподавателя, ПКс доступом к ИТС «Интернет», ЭИОС университета через личный кабинет на платформе LMS Canvas, лицензионные программы MS Office, MS Teams, ESET Antivirus
Любой корпус Мультимедийная	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа и/или для проведения практических занятий:	комплект учебной мебели до 36 мест для обучающихся, мультимедийное оборудование, магнитно-маркерная доска, рабочее место преподавателя, ПКс доступом к ИТС «Интернет», ЭИОС университета через личный кабинет на платформе LMS Canvas, лицензионные программы MS Office, MS Teams, ESET Antivirus
Б-1114	Аудитория для преподавателей:	комплект учебной мебели на 10 рабочих места, оборудованных персональными компьютерами с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду университета, сетевой принтер

### 8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

1. Лекции и практические занятия проводятся с использованием компьютерной презентационной программы PowerPoint.
2. Практические занятия проводятся с использованием решения задач, кейсовых ситуаций.
3. Текущий контроль, контрольные работы и экзамен проводятся на основе использования специальных компьютерных программ тестирования знаний навыков и умений студентов.
4. Для самостоятельной работы и текущего контроля в системе «смешанного обучения» студенты используют специальные базы данных (электронные учебники) в среде ecom.misis/canvas.ru по разработанным траекториям.
5. Консультации по курсу проводятся с использованием e-mail и среды canvas.ru.
6. Текущий контроль проводится в электронной форме на компьютерах в центре тестирования кафедры.
7. Для освоения дисциплины рекомендуется изучать тему занятия после его проведения согласно списку литературы в разделе "Содержание".
8. Для выполнения каждого следующего контрольного мероприятия должно быть выполнено предыдущее.