

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 07.08.2024 15:09:59

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт Институт менеджмента

Кафедра Маркетинга, логистики и рекламы

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 30 мая 2024 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины Б1.О.24 Маркетинг

Основная профессиональная образовательная программа 38.03.02 Менеджмент программа Управление логистикой в бизнесе

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

Самара 2024

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Маркетинг входит в обязательную часть блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Русский язык и культура речи, Философия, История (история России, всеобщая история), Экономическая история

Последующие дисциплины по связям компетенций: Основы проектной деятельности, Бизнес-планирование, Корпоративные финансы, Оценка стоимости бизнеса, Управление рисками

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Маркетинг в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Универсальные компетенции (УК):

УК-5 - Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах

| Планируемые результаты обучения по программе | Планируемые результаты обучения по дисциплине | | |
|--|---|---|---|
| УК-5 Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах | УК-5.1 Знать: собственную гражданскую и мировоззренческую позицию на основе социально-исторических закономерностей развития общества | УК-5.2 Уметь: использовать необходимую информацию о культурных особенностях национальных групп потребителей | УК-5.3 Владеть: навыками анализа конфликтов в межкультурной коммуникации |

Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-4 - Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций;

| Планируемые результаты обучения по программе | Планируемые результаты обучения по дисциплине | | |
|--|---|--|--|
| ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и | ОПК-4. 1 Знать: маркетинговые инструменты для анализа конкурентной среды, оценки имеющихся рыночных возможностей | ОПК-4. 2 Уметь: выявлять и оценивать возможности развития организации и маркетинговых проектов с учетом имеющихся | ОПК-4. 3 Владеть: навыками разрабатывать маркетинговые планы проектов |

| | | | |
|--|--|------------------------|--|
| развития новых направлений деятельности и организаций; | | ресурсов и компетенций | |
|--|--|------------------------|--|

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

| Виды учебной работы | Всего час/ з.е. |
|--|-----------------|
| | Сем 3 |
| Контактная работа, в том числе: | 36.15/1 |
| Занятия лекционного типа | 18/0.5 |
| Занятия семинарского типа | 18/0.5 |
| Индивидуальная контактная работа (ИКР) | 0.15/0 |
| Самостоятельная работа, в том числе: | 53.85/1.5 |
| Промежуточная аттестация | 18/0.5 |
| Вид промежуточной аттестации: Зачет | Зач |
| Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы | 108 |
| Зачетные единицы | 3 |

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Маркетинг представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий Очная форма обучения

Разделы, темы дисциплины и виды занятий Очная форма обучения

| Наименование темы (раздела) дисциплины | Контактная работа | | | | Самостоятельная работа | Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе |
|--|-------------------|---------------------------|-----|-----|------------------------|--|
| | Лекции | Занятия семинарского типа | ИКР | ГКР | | |
| | | Практич. занятия | | | | |
| Введение в маркетинг | 9 | 9 | | | 23,85 | УК-5.1, УК-5.2, УК-5.3, ОПК-4.1, ОПК |

| | | | | | | |
|---------------------------------|-----------|-----------|-------------|--|--------------|---|
| | | | | | | -4.2, ОПК-4.3 |
| Теоретические основы маркетинга | 9 | 9 | | | 30,0 | УК-5.1, УК-5.2, УК-5.3, ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3 |
| Контроль | 18 | | | | | |
| Итого | 18 | 18 | 0.15 | | 53.85 | |

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

| №п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Вид занятия лекционного типа* | Тематика занятия лекционного типа |
|------|--|-------------------------------|---|
| 1. | Введение в маркетинг | лекция | Содержание и концепции развития маркетинга |
| 2. | Теоретические основы маркетинга | лекция | Управление поведением потребителей |
| | | лекция | Маркетинговая информация и маркетинговые исследования |
| | | лекция | Сегментация рынка |
| | | лекция | Инструменты комплекса маркетинга |

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

| №п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Вид занятия семинарского типа** | Тематика занятия семинарского типа |
|------|--|---------------------------------|---|
| 1. | Введение в маркетинг | практическое занятие | Содержание и концепции развития маркетинга |
| 2. | Теоретические основы маркетинга | практическое занятие | Управление поведением потребителей |
| | | практическое занятие | Маркетинговая информация и маркетинговые исследования |
| | | практическое занятие | Сегментация рынка |
| | | практическое занятие | Инструменты комплекса маркетинга |

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

| №п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Вид самостоятельной работы *** |
|------|--|--|
| 1. | Введение в маркетинг | - подготовка доклада - тестирование |
| 2. | Теоретические основы маркетинга | - подготовка доклада - тестирование |

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 386 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16503-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536534>

Дополнительная литература

"Карпова, С. В. Маркетинг: теория и практика : учебное пособие для вузов / С. В. Карпова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 383 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16683-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535694>

Реброва, Н. П. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Н. П. Реброва. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 277 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03466-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536443>"

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

Обязательное программное обеспечение

1. Astra Linux Special Edition «Смоленск», «Орел»; РедОС
2. МойОфис Стандартный 2, МойОфис Образование, Р7-Офис Профессиональный

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)

2. Государственная система правовой информации «Официальный интернет-портал правовой информации» (<http://pravo.gov.ru/>)

3. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)

4. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1.

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

2. Справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

5.5. Специальные помещения

| | |
|---|---|
| Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа | Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран |
| Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа) | Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ |
| Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций | Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ |
| Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации | Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ |
| Помещения для самостоятельной работы | Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ |
| Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования | Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования |

5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Маркетинг:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

| Вид контроля | Форма контроля | Отметить нужное знаком « + » |
|------------------------|---|---------------------------------------|
| Текущий контроль | Оценка докладов | + |
| | Устный/письменный опрос | - |
| | Тестирование | + |
| | Практические задачи | - |
| | Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения) | + |
| Промежуточный контроль | Зачет | + |

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Универсальные компетенции (УК):

УК-5 - Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах

| Планируемые результаты обучения по программе | Планируемые результаты обучения по дисциплине | | |
|--|--|---|--|
| | УК-5.1 Знать: собственную гражданскую и мировоззренческую позицию на основе социально-исторических закономерностей развития общества | УК-5.2 Уметь: использовать необходимую информацию о культурных особенностях национальных групп потребителей | УК-5.3 Владеть: навыками анализа конфликтов в межкультурной коммуникации |
| Пороговый | УК-5.1 Знать социально-экономические особенности развития | УК-5.2 Уметь использовать информацию о культурных | УК-5.3 Владеть способами ведения переговоров и преодоления |

| | | | |
|------------|--|--|--|
| | общества | особенностях поведения потребителей для выявления факторов влияния | конфликтных ситуаций |
| Повышенный | УК-5.1 Знать причинные факторы и критерии развития социально-экономических систем общества | УК-5.2 Уметь использовать информацию о культурных особенностях поведения потребителей для выявления факторов влияния и разработки маркетинговых действий | УК-5.3 Владеть способами анализа, предотвращения конфликтных ситуаций в процессе коммуникаций и создания позитивной деловой обстановки |

Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-4 - Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций;

| Планируемые результаты обучения по программе | Планируемые результаты обучения по дисциплине | | |
|--|---|---|--|
| | ОПК-4.1 Знать: маркетинговые инструменты для анализа конкурентной среды, оценки имеющихся рыночных возможностей | ОПК-4.2 Уметь: выявлять и оценивать возможности развития организации и маркетинговых проектов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций | ОПК-4.3 Владеть: навыками разрабатывать маркетинговые планы проектов |
| Пороговый | ОПК-4.1 Знать методы оценки конкурентной среды | ОПК-4.2 Уметь выявлять направления развития организации на основе имеющихся ресурсов | ОПК-4.3 Владеть навыками разработки маркетинговых планов |
| Повышенный | ОПК-4.1 Знать методы оценки конкурентной среды и способы анализа рыночного потенциала | ОПК-4.2 Уметь выявлять и оценивать маркетинговые проекты, направленные на | ОПК-4.3 Владеть навыками разработки маркетинговых проектов, обоснования маркетинговых планов и |

| | | | |
|--|--|---|----------|
| | | развитие организации с учетом маркетингового потенциала | проектов |
|--|--|---|----------|

6.3. Паспорт оценочных материалов

| № п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе | Вид контроля/используемые оценочные средства | |
|-------|--|---|--|---------------|
| | | | Текущий | Промежуточный |
| 1. | Введение в маркетинг | УК-5.1, УК 5.2, УК-5.3 ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3 | Оценка докладов Тестирование | зачет |
| 2. | Теоретические основы маркетинга | УК-5.1, УК 5.2, УК-5.3 ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3 | Оценка докладов Тестирование | зачет |

6.4.Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

| Раздел дисциплины | Темы |
|----------------------|--|
| Введение в маркетинг | 1. Природа и сфера применения маркетинга. 2. Управление в маркетинге и современные технологии 3. Модели покупательского поведения на различных рынках 4. Проблемы стратегического партнерства покупателя и продавца. 5. Сервисное обслуживание в маркетинге. |
| Теоретические основы | 6. Применение методов сегментирования на различных типах |

| | |
|-------------------|---|
| <p>маркетинга</p> | <p>рынков.</p> <p>7.Жизненный цикл продукта и стратегии маркетинга</p> <p>8.Формирование рынка для нового продукта.</p> <p>9.Стратегии ценообразования новых товаров.</p> <p>10. Стратегии распределения и обеспечение доступности товаров</p> <p>11 Роль дистрибьютора в маркетинговой стратегии предприятия.</p> <p>12.Управление личными продажами и их роль в маркетинге</p> <p>13 Контроль маркетинговой деятельности</p> <p>14.Коммуникации с потребителями в цифровой среде</p> <p>15. Маркетинговый аудит и стратегии роста компании</p> <p>16.Планирование в маркетинге в условия цифровой экономики.</p> <p>17.Организационное построение служб маркетинга</p> <p>18.Управление конфликтами в рамках многоканального распределения</p> <p>19. Особенности стимулирования сбыта товаров</p> <p>20. Связи с общественностью и их роль в условиях цифровой экономики</p> <p>21.Современная парадигма маркетинга</p> <p>22.Основные метрики маркетинга</p> <p>23.Области маркетинговых решений на корпоративном уровне</p> <p>24.Области принятия маркетинговых решений на функциональном уровне</p> <p>25. Понятие и виды спроса для принятия маркетинговых решений</p> <p>26.Области принятия инновационных решений по управлению товаром</p> <p>27Области принятия маркетинговых решений в сфере ценообразования</p> <p>28. Области принятия маркетинговых решений в сфере распределения</p> <p>29. Области принятия маркетинговых решений в сфере</p> |
|-------------------|---|

| | |
|--|---|
| | коммуникаций 30. Особенности маркетинга в отраслях и сферах деятельности |
|--|---|

Вопросы для устного/письменного опроса

| Раздел дисциплины | Вопросы |
|-------------------|---------|
| | |
| | |

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами) <https://lms2.sseu.ru/course/view.php?id=22200>
Электронное учебное пособие Маркетинг 2021

укажите задания <https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=514>

1.Продолжите следующее утверждение: «Маркетинг – вид деятельности на выявление и удовлетворение...»

- a) нужд
- b) потребностей
- c) запросов
- d) нужд и потребностей.

2. Смысл определения маркетинга раскрывается следующими понятиями:

- a) управление маркетингом
- b) обмен
- c) потребитель
- d) все ответы.

3. Понятие «рынок» в маркетинге означает:

- a) покупатели и продавцы
- b) действительные или потенциальные покупатели и продавцы
- c) место проведения сделок
- d) реальные и потенциальные продавцы.

4. Для совершения процесса обмена необходимы три условия, к числу которых не относится:

- a) доставка товара
- b) коммуникации между покупателем и продавцом
- c) передача ценности
- d) установление цены.

5. Позиционирование товаров для целевых групп является элементом:

- a) выявление потребностей покупателей
- b) разработки рыночных стратегий
- c) оценки реакции потребителей
- d) эффективного комплекса маркетинга.

6. Решения по товару в маркетинге включают ряд элементов, к числу которых не относятся:

- a) выбор торговой марки
- b) разработка упаковки
- c) распределение товаров по магазинам
- d) сервисное обслуживание товаров.

7. Продвижение товаров в маркетинге включает в себя ряд элементов, к числу которых не относится:

- a) реклама
- b) личная продажа
- c) стимулирование сбыта
- d) выбор каналов распределения.

8. Обеспечение доступности товаров и услуг является целью:

- a) продвижения
- b) распределения
- c) стимулирования сбыта
- d) разработки товаров.

9. Оцените справедливость приведенных ниже высказываний:

I. Каналы распределения состоят из производителей, предприятий оптовой и розничной торговли.

II. Выбор стратегии маркетингового комплекса может быть ограничен финансовыми ресурсами компании.

- a) I – неверно, II – верно
- b) I – неверно, II - неверно
- c) I – верно, II - верно
- d) I – верно, II – неверно.

10. Когда большая часть рынка недолюбливает товар и согласна на некоторые издержки, чтобы избежать его, говорят об:

- a) отсутствии спроса
- b) скрытом спросе
- c) отрицательном спросе
- d) нерегулярном спросе.

Практические задачи (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с электронным изданием, если имеется) <https://lms2.sseu.ru/course/view.php?id=22200> Электронное учебное пособие Маркетинг 2021

| Раздел дисциплины | Задачи |
|-------------------|--------|
| | |
| | |

Тематика контрольных работ

| Раздел дисциплины | Темы |
|---------------------------------|--|
| Введение в маркетинг | <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие маркетинга на современном этапе. Категории маркетинга. 2. Социально-экономическая сущность и содержание маркетинга. 3. Роль и значение маркетинга в деятельности предприятия. 4. Эволюция концепций маркетинга. 5. Основные принципы и функции маркетинга. 6. Типология маркетинга. 7. Классификация маркетинга в зависимости от состояния спроса и предложения на рынке. 8. Микросреда предприятия и ее составляющие. 9. Факторы макросреды предприятия и их характеристика. 10. Понятие и цели сегментирования рынка. 11. Процесс сегментирования рынка. 12. Виды сегментирования рынка и его особенности. 13. Критерии сегментирования рынка потребительских товаров. 14. Выбор целевого сегмента, критерии его оценки. Недифференцированный, дифференцированный и концентрированный маркетинг. 15. Позиционирование товара. Карта позиционирования. |
| Теоретические основы маркетинга | <ol style="list-style-type: none"> 1. Типология потребителей. 2. Процесс закупок на рынке потребительских товаров. 3. Факторы, влияющие на покупательское поведение. 4. Товар в маркетинге. Классификация товаров. 5. Товарная политика фирмы и факторы ее определяющие. 6. Товарный ассортимент, его характеристики и принципы формирования. 7. Товарная номенклатура, ее особенности. 8. Концепция ЖЦТ. Стратегия маркетинга на каждом этапе ЖЦТ. 9. Типовые стратегии охвата рынка, их преимущества и недостатки. 10. Понятие нового товара в маркетинге. Причины неудач новых товаров при введении на рынок. 11. Процесс разработки нового товара. 12. Конкурентоспособность товара и ее оценка. 13. Брендинг - управление товарной маркой. 14. Упаковка и ее функции. 15. Сервисное обслуживание потребителей, его виды. 16. Ценовая политика фирмы и влияющие на нее факторы. |

| | |
|--|---|
| | <p>17. Методы определения цены.</p> <p>18. Роль системы распределения в комплексе маркетинга.</p> <p>19. Типы каналов сбыта, выполняемые ими функции.</p> <p>20. Характеристика канала сбыта по числу составляющих уровней. Ширина канала.</p> <p>21. Сущность и функции оптовой торговли.</p> <p>22. Понятие розничной торговли и ее функции.</p> <p>23. Маркетинговые коммуникации и их роль в продвижении товара на рынок.</p> <p>24. Сущность маркетингового планирования. Виды маркетинговых планов.</p> <p>25. Модели, используемые для принятия решений.</p> |
|--|---|

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

| Раздел дисциплины | Вопросы |
|---------------------------------|--|
| Введение в маркетинг | <p>1. Связь маркетинга с другими науками.</p> <p>2. Эволюция маркетинга как управленческой концепции функционирования организаций.</p> <p>3. Соотношение понятий менеджмента и маркетинга</p> <p>4. Характеристика различных идеологических платформ маркетинг-менеджмента («дикий маркетинг, социально-этический маркетинг, маркетинг взаимоотношений и т.д.).</p> <p>5. Этические проблемы фирм и их разрешение в соответствии с концепцией социально-этического маркетинга.</p> |
| Теоретические основы маркетинга | <p>1. Потребитель как носитель потребности.</p> <p>2. Сущность и роль категории "потребность" в маркетинге.</p> <p>3. Содержание классификаций (типологий) потребностей, развиваемых в рамках различных школ теорий личности (иерархия потребностей по А. Маслоу, реестра ценностей М. Рокича и реестра потребительских ценностей Д. Шета, В. Ньюмана, В. Гросса и т.д.).</p> <p>4. Теория мотивации З.Фрейда.</p> <p>5. Понятие жизненного стиля.</p> <p>6. Покупательское поведение в модели процесса трансформации потребности в покупку.</p> <p>7. Особенности послепокупочного поведения потребителя.</p> <p>8. Общая классификация моделей потребительского выбора.</p> <p>9. Понятие маркетинговой информационной системы (МИС).</p> <p>10. Маркетинговые исследования – цель, виды (классификация), организация.</p> <p>11. Кабинетные методы сбора маркетинговой информации (виды, достоинства и недостатки, условия применения).</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>12. Возможности и особенности использования Интернет как средства сбора вторичной маркетинговой информации.</p> <p>13. Полевые методы сбора маркетинговой информации (виды, достоинства и недостатки, условия применения).</p> <p>14. Планирование программы маркетинговых исследований (МИ). Определение подходов к выбору инструментов маркетингового исследования.</p> <p>15. Возможности и особенности использования Интернет как средства сбора первичной маркетинговой</p> <p>16. Сущность концепции сегментирования рынка.</p> <p>17. Возможные методы сегментации рынка по поведенческим признакам.</p> <p>18. Возможные методы сегментации рынка по психографическим признакам.</p> <p>19. Основные стратегии охвата рынка.</p> <p>20. Сущность позиционирования и дифференциации товаров.</p> <p>21. Конкурентные типы рынков.</p> <p>22. Влияние системного подхода на формирование теории маркетинга. Структура маркетинговой среды предприятия.</p> <p>23. Характер влияния факторов макросреды на деятельность фирмы.</p> <p>24. Характер влияния факторов микросреды на деятельность фирмы.</p> <p>25. Задачи маркетинга для различных видов спроса.</p> <p>26. Особенности маркетинговой трактовки категории «рынок».</p> <p>27. Стратегии развития фирмы.</p> <p>28. Комплекс маркетинга и эволюция развития категории.</p> |
|--|---|

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

| Шкала и критерии оценивания | |
|------------------------------------|--|
| Оценка | Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы |
| «зачтено» | УК-5.1, УК 5.2, УК-5.3 ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3 |
| «не зачтено» | Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне |