

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

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

Дата подписания: 08.08.2024 14:25:56

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.19 Маркетинг

Основная профессиональная образовательная программа 43.03.01 Сервис программа Управление гостиничным и ресторанным бизнесом

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: Философия, История России, Экономическая история, Русский язык и культура речи, Русский язык как иностранный, Основы российской государственности, Общественный проект "Обучение служением"

Последующие дисциплины по связям компетенций: Бизнес-планирование

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 | УК-5.1: Знать: сущность, разнообразие и особенности различных культур, их соотношение и взаимосвязь | УК-5.2: Уметь: обеспечивать и поддерживать взаимопонимание между обучающимися – представителями различных культур и навыки общения в мире культурного многообразия | УК-5.3: Владеть (иметь навыки): способами анализа разногласий и конфликтов в межкультурной коммуникации и их разрешения |

Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-4 - Способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов

| Планируемые результаты обучения по программе | Планируемые результаты обучения по дисциплине | | |
|--|--|--|--|
| ОПК-4 | ОПК-4.1: Знать: основы маркетинговых исследований сервисного рынка, потребителей, конкурентов | ОПК-4.2: Уметь: использовать основные методы продаж услуг, в том числе онлайн | ОПК-4.3: Владеть (иметь навыки): навыками продвижения услуг по основным направлениям, в том числе в сети Интернет |

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очно-заочная форма обучения

| Виды учебной работы | Всего час/ з.е. |
|--|-----------------|
| | Сем 4 |
| Контактная работа, в том числе: | 4.15/0.12 |
| Занятия лекционного типа | 2/0.06 |
| Занятия семинарского типа | 2/0.06 |
| Индивидуальная контактная работа (ИКР) | 0.15/0 |
| Самостоятельная работа: | 85.85/2.38 |
| 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

Очно-заочная форма

| № п/п | 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 | | | | | |
| 1. | Введение в маркетинг | 1 | 1 | | | 35,85 | УК-5.1, УК-5.2, УК-5.3, ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3 | |
| 2. | Теоретические основы маркетинга | 1 | 1 | | | 50,0 | УК-5.1, УК-5.2, УК-5.3, ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3 | |
| | Контроль | 18 | | | | | | |
| | Итого | 2 | 2 | 0.15 | | 85.85 | | |

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 | лекция | Управление поведением |

| | | | |
|--|------------|--------|---|
| | маркетинга | | 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

1. 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

1. "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>

2. 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:

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

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. 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 |

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 контекста

| Планируемые результаты обучения по программе | Планируемые результаты обучения по дисциплине | | |
|--|--|---|---|
| | УК-5.1: Знать: | УК-5.2: Уметь: | УК-5.3: Владеть (иметь навыки): |
| | сущность, разнообразие и особенности различных культур, их соотношение и взаимосвязь | обеспечивать и поддерживать взаимопонимание между обучающимися–представителями различных культур и навыки общения в мире культурного многообразия | способами анализа разногласий и конфликтов в межкультурной коммуникации и их разрешения |
| Пороговый | 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 способами ведения переговоров и преодоления конфликтных ситуаций |

| | | | |
|--|--|--|--|
| Стандартный (в дополнение к пороговому) | УК-5.1 Знать социально-экономические особенности развития общества | УК-5.2 Уметь использовать информацию о культурных особенностях поведения потребителей для выявления факторов влияния | УК-5.3 Владеть: навыками анализа конфликтов в межкультурной коммуникации |
| Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному) | УК-5.1 Знать причинные факторы и критерии развития | 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 осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов

| Планируемые результаты обучения по программе | Планируемые результаты обучения по дисциплине | | |
|--|---|---|--|
| | | ОПК-4.1: Знать: основы маркетинговых исследований сервисного рынка, потребителей, конкурентов | ОПК-4.2: Уметь: использовать основные методы продаж услуг, в том числе онлайн |
| Пороговый | 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: алгоритмом разработки маркетинговых планов |
| Стандартный (в дополнение к пороговому) | 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 и условиями внедрения |
| Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному) | ОПК-4.1 Знать методы оценки конкурентной среды и способы анализа рыночного потенциала | ОПК-4.2 Уметь выявлять и оценивать маркетинговые проекты, направленные на развитие организации с учетом маркетингового потенциала | ОПК-4.3 Владеть навыками разработки маркетинговых планов и условиями внедрения |

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 | Доклады тестирование | зачет |
| 2. | Теоретические основы маркетинга | УК-5.1, УК-5.2, УК- 5.3, ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-4.3 | Доклады тестирование | зачет |

6.4.Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

| Раздел дисциплины | Темы |
|---------------------------------|--|
| Введение в маркетинг | <ol style="list-style-type: none"> 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 маркетинга | <ol style="list-style-type: none"> 6. Применение методов сегментирования на различных типах рынков. 7. Жизненный цикл продукта и стратегии маркетинга 8. Формирование рынка для нового продукта. 9. Стратегии ценообразования новых товаров. 10. Стратегии распределения и обеспечение доступности товаров 11. Роль дистрибьютора в маркетинговой стратегии предприятия. 12. Управление личными продажами и их роль в маркетинге 13. Контроль маркетинговой деятельности 14. Коммуникации с потребителями в цифровой среде 15. Маркетинговый аудит и стратегии роста компании 16. Планирование в маркетинге в условия цифровой экономики. 17. Организационное построение служб маркетинга 18. Управление конфликтами в рамках многоканального распределения 19. Особенности стимулирования сбыта товаров 20. Связи с общественностью и их роль в условиях цифровой экономики 21. Современная парадигма маркетинга 22. Основные метрики маркетинга 23. Области маркетинговых решений на корпоративном уровне 24. Области принятия маркетинговых решений на функциональном уровне 25. Понятие и виды спроса для принятия маркетинговых решений 26. Области принятия инновационных решений по управлению товаром 27. Области принятия маркетинговых решений в сфере ценообразования 28. Области принятия маркетинговых решений в сфере распределения 29. Области принятия маркетинговых решений в сфере 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/index.php?categoryid=1916>

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.
- e)

11. Стимулирование сбыта, направленное на потребителя, не включает:

- a) скидки в обмен на покупку
- b) бесплатные подарки в упаковке
- c) конкурсы
- d) зачеты.

12. Стимулирование сбыта, направленное на торговлю, включает:

- a) карточки лояльности
- b) снижение цен
- c) премии в виде товара
- d) самокупаемые предложения.

13. К основным задачам стимулирования сбыта не относятся:

- a) быстрый подъем сбыта
- b) поощрение опробования товара
- c) поощрение повторных покупок
- d) формирование осведомленности.

14.. Оцените справедливость приведенных высказываний:

I. Паблик рилейшнз является частью маркетинга.

II. Причиной широкого распространения публичных рилейшнз стал рост расходов на рекламу

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

15. Прямой маркетинг использует для распространения рекламы:

- a) почтовую рассылку
- b) телефонные звонки
- c) электронную почту
- d) все ответы верны.

16. Оцените справедливость высказываний:

I. Прямой маркетинг не требует наличия базы данных о клиентах.

II. Прямой маркетинг должен иметь поддающийся измерению ответ для точного подсчета дохода.

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

17. Преимуществами прямого маркетинга являются:

- a) возможность точного подсчета затраченных средств и полученной прибыли
- b) целенаправленность
- c) гибкость
- d) все ответы верны.

18. Термин «маркетинговая среда» в маркетинге означает:

- a) множество субъектов, действующих на компанию, оказывающих влияние на взаимоотношения с b) целевыми клиентами
 - c) факторы, тесно связанные с компанией и непосредственно воздействующие на ее отношения с клиентами
 - d) факторы внешней среды компании, открывающие новые возможности и определенные угрозы
- нет правильного ответа.

19. В состав микросреды компании входят:

- a) экономика страны
- b) политика страны
- c) потребители
- d) культура страны.

20. В состав макросреды компании входят:

- a) компания
- b) экономика страны
- c) посредники
- d) конкуренты.

Тематика контрольных работ

| Раздел дисциплины | Темы |
|----------------------|--|
| Введение в маркетинг | 1. Понятие маркетинга на современном этапе. Категории маркетинга. 2. Социально-экономическая сущность и содержание маркетинга. 3. Роль и значение маркетинга в деятельности предприятия. |

| | |
|---------------------------------|---|
| | <ol style="list-style-type: none"> 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. <p>Недифференцированный, дифференцированный и концентрированный маркетинг.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. 17. Методы определения цены. 18. Роль системы распределения в комплексе маркетинга. 19. Типы каналов сбыта, выполняемые ими функции. 20. Характеристика канала сбыта по числу составляющих уровней. Широта канала. 21. Сущность и функции оптовой торговли. 22. Понятие розничной торговли и ее функции. 23. Маркетинговые коммуникации и их роль в продвижении товара на рынок. 24. Сущность маркетингового планирования. Виды маркетинговых планов. 25. Модели, используемые для принятия решений. |

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

| Раздел дисциплины | Вопросы |
|----------------------|--|
| Введение в маркетинг | <ol style="list-style-type: none"> 1. Связь маркетинга с другими науками. 2. Эволюция маркетинга как управленческой концепции функционирования организаций. 3. Соотношение понятий менеджмента и маркетинга |

| | |
|---------------------------------|--|
| | <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 |