МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ»
(ТУСУР)

УТВЕРЖДАЮ
Директор департамента образования
_____ П. Е. Троян
«___» _____ 20__ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Маркетинг

Уровень образования: **высшее образование - бакалавриат**
Направление подготовки / специальность: **38.03.02 Менеджмент**
Направленность (профиль) / специализация: **Финансовый менеджмент**
Форма обучения: **очная**
Факультет: **ЭФ, Экономический факультет**
Кафедра: **экономики, Кафедра экономики**
Курс: **3**
Семестр: **5, 6**
Учебный план набора 2015 года

Распределение рабочего времени

№	Виды учебной деятельности	5 семестр	6 семестр	Всего	Единицы
1	Лекции	18	18	36	часов
2	Практические занятия	18	18	36	часов
3	Контроль самостоятельной работы (курсовой проект / курсовая работа)	0	18	18	часов
4	Всего аудиторных занятий	36	54	90	часов
5	Самостоятельная работа	72	54	126	часов
6	Всего (без экзамена)	108	108	216	часов
7	Подготовка и сдача экзамена	36	0	36	часов
8	Общая трудоемкость	144	108	252	часов
		4.0	3.0	7.0	З.Е.

Экзамен: 5 семестр
Зачет: 6 семестр
Курсовой проект / курсовая работа: 6 семестр

Томск 2018

Согласована на портале № 40687

Рассмотрена и одобрена на заседании кафедры
протокол № 6 от «14» 6 2018 г.

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

Рабочая программа дисциплины составлена с учетом требований федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент, утвержденного 12.01.2016 года, рассмотрена и одобрена на заседании кафедры менеджмента «___» _____ 20__ года, протокол №_____.

Разработчик:

профессор каф. менеджмента	_____	Э. Г. Матюгина
Заведующий обеспечивающей каф. менеджмента	_____	М. А. Афонасова

Рабочая программа дисциплины согласована с факультетом и выпускающей кафедрой:

Декан ЭФ	_____	А. В. Богомолова
Заведующий выпускающей каф. экономики	_____	В. Ю. Цибульникова

Эксперты:

Старший преподаватель кафедры менеджмента (менеджмента)	_____	Т. В. Архипова
Доцент кафедры экономики (экономики)	_____	Н. Б. Васильковская

Согласована на портале № 40687

1. Цели и задачи дисциплины

1.1. Цели дисциплины

изучение теоретических основ принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций, конкурентоспособности и т.д. ;

формирование практических навыков стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности

1.2. Задачи дисциплины

– изучение теоретических основ принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций, конкурентоспособности и т.д. ;

– изучение методов стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, ориентированной на обеспечение/повышение конкурентоспособности

– изучение теоретической базы и приобретение практических навыков сбора, анализа, интерпретации различного рода информации, в т.ч. выявление и ранжирование источников информации для маркетинговых исследований (включая внутренние);

– приобретение навыков формирования информационного обзора и/или аналитического отчета;

– формированием способности анализировать и интерпретировать социально-экономические процессы в ракурсе принятия маркетинговых решений, обеспечивающих конкурентоспособность компании

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Маркетинг» (Б1.Б.13) относится к блоку 1 (базовая часть).

Предшествующими дисциплинами, формирующими начальные знания, являются: Макроэкономика, Микроэкономика, Экономика предприятия.

Последующими дисциплинами являются: Финансовый менеджмент.

3. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

– ОПК-6 владением методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций;

– ПК-3 владением навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности;

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

– **знать** теоретические основы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций; содержание и характеристику компонент маркетинговой политики компании; теоретические основы формирования организационно-управленческих решений в маркетинговой сфере, свод источников информации, необходимой для принятия управленческих решений в маркетинговой сфере при обязательном учете их взаимосвязи с прочими сферами деятельности компании; методы анализа, обобщения, интерпретации полученной информации как микро-уровня, так и макро-уровня подходы стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности

– **уметь** принимать решения в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций, формировать основные положения организационно-управленческих решений в маркетинговой сфере собирать, анализировать и интерпретировать различного рода информацию; формировать на ее основе информационный обзор и/или аналитический отчет; анализировать и интерпретировать социально-экономические процессы в российской экономике и за рубежом в ракурсе принятия маркетинговых решений, обеспечивающих конкурентоспособность компании теоретических основ

– **владеть** подходами к проведению стратегического анализа, разработке и осуществлению стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности; инструментарием выработки организационно-управленческих решений в маркетинговой сфере методикой сбора, анализа и интерпретации различного рода информации и формирования на ее основе информационного обзора и/или аналитического отчета; инструментарием анализа и интерпретации соци-

Согласована на портале № 40687

ально-экономических процессов в российской экономике и за рубежом в ракурсе принятия маркетинговых решений

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7.0 зачетных единицы и представлена в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Трудоемкость дисциплины

Виды учебной деятельности	Всего часов	Семестры	
		5 семестр	6 семестр
Аудиторные занятия (всего)	90	36	54
Лекции	36	18	18
Практические занятия	36	18	18
Контроль самостоятельной работы (курсовой проект / курсовая работа)	18	0	18
Самостоятельная работа (всего)	126	72	54
Выполнение курсового проекта / курсовой работы	16	0	16
Проработка лекционного материала	56	36	20
Подготовка к практическим занятиям, семинарам	54	36	18
Всего (без экзамена)	216	108	108
Подготовка и сдача экзамена	36	36	0
Общая трудоемкость, ч	252	144	108
Зачетные Единицы	7.0	4.0	3.0

5. Содержание дисциплины

5.1. Разделы дисциплины и виды занятий

Разделы дисциплины и виды занятий приведены в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Разделы дисциплины и виды занятий

Названия разделов дисциплины	Лек., ч	Прак. зан., ч	КП/КР, ч	Сам. раб., ч	Всего часов (без экзамена)	Формируемые компетенции
5 семестр						
1 Теоретические основы маркетинга. Маркетинг: предмет, принципы, задачи и методология. Принятие маркетинговых решений как условие конкурентоспособности компании	8	10	0	34	52	ОПК-6
2 Сущность и содержание маркетинговой информационной системы. Методология изучения рынка и его конъюнктуры	10	8	0	38	56	ОПК-6, ПК-3
Итого за семестр	18	18	0	72	108	
6 семестр						
3 Исследования рынков и формирова-	6	0	18	8	14	ПК-3

Согласована на портале № 40687

ние маркетинговых решений компании. Прогнозирование развития рынка и его конъюнктуры						
4 Исследование потребителей и формирование маркетинговых решений компании. Активное формирование потребностей и спроса	6	10		20	36	ОПК-6, ПК-3
5 Исследование товаров. Ценовая и сбытовая политики. Формирование маркетинговых решений компании	6	8		26	40	ОПК-6, ПК-3
Итого за семестр	18	18	18	54	108	
Итого	36	36	18	126	216	

5.2. Содержание разделов дисциплины (по лекциям)

Содержание разделов дисциплин (по лекциям) приведено в таблице 5.2.

Таблица 5.2 – Содержание разделов дисциплин (по лекциям)

Названия разделов	Содержание разделов дисциплины (по лекциям)	Трудоемкость, ч	Формируемые компетенции
5 семестр			
1 Теоретические основы маркетинга. Маркетинг: предмет, принципы, задачи и методология. Принятие маркетинговых решений как условие конкурентоспособности компании	Маркетинг: принципы, цели и задачи. Основные компоненты маркетинговых исследований: рынок, товар, потребители, конкуренты, цены, товаропродвижение, коммуникативные связи, внутренняя среда, посредники.Место маркетинга в производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Связь с прочими аспектами деятельности компании.Значимость организации и проведения маркетинговых исследований, их виды (поисково-разведочные, описательные и каузальные); специфика решаемых проблем; кабинетные и полевые исследования. Возможности и ограничения количественных и качественных исследований. Определение потребности в маркетинговом исследовании: выявление симптомов, определение базовых проблем, изложение проблемы исследования. Этапы маркетингового исследования: постановка задач исследования, планирование исследования, подготовка к исследованию, реализация исследования, обработка и анализ информации, подготовка отчета и практических рекомендаций; оценка эффективности маркетинговых исследований. Источники информации	8	ОПК-6
	Итого	8	
2 Сущность и содержание маркетинговой	Основные задачи и этапы проектирования. Характеристика информации, собираемой для функционирования системы с	10	ОПК-6, ПК-3

Согласована на портале № 40687

информационной системы. Методология изучения рынка и его конъюнктуры	учетом потребностей предприятия. Определение типа требуемой информации и источников ее получения. Первичная и вторичная маркетинговая информация, ее достоинства и недостатки. Источники первичной и вторичной маркетинговой информации. Маркетинговый контроллинг и мониторинг. Понятие о маркетинговой разведке. Источники стандартизированной маркетинговой информации. Использование интернет-технологий при сборе маркетинговой информации. Выборочный метод сбора информации. Разработка выборочного плана и определение объема выборки. Количественная и качественная репрезентативность выборки. Методы формирования структуры выборки: неслучайные, случайные способы, многоступенчатые выборки. Качественные методы сбора данных: наблюдения, интервью, фокус-группы, тестирование. Сущность метода наблюдения, его организация, возможности и ограничения. Сущность и особенности метода личных и глубинных интервью, процедура проведения. Сущность метода фокусирования в группе: организация фокусирования в группе, возможности и ограничения метода. Виды тестирования. Тестирование в ходе глубинного интервью. Сущность эксперимента, его подготовка и проведение, замер показателей, аналитический этап. Возможности и ограничения эксперимента. Анкетные опросы как метод сбора информации: процедура разработка анкет; типы вопросов. Принципы измерения и шкалирования. Шкалы для измерения.		
	Итого	10	
Итого за семестр		18	
6 семестр			
3 Исследования рынков и формирование маркетинговых решений компании. Прогнозирование развития рынка и его конъюнктуры	Рыночная конъюнктура, цели и методы ее изучения. Оценка тенденций и устойчивости развития рыночной конъюнктуры. Определение факторов, влияющих на рыночную ситуацию. Исследование динамики и структуры доходов целевых потребителей, оценка влияния инфляционных ожиданий на поведение потребителя. Исследование отраслевой динамики продаж, доли предприятия и его основных конкурентов на рынке. Анализ сбалансированности, сезонности и цикличности разви-	6	ПК-3

Согласована на портале № 40687

	тия рынка. Оценка текущего (реального) спроса и потенциала рынка и потенциала сбыта продукции предприятия. Методы определения емкости рынка. Оценка уровня концентрации, конкуренции, барьеров входа (выхода), индекса развития рынка и др. ключевых рыночных показателей.Изучение стратегий конкурентов, их сильных и слабых сторон в процессе проведения рыночного исследования. Сегментация рынка, поиск новых рыночных сегментов на основе исследования мотивов покупок и неудовлетворенных потребностей. Оценка привлекательности рынка и возможности выхода на новые рынки. Выявление ключевых факторов успеха и рыночных рисков. Формирование маркетинговых решений компании.- Классификация прогнозов развития рынка. Построения сценариев развития рыночных событий. Методы прогнозирования основанные на анализе динамических рядов: экстраполяция (по средним темпам роста/ снижения, методом аналитического выравнивания, на основе взаимосвязанных рядов динамики). Методы прогнозирования на основе анализа факторов, влияющих на рыночную ситуацию; с учетом коэффициентов эластичности; с использованием многофакторных экономико-математических моделей. Метод экспертных оценок. Обработка и анализ данных, полученных по результатам рыночного исследования. Основные методы анализа информации: дескриптивный анализ, факторный анализ. Подготовка и оформление отчета о проведенном исследовании. Формирование маркетинговых решений компании.		
	Итого	6	
4 Исследование потребителей и формирование маркетинговых решений компании. Активное формирование потребностей и спроса	Основные факторы, определяющие поведение потребителей. Направления изучения потребителей. Изучение отношений потребителей к торговому предприятию. Измерение отношений путем прямой постановки вопроса и с использованием различных шкал: шкалы порядка, шкалы Р. Лайкерта и др. Исследование осведомленности потребителей о марках товаров, потребительских предпочтений и ассоциативных связей с марками. Изучение системы ценностей и уровня удовлетворенности запросов потребителей. Изучение	6	ПК-3

Согласована на портале № 40687

	процесса совершения покупки. Выявление побудительных факторов, которыми руководствуется покупатель при выборе товара. Сегментация потребителей на основе исследования поведения. Изучение объемов потребления, частоты покупки и факторов, оказывающих на них влияние. Исследования покупательских намерений . Прогнозирование спроса покупателей на основе изучения намерений. Исследование лояльности потребителей и ее влияния на долю предприятия на рынке.		
	Итого	6	
5 Исследование товаров. Ценовая и сбытовая политики. Формирование маркетинговых решений компании	Исследования жизненного цикла товара(ЖЦТ) на рынке, особенностей маркетинга на разных стадиях ЖЦТ. Сбор информации о продажах товара и прибыли за ряд лет, графический анализ информации. Исследование функциональных характеристик товаров, его дизайна, упаковки, товаров-аналогов, товаров конкурентов, их соответствия запросам потребителей; анализ воспринимаемого качества товара и конкурентоспособности товара. Исследование уровня сервиса. Исследование отношения потребителей к товарному ассортименту предприятия, его отдельным торговым маркам. Определение перспективных запросов потребителей к качеству товара, торговому ассортименту предприятия. Изучение нового товара. Особенности методики изучения нового товара. Определение факторов успеха нового товара. Определение направлений совершенствования новых товаров. Формирование торгового ассортимента предприятия на основе проведенного исследования. Корректировка товарного ассортимента на основе проведения экспериментов. Роль маркетинговых исследований в процессе ценообразования. Изучение сложившихся рыночных цен, ценовой политики основных конкурентов. Исследование затрат, связанных с разработкой, производством и сбытом товара. Установление цены с учетом воспринимаемой ценности товара, платежеспособности потребителей. чувствительности рынка к цене. Выбор стратегии ценообразования с учетом целей предприятия. Позиционирование товара предприятия относительно товара конкурента.Организация сбытовой политики. Выбор метода сбыта,	6	ОПК-6, ПК-3

Согласована на портале № 40687

	оценка эффективности выбранного метода. Политика продвижения и товародвижения. Анализ и обобщение информации, выработка маркетинговых решений		
	Итого	6	
Итого за семестр		18	
Итого		36	

5.3. Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечивающими (предыдущими) и обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечивающими (предыдущими) и обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами представлены в таблице 5.3.

Таблица 5.3 – Разделы дисциплины и междисциплинарные связи

Наименование дисциплин	№ разделов данной дисциплины, для которых необходимо изучение обеспечивающих и обеспечиваемых дисциплин				
	1	2	3	4	5
Предшествующие дисциплины					
1 Макроэкономика		+		+	
2 Микроэкономика				+	+
3 Экономика предприятия	+			+	
Последующие дисциплины					
1 Финансовый менеджмент					+

5.4. Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов занятий

Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов занятий представлено в таблице 5.4.

Таблица 5.4 – Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов занятий

Компетенции	Виды занятий				Формы контроля
	Лек.	Прак. зан.	КСР (КП/КР)	Сам. раб.	
ОПК-6	+	+	+	+	Домашнее задание, Экзамен, Опрос на занятиях, Защита курсовых проектов / курсовых работ, Зачет, Тест, Отчет по курсовому проекту / курсовой работе
ПК-3	+	+	+	+	Домашнее задание, Экзамен, Опрос на занятиях, Защита курсовых проектов / курсовых работ, Зачет, Тест, Отчет по курсовому проекту / курсовой работе

6. Интерактивные методы и формы организации обучения

Не предусмотрено РУП.

7. Лабораторные работы

Не предусмотрено РУП.

Согласована на портале № 40687

8. Практические занятия (семинары)

Наименование практических занятий (семинаров) приведено в таблице 8.1.

Таблица 8.1 – Наименование практических занятий (семинаров)

Названия разделов	Наименование практических занятий (семинаров)	Трудоемкость, ч	Формируемые компетенции
5 семестр			
1 Теоретические основы маркетинга. Маркетинг: предмет, принципы, задачи и методология. Принятие маркетинговых решений как условие конкурентоспособности компании	Современные концепции, принципы и функции маркетинга	10	ОПК-6
	Итого	10	
2 Сущность и содержание маркетинговой информационной системы. Методология изучения рынка и его конъюнктуры	Система маркетинговых исследований	8	ОПК-6, ПК-3
	Итого	8	
Итого за семестр		18	
6 семестр			
4 Исследование потребителей и формирование маркетинговых решений компании. Активное формирование потребностей и спроса	Сбытовая и коммуникационная политика в маркетинге	10	ОПК-6, ПК-3
	Итого	10	
5 Исследование товаров. Ценовая и сбытовая политики. Формирование маркетинговых решений компании	Управление маркетингом на предприятии	8	ПК-3
	Итого	8	
Итого за семестр		18	
Итого		36	

9. Самостоятельная работа

Виды самостоятельной работы, трудоемкость и формируемые компетенции представлены в таблице 9.1.

Таблица 9.1 – Виды самостоятельной работы, трудоемкость и формируемые компетенции

Названия разделов	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, ч	Формируемые компетенции	Формы контроля

Согласована на портале № 40687

5 семестр				
1 Теоретические основы маркетинга. Маркетинг: предмет, принципы, задачи и методология. Принятие маркетинговых решений как условие конкурентоспособности компании	Подготовка к практическим занятиям, семинарам	16	ОПК-6	Домашнее задание, Опрос на занятиях, Тест, Экзамен
	Проработка лекционного материала	18		
	Итого	34		
2 Сущность и содержание маркетинговой информационной системы. Методология изучения рынка и его конъюнктуры	Подготовка к практическим занятиям, семинарам	20	ОПК-6, ПК-3	Домашнее задание, Опрос на занятиях, Тест, Экзамен
	Проработка лекционного материала	18		
	Итого	38		
Итого за семестр		72		
	Подготовка и сдача экзамена	36		Экзамен
6 семестр				
3 Исследования рынков и формирование маркетинговых решений компании. Прогнозирование развития рынка и его конъюнктуры	Проработка лекционного материала	8	ПК-3	Домашнее задание, Зачет, Опрос на занятиях, Тест
	Итого	8		
4 Исследование потребителей и формирование маркетинговых решений компании. Активное формирование потребностей и спроса	Подготовка к практическим занятиям, семинарам	12	ОПК-6, ПК-3	Домашнее задание, Зачет, Опрос на занятиях, Тест
	Проработка лекционного материала	8		
	Итого	20		
5 Исследование товаров. Ценовая и сбытовая политики. Формирование	Подготовка к практическим занятиям, семинарам	6	ОПК-6, ПК-3	Домашнее задание, Зачет, Защита курсовых проектов / курсовых работ, Опрос на занятиях,
	Проработка лекционного материала	4		

Согласована на портале № 40687

маркетинговых решений компании	Выполнение курсового проекта / курсовой работы	16		Отчет по курсовому проекту / курсовой работе, Тест
	Итого	26		
Итого за семестр		54		
Итого		162		

10. Курсовой проект / курсовая работа

Трудоемкость аудиторных занятий и формируемые компетенции в рамках выполнения курсового проекта / курсовой работы представлены таблице 10.1.

Таблица 10.1 – Трудоемкость аудиторных занятий и формируемые компетенции в рамках выполнения курсового проекта / курсовой работы

Наименование аудиторных занятий	Трудоемкость, ч	Формируемые компетенции
6 семестр		
Выбор темы курсовой работы	1	ОПК-6
Получение задания	1	
Изучение теоретических основ выбранной тематики	6	
Сбор информации. Выполнение аналитического раздела	6	
Оформление работы в соответствии с требованиями	2	
Защита курсовой работы	2	
Итого за семестр	18	

10.1. Темы курсовых проектов / курсовых работ

Примерная тематика курсовых проектов / курсовых работ:

- 1. Анализ конкурентных позиций фирмы на рынке
- 2. Маркетинговые посредники, их роль в продвижении товаров
- 3. Управление спросом на продукцию компании
- 4. Ценовая политика фирмы и методы формирования цен на продукцию
- 5. Принципы организации эффективной рекламной кампании
- 6. Проблемы проникновения на международные рынки товаров и услуг
- 7. Методология и практика маркетинговых исследований компании
- 8. Международный маркетинг
- 9. Стратегия продвижения товаров на рынке
- 10. Позиционирование товаров: цели, сущность, содержание
- 11. Проблемы выбора целевых рыночных сегментов
- 12. Методы стимулирования сбыта
- 13. Сетевой маркетинг: сущность и перспективы на российском рынке
- 14. Анализ моделей покупательского поведения
- 15. Прогнозирование спроса: цели, методы, модели
- 16. Анализ каналов распределения
- 17. Анализ конкурентных стратегий современных фирм
- 18. Анализ продуктовой и ассортиментной политики фирмы
- 19. Особенности маркетинговой стратегии на малых и средних предприятиях
- 20. Контроллинг в системе маркетинга предприятия
- 21. Банковский маркетинг
- 22. Маркетинговые стратегии предприятия и критерии их выбора

Согласована на портале № 40687

- 23. Особенности рынка товаров производственного назначения
- 24. Маркетинг инноваций
- 25. Брендинг в системе маркетинга предприятия
- 26. Инновационный маркетинг и его основные инструменты
- 27. Аромамаркетинг как современная технология продвижения товаров и услуг
- 28. Мерчендайзинг и его значение для успешной деятельности предприятия
- 29. Особенности рекламной деятельности в банковской сфере
- 30. PR и их роль в современном маркетинге
- 31. Ребрендинг в системе маркетинга предприятия
- 32. Информационные системы маркетинга
- 33. Управление маркетинговой деятельностью предприятия
- 34. Анализ эффективности рекламной деятельности предприятия
- 35. Современные рекламные технологии и эффективные приемы рекламы
- 36. Бенчмаркинг как способ повышения конкурентоспособности компании

11. Рейтинговая система для оценки успеваемости обучающихся

11.1. Балльные оценки для элементов контроля

Таблица 11.1 – Балльные оценки для элементов контроля

Элементы учебной деятельности	Максимальный балл на 1-ую КТ с начала семестра	Максимальный балл за период между 1КТ и 2КТ	Максимальный балл за период между 2КТ и на конец семестра	Всего за семестр
5 семестр				
Домашнее задание	10		10	20
Опрос на занятиях	10	10	10	30
Тест	10		10	20
Итого максимум за период	30	10	30	70
Экзамен				30
Нарастающим итогом	30	40	70	100
6 семестр				
Домашнее задание	10		5	15
Зачет			10	10
Защита курсовых проектов / курсовых работ	10		15	25
Опрос на занятиях	5	5	5	15
Отчет по курсовому проекту / курсовой работе	10	5	10	25
Тест	5		5	10
Итого максимум за период	40	10	50	100
Нарастающим итогом	40	50	100	100

11.2. Пересчет баллов в оценки за контрольные точки

Пересчет баллов в оценки за контрольные точки представлен в таблице 11.2.

Согласована на портале № 40687

Таблица 11.2 – Пересчет баллов в оценки за контрольные точки

Баллы на дату контрольной точки	Оценка
≥ 90% от максимальной суммы баллов на дату КТ	5
От 70% до 89% от максимальной суммы баллов на дату КТ	4
От 60% до 69% от максимальной суммы баллов на дату КТ	3
< 60% от максимальной суммы баллов на дату КТ	2

11.3. Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку

Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку представлен в таблице 11.3.

Таблица 11.3 – Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку

Оценка (ГОС)	Итоговая сумма баллов, учитывает успешно сданный экзамен	Оценка (ECTS)
5 (отлично) (зачтено)	90 - 100	A (отлично)
4 (хорошо) (зачтено)	85 - 89	B (очень хорошо)
	75 - 84	C (хорошо)
	70 - 74	D (удовлетворительно)
3 (удовлетворительно) (зачтено)	65 - 69	
	60 - 64	E (посредственно)
2 (неудовлетворительно) (не зачтено)	Ниже 60 баллов	F (неудовлетворительно)

12. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

12.1. Основная литература

1. Маркетинг : Учебное пособие для вузов / М. М. Ашомко [и др.] ; ред. : В. И. Видяпин ; Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова, Центр инновационных научно-педагогических технологий. - СПб. : Питер, 2004. - 1130[6] с. : ил., табл. - (Бакалавр экономики : хрестоматия ; т. 4) (Проект "Интеллектуальный потенциал России"). - Библиогр.: с. 1117-1124. - ISBN 5-94723-624-9 : (наличие в библиотеке ТУСУР - 20 экз.)

2. Маркетинг [Электронный ресурс]: Учебное пособие / М. А. Афонасова - 2015. 106 с. — Режим доступа: https://edu.tusur.ru/publications/5564 (дата обращения: 08.06.2018).

3. Морозов, Ю.В. Основы маркетинга [Электронный ресурс] [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ю.В. Морозов. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2016. — 148 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/93309. — Загл. с экрана. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/93309 (дата обращения: 08.06.2018).

12.2. Дополнительная литература

1. Маркетинг : учебник для вузов / А. В. Пошатаев [и др.] ; ред. : А. В. Пошатаев. - М. : КолосС, 2005. - 368 с. : ил. - (Учебники и учебные пособия для студентов высших учебных заведений). - Библиогр.: с. 362-365. - ISBN 5-9532-0310-1 (наличие в библиотеке ТУСУР - 20 экз.)

2. Маркетинговые исследования : Учебное пособие для вузов / А. В. Коротков. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. - 302[2] с. : ил., табл. - Библиогр.: с. 296-299. - ISBN 5-238-00810-4 (наличие в библиотеке ТУСУР - 25 экз.)

3. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз : учебное пособие для вузов / И. К. Беляевский. - М. : Финансы и статистика, 2005. - 318[2] с. : ил. - Библиогр.: с. 317-319. - ISBN 5-279-02220-9 (наличие в библиотеке ТУСУР - 22 экз.)

4. Маркетинг: Общий курс : Учебное пособие для вузов / ред. : Н. Я. Колюжнова, А. Я. Якобсон. - М. : Омега-Л, 2006. - 474[6] с. : ил. - (Высшее экономическое образование. Маркетинг). - ISBN 5-98119-581-9 (наличие в библиотеке ТУСУР - 30 экз.)

Согласована на портале № 40687

12.3. Учебно-методические пособия

12.3.1. Обязательные учебно-методические пособия

1. Синяева, И.М. Практикум по маркетингу [Электронный ресурс] / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев. — Электрон. дан. — Москва [Электронный ресурс]: Дашков и К, 2016. — 240 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/77281. — Загл. с экрана. (рекомендовано, в т.ч. для самостоятельной работыстудентов) — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/77281 (дата обращения: 08.06.2018).
2. Маркетинг [Электронный ресурс]: Методические рекомендации по выполнению курсовой работы / М. А. Афонасова - 2015. 28 с. (рекомендован в т.ч. для самостоятельной работы студентов) — Режим доступа: https://edu.tusur.ru/publications/5657 (дата обращения: 08.06.2018).

12.3.2. Учебно-методические пособия для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Учебно-методические материалы для самостоятельной и аудиторной работы обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Для лиц с нарушениями зрения:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме увеличенным шрифтом.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме.

12.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Справочно-консультационная система Гарант www.garant.ru
2. Официальный сайт Госкомстата РФ http: //www.gks.ru
3. Дополнительно к профессиональным базам данных рекомендуется использовать информационные, справочные и нормативные базы данных https://lib.tusur.ru/ru/resursy/bazy-dannyh

13. Материально-техническое обеспечение дисциплины и требуемое программное обеспечение

13.1. Общие требования к материально-техническому и программному обеспечению дисциплины

13.1.1. Материально-техническое и программное обеспечение для лекционных занятий

Для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используется учебная аудитория с количеством посадочных мест не менее 22-24, оборудованная доской и стандартной учебной мебелью. Имеются демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации по лекционным разделам дисциплины.

13.1.2. Материально-техническое и программное обеспечение для практических занятий

Лаборатория группового проектного обучения "Лаборатория социально-экономических проблем"

учебная аудитория для проведения занятий практического типа, учебная аудитория для проведения занятий лабораторного типа

634045, Томская область, г. Томск, ул. Красноармейская, д. 146, 503 ауд.

Описание имеющегося оборудования:

- ПЭВМ КОМПСТАР (12 шт.);
- Магнитно-маркерная доска;
- Комплект специализированной учебной мебели;
- Рабочее место преподавателя.

Согласована на портале № 40687

Программное обеспечение:
– Microsoft Windows 7 Pro
– Консультант Плюс

13.1.3. Материально-техническое и программное обеспечение для самостоятельной работы

Для самостоятельной работы используются учебные аудитории (компьютерные классы), расположенные по адресам:

- 634050, Томская область, г. Томск, Ленина проспект, д. 40, 233 ауд.;
- 634045, Томская область, г. Томск, ул. Красноармейская, д. 146, 201 ауд.;
- 634034, Томская область, г. Томск, Вершинина улица, д. 47, 126 ауд.;
- 634034, Томская область, г. Томск, Вершинина улица, д. 74, 207 ауд.

Состав оборудования:

- учебная мебель;
- компьютеры класса не ниже ПЭВМ INTEL Celeron D336 2.8ГГц. - 5 шт.;
- компьютеры подключены к сети «Интернет» и обеспечивают доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.

Перечень программного обеспечения:

- Microsoft Windows;
- OpenOffice;
- Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows;
- 7-Zip;
- Google Chrome.

13.2. Материально-техническое обеспечение дисциплины для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

При занятиях с обучающимися **с нарушениями слуха** предусмотрено использование звукоусиливающей аппаратуры, мультимедийных средств и других технических средств приема/передачи учебной информации в доступных формах, мобильной системы преподавания для обучающихся с инвалидностью, портативной индукционной системы. Учебная аудитория, в которой занимаются обучающиеся с нарушением слуха, оборудована компьютерной техникой, аудиотехникой, видеотехникой, электронной доской, мультимедийной системой.

При занятиях с обучающимися **с нарушениями зрениями** предусмотрено использование в лекционных и учебных аудиториях возможности просмотра удаленных объектов (например, текста на доске или слайда на экране) при помощи видеоувеличителей для комфортного просмотра.

При занятиях с обучающимися **с нарушениями опорно-двигательного аппарата** используются альтернативные устройства ввода информации и другие технические средства приема/передачи учебной информации в доступных формах, мобильной системы обучения для людей с инвалидностью.

14. Оценочные материалы и методические рекомендации по организации изучения дисциплины

14.1. Содержание оценочных материалов и методические рекомендации

Для оценки степени сформированности и уровня освоения закрепленных за дисциплиной компетенций используются оценочные материалы в составе:

14.1.1. Тестовые задания

1.Аналитический процесс, включающий определение проблемы, сбор, обработку и анализ информации, а также выработку рекомендаций по решению проблемы, называется …

а.формирование исследовательской панели

б.маркетинговые исследования

Согласована на портале № 40687

в.формирование гипотезы
г.выборочное исследование

2. Вид маркетинговых исследований, к которому относятся исследования деятельности посредников, называется …
а.изучение рыночной конъюнктуры
б.изучение каналов распределения
в.изучение потребителей
г. тестирование новых товаров

3. Вид маркетинговых исследований, к которому относятся мотивационные исследования, называется …
а.изучение рыночной конъюнктуры
б.изучение каналов распределения
в.изучение потребителей
г.тестирование новых товаров

4. Основная цель маркетинговых исследований
а.Создать информационно-аналитическую базу для принятия маркетинговых решений
б.Совершенствовать общее представление о маркетинге, как явлении и процессе
в.Получить информацию о конкурентах
г. формирование имиджа компании

5. Под таким принципом проведения маркетингового исследования, как объективность подразумевается …
а.учет возможных погрешностей при измерении того или иного явления
б.получение адекватных данных за счет обеспечения научных принципов их сбора и проведения
в.изучение явлений и процессов в их взаимосвязи и развитии
г.объяснение изучаемых явлений на основе научных положений

6. Вид маркетинговых исследований, к которому относятся исследования отношения к марке товара, называется …
а.изучение рыночной конъюнктуры
б.изучение каналов распределения
в.изучение потребителей
г.тестирование новых товаров

7. Взаимосвязанный набор систем данных, инструментов и методик, поддерживаемый программным обеспечением, с помощью которого фирма собирает и интерпретирует информацию для принятия маркетинговых действий
а.Система поддержки маркетинговых решений (СПР)
б.Маркетинговая база данных (БДМ)
в.Система собственных маркетинговых исследований
г. бухгалтерская и финансовая отчетность компании

8. Упорядоченный и постоянно обновляемый массив данных о потенциальных потребителях и клиентах фирмы – это …
а.система поддержки маркетинговых решений (СПР)
б.маркетинговая база данных (БДМ)
в.система собственных маркетинговых исследований
г.диалоговая система

9. Система, которая в ответ на вопрос типа: «что если?» дает немедленные ответы, исполь-

Согласована на портале № 40687

зуемые при принятии маркетинговых решений

а.Система поддержки маркетинговых решений (СПР)

б.Маркетинговая база данных (БДМ)

в.Система собственных маркетинговых исследований

г.Маркетинговая информационная система (МИС)

10. Совокупность процедур, методов, персонала, оборудования, предназначенных для регулярного сбора, анализа, распределения достоверной информации для подготовки и принятия маркетинговых решений, называется …

а.система внутренней отчетности

б.система анализа маркетинговой информации

в.маркетинговая информационная система (МИС)

г.система моделей

11. Блок МИС, в котором содержатся данные о заказах, продажах, ценах, товарных запасах предприятия, называется блоком …

а.внутренней отчетности

б.анализа маркетинговой информации

в.внешней информации

г.данных, полученных в результате собственных маркетинговых исследований

12. Методы, относящиеся к методам обработки маркетинговой информации

а.наблюдение, опрос, экспертные оценки

б.определения средних величин, регрессионный, корреляционный анализ

в.факторный анализ, кластерный анализ, эксперимент

г. экстраполяции и интерполяции

13. Цель поискового исследования заключается в …

а.обосновании гипотез, определяющих содержание выявленных причинно-следственных связей

б.описании тех или иных аспектов реальной маркетинговой ситуации

в.сборе предварительной информации, предназначенной для более точного определения проблемы

г.проведении разведки деятельности конкурентов

14. Под гипотезой маркетингового исследования подразумевается …

а.вероятностное суждение о возможных путях решения поставленных проблем

б.аналитическое обоснование выявленных проблем

в.перечисление симптомов поставленных проблем

г.определение действий по смягчению проявления проблем

15. Методы сбора первичных данных, используемые при проведении маркетингового исследования

а.наблюдение, эксперимент, опрос

б.мониторинг, контент-анализ, опрос

в.глубинные интервью, фокус группы, анализ рекламных текстов

г.телефонное интервью, опрос по почте, наблюдение

16. Суть метода логико-смыслового моделирования проблем исследования заключается в …

а.формировании каталога проблем, их структуризации и ранжировании по степени приоритетности

б.знакомстве с ситуацией, в которой находится лицо, принимающее решение

в.выявлении причин и симптомов проблемы

г.четком изложении причин возникновения проблемы

Согласована на портале № 40687

17. Цель казуального исследования заключается в …

а.обосновании гипотез, определяющих содержание выявленных причинно-следственных связей

б.описании тех или иных аспектов реальной маркетинговой ситуации

в.сборе предварительной информации, предназначенной для более точного определения проблемы

г.поиске первичной информации

18. Выявление смысловых единиц текста, количество которых характеризует общую направленность анализируемого документа, называется …

а.мониторинг

б.эксперимент

в.традиционный анализ

г.контент-анализ

19. Информация, извлекаемая из публикаций в специализированной печати, относится к … информации

а.первичной

б.непрерывно поступающей

в.вторичной

г.нормативной

20. Основные преимущества вторичной маркетинговой информации

а.полное соответствие проблеме исследования

б.точность и своевременность получения

в.экономия времени и денег

г.полная достоверность и объективность

14.1.2. Экзаменационные вопросы

1. Виды маркетинговых исследований: поисково-разведочные, описательные и каузальные исследования. 2. Кабинетные и полевые исследования

3. Определение потребности в маркетинговом исследовании: выявление симптомов, определение базовых проблем, лежащих в основе симптомов; изложение проблемы исследования

4. Этапы маркетингового исследования

5. Сущность и содержание маркетинговой информационной системы (МИС)

6. Основные задачи МИС и этапы проектирования.

7. Характеристика информации, собираемой для функционирования МИС предприятия с учетом потребностей предприятия

8. Определение типа требуемой информации и источников ее получения.

9. Первичная и вторичная маркетинговая информация, ее достоинства и недостатки

10. Маркетинговый контроллинг и мониторинг

11. Понятие о маркетинговой разведке

12. Источники стандартизированной маркетинговой информации. Использование интернет-технологий при сборе маркетинговой информации

13. Выборочный метод сбора информации.

14. Разработка выборочного плана и определение объема выборки

15. Методы формирования структуры выборки: неслучайные, случайные способы, многоступенчатые выборки

16. Качественные методы сбора данных: наблюдения, интервью, фокус-группы, тестирование

17. Сущность метода наблюдения, его организация, возможности и ограничения

18. Сущность и особенности метода личных и глубинных интервью, процедура проведения

19. Сущность метода фокусирования в группе

20. Организация фокусирования в группе, возможности и ограничения метода

Согласована на портале № 40687

21. Сущность эксперимента, его подготовка и проведение, замер показателей, аналитический этап.

22. Возможности и ограничения эксперимента

23. Анкетные опросы как метод сбора информации: процедура разработка анкет; типы вопросов.

24. Композиция анкеты и ее апробация

25Конкурентоспособность компании

14.1.3. Темы опросов на занятиях

Маркетинг: принципы, цели и задачи. Основные компоненты маркетинговых исследований: рынок, товар, потребители, конкуренты, цены, товаропродвижение, коммуникативные связи, внутренняя среда, посредники.

Место маркетинга в производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Связь с прочими аспектами деятельности компании.

Значимость организации и проведения маркетинговых исследований, их виды (поисково-разведочные, описательные и каузальные); специфика решаемых проблем; кабинетные и полевые исследования. Возможности и ограничения количественных и качественных исследований. Определение потребности в маркетинговом исследовании: выявление симптомов, определение базовых проблем, изложение проблемы исследования. Этапы маркетингового исследования: постановка задач исследования, планирование исследования, подготовка к исследованию, реализация исследования, обработка и анализ информации, подготовка отчета и практических рекомендаций; оценка эффективности маркетинговых исследований. Источники информации

Основные задачи и этапы проектирования. Характеристика информации, собираемой для функционирования системы с учетом потребностей предприятия. Определение типа требуемой информации и источников ее получения. Первичная и вторичная маркетинговая информация, ее достоинства и недостатки. Источники первичной и вторичной маркетинговой информации. Маркетинговый контроллинг и мониторинг. Понятие о маркетинговой разведке. Источники стандартизированной маркетинговой информации. Использование интернет-технологий при сборе маркетинговой информации. Выборочный метод сбора информации. Разработка выборочного плана и определение объема выборки. Количественная и качественная репрезентативность выборки. Методы формирования структуры выборки: неслучайные, случайные способы, многоступенчатые выборки. Качественные методы сбора данных: наблюдения, интервью, фокус-группы, тестирование. Сущность метода наблюдения, его организация, возможности и ограничения. Сущность и особенности метода личных и глубинных интервью, процедура проведения. Сущность метода фокусирования в группе: организация фокусирования в группе, возможности и ограничения метода. Виды тестирования. Тестирование в ходе глубинного интервью. Сущность эксперимента, его подготовка и проведение, замер показателей, аналитический этап. Возможности и ограничения эксперимента. Анкетные опросы как метод сбора информации: процедура разработка анкет; типы вопросов. Принципы измерения и шкалирования. Шкалы для измерения.

Основные факторы, определяющие поведение потребителей. Направления изучения потребителей. Изучение отношений потребителей к торговому предприятию. Измерение отношений путем прямой постановки вопроса и с использованием различных шкал: шкалы порядка, шкалы Р. Лайкерта и др. Исследование осведомленности потребителей о марках товаров, потребительских предпочтений и ассоциативных связей с марками. Изучение системы ценностей и уровня удовлетворенности запросов потребителей. Изучение процесса совершения покупки. Выявление побудительных факторов, которыми руководствуется покупатель при выборе товара. Сегментация потребителей на основе исследования поведения. Изучение объемов потребления, частоты покупки и факторов, оказывающих на них влияние. Исследования покупательских намерений . Прогнозирование спроса покупателей на основе изучения намерений. Исследование лояльности потребителей и ее влияния на долю предприятия на рынке.

Исследования жизненного цикла товара(ЖЦТ) на рынке, особенностей маркетинга на разных стадиях ЖЦТ. Сбор информации о продажах товара и прибыли за ряд лет, графический анализ информации. Исследование функциональных характеристик товаров, его дизайна, упаковки, товаров-аналогов, товаров конкурентов, их соответствия запросам потребителей; анализ воспринимаемого качества товара и конкурентоспособности товара. Исследование уровня сервиса.

Согласована на портале № 40687

Исследование отношения потребителей к товарному ассортименту предприятия, его отдельным торговым маркам. Определение перспективных запросов потребителей к качеству товара, торговому ассортименту предприятия. Изучение нового товара. Особенности методики изучения нового товара. Определение факторов успеха нового товара. Определение направлений совершенствования новых товаров. Формирование торгового ассортимента предприятия на основе проведенного исследования. Корректировка товарного ассортимента на основе проведения экспериментов. Роль маркетинговых исследований в процессе ценообразования. Изучение сложившихся рыночных цен, ценовой политики основных конкурентов. Исследование затрат, связанных с разработкой, производством и сбытом товара. Установление цены с учетом воспринимаемой ценности товара, платежеспособности потребителей. чувствительности рынка к цене. Выбор стратегии ценообразования с учетом целей предприятия. Позиционирование товара предприятия относительно товара конкурента.

Организация сбытовой политики. Выбор метода сбыта, оценка эффективности выбранного метода. Политика продвижения и товародвижения. Анализ и обобщение информации, выработка маркетинговых решений

Рыночная конъюнктура, цели и методы ее изучения. Оценка тенденций и устойчивости развития рыночной конъюнктуры. Определение факторов, влияющих на рыночную ситуацию. Исследование динамики и структуры доходов целевых потребителей, оценка влияния инфляционных ожиданий на поведение потребителя. Исследование отраслевой динамики продаж, доли предприятия и его основных конкурентов на рынке. Анализ сбалансированности, сезонности и цикличности развития рынка. Оценка текущего (реального) спроса и потенциала рынка и потенциала сбыта продукции предприятия. Методы определения емкости рынка. Оценка уровня концентрации, конкуренции, барьеров входа (выхода), индекса развития рынка и др. ключевых рыночных показателей.

Изучение стратегий конкурентов, их сильных и слабых сторон в процессе проведения рыночного исследования. Сегментация рынка, поиск новых рыночных сегментов на основе исследования мотивов покупок и неудовлетворенных потребностей. Оценка привлекательности рынка и возможности выхода на новые рынки. Выявление ключевых факторов успеха и рыночных рисков. Формирование маркетинговых решений компании.

Классификация прогнозов развития рынка. Построения сценариев развития рыночных событий. Методы прогнозирования основанные на анализе динамических рядов: экстраполяция (по средним темпам роста/ снижения, методом аналитического выравнивания, на основе взаимосвязанных рядов динамики). Методы прогнозирования на основе анализа факторов, влияющих на рыночную ситуацию; с учетом коэффициентов эластичности; с использованием многофакторных экономико-математических моделей. Метод экспертных оценок. Обработка и анализ данных, полученных по результатам рыночного исследования. Основные методы анализа информации: дескриптивный анализ, факторный анализ. Подготовка и оформление отчета о проведенном исследовании. Формирование маркетинговых решений компании.

14.1.4. Темы домашних заданий

Основные компоненты маркетинговых исследований: рынок, товар, потребители, конкуренты, цены, товаропродвижение, коммуникативные связи, внутренняя среда, посредники. Специфика для различных отраслевых рынков

Определение потребности в маркетинговом исследовании: выявление симптомов, определение базовых проблем, изложение проблемы исследования.

Оценка эффективности маркетинговых исследований

Источники первичной и вторичной маркетинговой информации (с учетом специфики исследуемых рынков)

Разработка выборочного плана и определение объема выборки для конкурентного исследования

Сущность метода наблюдения, его организация, возможности и ограничения

Сущность и особенности метода личных и глубинных интервью, процедура проведения

Виды тестирования Тестирование в ходе глубинного интервью

Анкетные опросы как метод сбора информации: процедура разработка анкет; типы вопросов. Принципы измерения и шкалирования. Шкалы для измерения.

Основные факторы, определяющие поведение потребителей с учетом специфики рынка

Согласована на портале № 40687

Изучение системы ценностей и уровня удовлетворенности запросов определенной группы потребителей Выявление побудительных факторов, которыми руководствуется покупатель при выборе определенного товара

Изучение объемов потребления, частоты покупки и факторов (по выданному заданию)

Прогнозирование спроса покупателей на основе изучения намерений (по выданному заданию)

Исследование лояльности потребителей и ее влияния на долю предприятия на рынке (по выданному заданию)

Сбор информации о продажах товара и прибыли за ряд лет, графический анализ информации ((по выданному заданию)

Исследование функциональных характеристик товаров, его дизайна, упаковки, товаров-аналогов, товаров конкурентов, их соответствия запросам потребителей; анализ воспринимаемого качества товара и конкурентоспособности товара (по выданному заданию)

Определение факторов успеха нового товара. Определение направлений совершенствования новых товаров Изучение сложившихся рыночных цен, ценовой политики основных конкурентов (по выданному заданию)

Позиционирование товара предприятия относительно товара конкурента (по выданному заданию)

Выбор метода сбыта, оценка эффективности выбранного метода (по выданному заданию)

14.1.5. Зачёт

1. Рыночная конъюнктура, цели и методы ее изучения. Оценка тенденций и устойчивости развития рыночной конъюнктуры

2. Исследование динамики и структуры доходов целевых потребителей, оценка влияния инфляционных ожиданий на поведение потребителя

3. Исследование отраслевой динамики продаж, доли предприятия и его основных конкурентов на рынке. Анализ сбалансированности, сезонности и цикличности развития рынка

4. Оценка текущего (реального) спроса и потенциала рынка и потенциала сбыта продукции предприятия. Методы определения емкости рынка

5. Оценка уровня концентрации, конкуренции, барьеров входа (выхода), индекса развития рынка и др. ключевых рыночных показателей

6. Изучение стратегий конкурентов, их сильных и слабых сторон в процессе проведения рыночного исследования

7. Сегментация рынка, поиск новых рыночных сегментов на основе исследования мотивов покупок и неудовлетворенных потребностей

8. Оценка привлекательности рынка и возможности выхода на новые рынки. Выявление ключевых факторов успеха и рыночных рисков

9. Классификация прогнозов развития рынка. Построение сценариев развития рыночных событий

10. Методы прогнозирования основанные на анализе динамических рядов

11. Методы прогнозирования на основе анализа факторов, влияющих на рыночную ситуацию; с учетом коэффициентов эластичности; с использованием многофакторных экономико-математических моделей

12. Основные методы анализа информации: дескриптивный анализ, факторный анализ. Использование инструментов дескриптивного анализа

13. Основные факторы, определяющие поведение потребителей. Направления изучения потребителей

14. Измерение отношений путем прямой постановки вопроса и с использованием различных шкал: шкалы порядка, шкалы Р. Лайкерта и др.

15. Исследование осведомленности потребителей о марках товаров, потребительских предпочтений и ассоциативных связей с марками

16. Изучение системы ценностей и уровня удовлетворенности запросов потребителей

17. Изучение процесса совершения покупки. Выявление побудительных факторов, которыми руководствуется покупатель при выборе товара

Согласована на портале № 40687

18. Сегментация потребителей на основе исследования поведения.Изучение объемов потребления, частоты покупки и факторов, оказывающих на них влияние

19. Исследования покупательских намерений. Прогнозирование спроса покупателей на основе изучения намерений

20. Исследования жизненного цикла товара (ЖЦТ) на рынке, особенностей маркетинга на разных стадиях ЖЦТ

21. Сбор информации о продажах товара и прибыли за ряд лет, графический анализ информации

22. Исследование функциональных характеристик товаров, его дизайна, упаковки, товаров-аналогов, товаров конкурентов, их соответствия запросам потребителей

23. Исследование отношения потребителей к товарному ассортименту предприятия, его отдельным торговым маркам

24. Формирование торгового ассортимента предприятия на основе проведенного исследования.

25. Изучение сложившихся рыночных цен, ценовой политики основных конкурентов

14.1.6. Темы курсовых проектов / курсовых работ

1. Анализ конкурентных позиций фирмы на рынке
2. Маркетинговые посредники, их роль в продвижении товаров
3. Управление спросом на продукцию компании
4. Ценовая политика фирмы и методы формирования цен на продукцию
5. Принципы организации эффективной рекламной кампании
6. Проблемы проникновения на международные рынки товаров и услуг
7. Методология и практика маркетинговых исследований компании
8. Международный маркетинг
9. Стратегия продвижения товаров на рынке
10. Позиционирование товаров: цели, сущность, содержание
11. Проблемы выбора целевых рыночных сегментов
12. Методы стимулирования сбыта
13. Сетевой маркетинг: сущность и перспективы на российском рынке
14. Анализ моделей покупательского поведения
15. Прогнозирование спроса: цели, методы, модели
16. Анализ каналов распределения
17. Анализ конкурентных стратегий современных фирм
18. Анализ продуктовой и ассортиментной политики фирмы
19. Особенности маркетинговой стратегии на малых и средних предприятиях
20. Контроллинг в системе маркетинга предприятия
21. Банковский маркетинг
22. Маркетинговые стратегии предприятия и критерии их выбора
23. Особенности рынка товаров производственного назначения
24. Маркетинг инноваций
25. Брендинг в системе маркетинга предприятия
26. Инновационный маркетинг и его основные инструменты
27. Аромамаркетинг как современная технология продвижения товаров и услуг
28. Мерчендайзинг и его значение для успешной деятельности предприятия
29. Особенности рекламной деятельности в банковской сфере
30. PR и их роль в современном маркетинге
31. Ребрендинг в системе маркетинга предприятия
32. Информационные системы маркетинга
33. Управление маркетинговой деятельностью предприятия
34. Анализ эффективности рекламной деятельности предприятия
35. Современные рекламные технологии и эффективные приемы рекламы
36. Бенчмаркинг как способ повышения конкурентоспособности компании

Согласована на портале № 40687

14.2. Требования к оценочным материалам для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предусмотрены дополнительные оценочные материалы, перечень которых указан в таблице 14.

Таблица 14 – Дополнительные материалы оценивания для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Категории обучающихся	Виды дополнительных оценочных материалов	Формы контроля и оценки результатов обучения
С нарушениями слуха	Тесты, письменные самостоятельные работы, вопросы к зачету, контрольные работы	Преимущественно письменная проверка
С нарушениями зрения	Собеседование по вопросам к зачету, опрос по терминам	Преимущественно устная проверка (индивидуально)
С нарушениями опорно-двигательного аппарата	Решение дистанционных тестов, контрольные работы, письменные самостоятельные работы, вопросы к зачету	Преимущественно дистанционными методами
С ограничениями по общемедицинским показаниям	Тесты, письменные самостоятельные работы, вопросы к зачету, контрольные работы, устные ответы	Преимущественно проверка методами исходя из состояния обучающегося на момент проверки

14.3. Методические рекомендации по оценочным материалам для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

- в печатной форме;
- в печатной форме с увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- методом чтения ассистентом задания вслух;
- предоставление задания с использованием сурдоперевода.

Лицам с ограниченными возможностями здоровья и инвалидам увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких обучающихся предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге;
- набор ответов на компьютере;
- набор ответов с использованием услуг ассистента;
- представление ответов устно.

Процедура оценивания результатов обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме увеличенным шрифтом.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме.

При необходимости для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.

Согласована на портале № 40687