

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 23.09.2021 16:50:00
Уникальный программный ключ:
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531e605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Электронная
подпись
Зав. кафедрой

Утверждена

Советом по учебно-методическим вопросам
и качеству образования

20 января 2021 г.

протокол № 6

Председатель

Карх Д.А.

(подпись)

10.12.2020 г.

протокол № 5

Зав. кафедрой Капустина Л.М.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Маркетинг
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	Международный менеджмент
Форма обучения	очная
Год набора	2021

Разработана:
Доцент, к.э.н.
Нестерова З.В.

Доцент, к.э.н.
Солосиченко Т.Ж.

Екатеринбург
2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	7
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	8
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	14
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	14
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	14
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	15

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)
ПС	

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения учебной дисциплины «Маркетинг» является формирование компетенций, направленных на выработку знаний, умений и практических навыков на основе подготовки и проведения маркетинговых исследований, с использованием инструментов комплекса маркетинга, и принимаемых решений в области товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политики

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточный контроль	Часов					З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 3						
Зачет с оценкой	144	28	14	14	116	4
Семестр 4						
Экзамен, Курсовая работа	180	72	36	36	72	5
	324	100	50	50	188	9

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
информационно-аналитический	

<p>ПК-1 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-1.ПК-1 Знать:</p> <p>Основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки</p> <p>Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность</p> <p>Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли</p> <p>Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков</p> <p>Методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках</p> <p>Методы разработки рекламной информации для внешних рынков</p> <p>Инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках</p> <p>Основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций</p> <p>Документооборот внешнеторговых сделок</p> <p>Условия внешнеторгового контракта</p> <p>Нормы этики и делового общения с иностранными партнерами</p> <p>Маркетинг и особенности ценообразования</p> <p>Этика делового общения и правила ведения переговоров</p> <p>Английский язык (пороговый уровень B1)</p> <p>Основы экономической теории</p> <p>Основы трудового законодательства Российской Федерации</p> <p>Правила административного документооборота</p> <p>Порядок составления установленной отчетности</p> <p>Правила пожарной безопасности</p>
	<p>ИД-2.ПК-1 Уметь:</p> <p>Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи</p> <p>Разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках</p> <p>Осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта</p> <p>Подготавливать коммерческие предложения, запросы</p> <p>Оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов</p> <p>Составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Проверять необходимую документацию для заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Составлять проект внешнеторгового контракта</p>

<p>ПК-1 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-3.ПК-1 Иметь практический опыт Организация рекламы продукции организации для распространения на внешних рынках Оценка результативности распространения на внешних рынках рекламной информации о продукции организации в зависимости от каналов распространения Поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках Направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта Проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках Проведение предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров Составление списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий) Документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках Формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта Обработка, формирование, хранение информации и данных об участниках внешнеторгового контракта Формирование проекта внешнеторгового контракта Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с</p>
<p>организационно-управленческий</p>	
<p>ПК-2 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-1.ПК-2 Знать: Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность Стандарты и требования внешних рынков к продукции Методы и основы системного анализа внешнеэкономической информации Правила оформления документации по внешнеторговому контракту Порядок документооборота в организации Условия внешнеторгового контракта Этика делового общения и правила ведения переговоров Маркетинг и особенности ценообразования Английский язык (пороговый уровень B1) Основы экономической теории Основы трудового законодательства Российской Федерации Правила административного документооборота Порядок составления установленной отчетности Правила пожарной безопасности Требования охраны труда</p>

<p>ПК-2 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-2.ПК-2 Уметь: Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи Вести базы данных документации по внешнеторговому контракту Оформлять документацию по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов Выстраивать взаимодействие с подразделениями организации для <u>организации документооборота по внешнеторговому контракту</u></p> <p>ИД-3.ПК-2 Иметь практический опыт Формирование реестра документации по внешнеторговому контракту Регистрация документации по внешнеторговому контракту Осуществление учета и систематизации хранения документации по внешнеторговому контракту Формирование дел и сдача в архив документации по внешнеторговому контракту Составление и оформление отчетов по результатам проверок <u>документации по внешнеторговому контракту</u></p>
<p>ПК-4 Контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p>ИД-1.ПК-4 Знать: Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность Международные договоры в сфере внешнеэкономической деятельности Стандарты и требования внешних рынков к продукции Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков Правила оформления документации по внешнеторговому контракту Порядок документооборота в организации Основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности Условия внешнеторгового контракта Маркетинг и особенности ценообразования Этика делового общения и правила ведения переговоров Английский язык (пороговый продвинутый уровень В2) Основы экономической теории Основы трудового законодательства Российской Федерации Правила административного документооборота Порядок составления установленной отчетности Правила пожарной безопасности Требования охраны труда</p> <p>ИД-2.ПК-4 Уметь: Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи Анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта Вести деловую переписку с иностранными партнерами для получения информации об исполнении обязательств по внешнеторговому контракту Взаимодействовать с подразделениями организации и сторонними организациями для осуществления контроля исполнения контрактных обязательств Составлять отчеты и готовить предложения по исполнению <u>обязательств по внешнеторговому контракту</u></p>

ПК-4 Контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	ИД-3.ПК-4 Иметь практический опыт Разработка плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту Организационно-техническое сопровождение участия организации в исполнении обязательств по внешнеторговому контракту Мониторинг отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту Организация процедуры приемки отдельных этапов исполнения внешнеторгового контракта Привлечение к участию и контроль участия исполнителей в зависимости от этапов реализации внешнеторгового контракта Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы Подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения
--	---

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
			Часов				
Семестр 3		144					
Тема 1.	Основы маркетинга, методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках	32	2		2	28	
Тема 2.	Основные направления исследования рынка. Проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках	36	4		4	28	
Тема 3.	Формирование предложений по совершенствованию товарной, ценовой политики, совершенствованию системы сбыта и инструментов продвижения товаров и	38	6		4	28	
Тема 4.	Организация и управление маркетингом. Мониторинг отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту	38	2		4	32	
Семестр 4		144					
Тема 5.	Виды маркетинговых исследований. Основные методы сбора, обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования Выбор маркетинговых инструментов .	34	8		6	20	
Тема 6.	Основные направления в маркетинговых исследованиях.	38	10		12	16	

Тема 7.	Разработка плана исследования. Подготовка и согласование плана проведения маркетингового исследования.	36	8		8	20	
Тема 8.	Последовательность этапов маркетингового исследования. Маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.	36	10		10	16	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 1-2	тест Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося	2 теста по 10 вопросов	10 б
Тема 3-4	Кейс Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы	сформулировать проблемное поле и способы решения в области совершенствования комплекса маркетинга	10 б
Тема 5-6	тест Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося	2 теста по 10 вопросов	10 б

Тема 7-8	Кейс Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы	проведение маркетинговых исследований и разработка мероприятий, направленных на решение управленческой проблемы в области товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политики	10 б
Промежуточный контроль (Приложение 5)			
4 семестр (Эк)	билеты к экзамену	в каждом билете три вопроса: 2 вопроса теоретические, 3-й вопрос практическое задание	100 б
4 семестр (КР)	курсовая работа	курсовая работа защищается студентом	100 б
3 семестр (ЗаО)	билеты к зачету с оценкой	по 2 вопроса в билете: один вопрос - теоретический, второй вопрос - практическое	100 б

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущая аттестация. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течение семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущей аттестации, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончании дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончании формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

Тема 1. Основы маркетинга, методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках

Основные понятия, сущность и содержание маркетинга. Этапы развития маркетинга. Эволюция концепций управления маркетингом. Современные тенденции в маркетинге на внешних и внутренних рынках. Цели, задачи, принципы и функции маркетинга.

Тема 2. Основные направления исследования рынка. Проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Понятие и классификация товарных рынков. Особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг, конъюнктурообразующие факторы и показатели. Анализ текущей рыночной конъюнктуры, особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг. Сущность и значение сегментирования рынка. Общие и специфические критерии сегментирования. Оценка привлекательности сегмента, выбор целевого сегмента. Психологические особенности поведения людей разных возрастов. Позиционирование. Маркетинговые инструменты исследования конкурентной ситуации на рынке. Модели рынка и особенности поведения фирмы при различных моделях. Методы оценки конкурентоспособности предприятия. Бенчмаркинг. Факторы окружающей среды маркетинга

Тема 3. Формирование предложений по совершенствованию товарной, ценовой политики, совершенствованию системы сбыта и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках

Товарная политика в системе маркетинга. Понятие и сущность товара в маркетинге. Основные способы классификации товаров в маркетинге. Мультиатрибутивная модель товара. Концепция и характеристика основных этапов жизненного цикла товара. Новый товар в маркетинге. Инструменты товарной политики. Формирование предложений по совершенствованию товарной политики.

Ценообразование в системе маркетинга. Понятие, сущность и значение цены в маркетинге. Виды цен. Структура процесса ценообразования. Формирование предложений по совершенствованию ценовой политики.

Распределительная политика в системе маркетинг. Понятие распределения. Функции, задачи и структура системы распределения. Виды каналов распределения. Прямой и косвенный сбыт. Формирование предложений по совершенствованию систем сбыта и продаж.

Коммуникационная политика в системе маркетинга. Понятие и виды маркетинговых коммуникаций. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций: цель, понятие, функции, виды, средства распространения. Структура и содержание основных разделов плана рекламных мероприятий. Формирование предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг)

Тема 4. Организация и управление маркетингом. Мониторинг отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту

Принципы организации маркетинга на предприятии. Особенности организационных структур службы маркетинга. Функции и задачи службы маркетинга. Значение, структура и содержание основных разделов стратегического плана маркетинга. Стратегии маркетинга. Оценка маркетинговых возможностей предприятия. Портфолио-анализ.

Тема 5. Виды маркетинговых исследований. Основные методы сбора, обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования. Выбор маркетинговых инструментов. Теоретические аспекты маркетинговых исследований: определение, цель, задачи, результат, объект. Маркетинговая разведка. Классификация маркетинговых исследований. Кабинетные, полевые; количественные и качественные; поисковые, описательные, каузальные. Понятие маркетинговой информации, классификация видов маркетинговой информации. Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков.

Тема 6. Основные направления в маркетинговых исследованиях.

Маркетинговые исследования рынка. Маркетинговые исследования конкурентной среды. Маркетинговые исследования потребителей. Анализ внутреннего потенциала компании. Цель, задачи, результат. Источники вторичной маркетинговой информации. Методы исследования: многоугольник конкурентоспособности, опрос потребителей, SWOT. Методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках

<p>Тема 7. Разработка плана исследования. Подготовка и согласование плана проведения маркетингового исследования.</p> <p>Организация маркетинговых исследований. Определение бюджета на проведение маркетинговых исследований. Структура плана исследования. Разработка технического задания на проведение маркетинговых исследований.</p> <p>Кодекс ESOMAR. Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков</p>
<p>Тема 8. Последовательность этапов маркетингового исследования. Маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p> <p>Процесс маркетингового исследования. Проблема, цели и задачи исследования, формирование гипотез, анализ документов, определение метода сбора данных. Поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках. Выборка. Обработка маркетинговой информации. Методы прогнозирования. Подготовка аналитического отчета. Рекомендации по совершенствованию комплекса маркетинга</p>

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

<p>Тема 1. Основы маркетинга, методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках</p> <p>Тестирование по вопросам основ маркетинга, значению маркетинга в деятельности предприятий</p>
<p>Тема 2. Основные направления исследования рынка. Проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках</p> <p>Тестирование по вопросам применения маркетинговых инструментов исследования конкурентной ситуации на рынке, сегментирования целевой аудитории и позиционирования товаров</p>
<p>Тема 3. Формирование предложений по совершенствованию товарной, ценовой политики, совершенствованию системы сбыта и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках</p> <p>Кейсы и задания на способы решения в области совершенствования комплекса маркетинга</p>
<p>Тема 4. Организация и управление маркетингом. Мониторинг отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p> <p>Кейсы и задания по вопросам организации службы маркетинга на предприятии.</p>
<p>Тема 5. Виды маркетинговых исследований. Основные методы сбора, обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования Выбор маркетинговых инструментов . Кейсы и задания по определению вида маркетингового исследования. Определение структуры разных видов маркетингового исследования и выбор основных инструментов.</p>
<p>Тема 6. Основные направления в маркетинговых исследованиях.</p> <p>Кейсы и задания сбору маркетинговой информации методом - "многоугольник конкурентоспособности", опрос потребителей и использование матрицы SWOT с целью сбора маркетинговой информации для разработки рекомендаций по товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политике</p>
<p>Тема 7. Разработка плана исследования. Подготовка и согласование плана проведения маркетингового исследования.</p> <p>Кейсы и задания по разработке технического задания на проведение маркетинговых исследований: структура плана исследования, выбор источников вторичной информации. Выбор методов сбора первичных данных.</p>
<p>Тема 8. Последовательность этапов маркетингового исследования. Маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p> <p>Кейсы и задания по проведению маркетинговых исследований на примере различных ситуаций в деятельности предприятия. Разработка анкеты опроса с применением измерительных шкал. Сбор данных. Обработка маркетинговой информации. Выводы и разработка рекомендаций по совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной стратегии предприятия.</p>

7.3. Содержание самостоятельной работы

<p>Тема 1. Основы маркетинга, методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках Изучение основ маркетинга и значения маркетинга для повышения конкурентоспособности предприятия.</p>
<p>Тема 2. Основные направления исследования рынка. Проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках Изучение методов анализа потребителей, маркетинговых инструментов исследования конкурентной ситуации на рынке, структуры и содержания факторов окружающей среды</p>
<p>Тема 3. Формирование предложений по совершенствованию товарной, ценовой политики, совершенствованию системы сбыта и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках Изучение основных элементов комплекса маркетинга . Товарная, ценовая и распределительная политика маркетинга</p>
<p>Тема 4. Организация и управление маркетингом. Мониторинг отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту Изучение принципов организации маркетинга на предприятии , значения, структуры и содержания основных разделов стратегического плана маркетинга</p>
<p>Тема 5. Виды маркетинговых исследований. Основные методы сбора, обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования Выбор маркетинговых инструментов . Изучение основ маркетингового исследования по видам маркетинговых исследований, основным методам сбора маркетинговой информации и выбору маркетинговых инструментов.</p>
<p>Тема 6. Основные направления в маркетинговых исследованиях. Изучение более подробной технологии методов маркетинговых исследований. Применение методов в различных областях экономики.</p>
<p>Тема 7. Разработка плана исследования. Подготовка и согласование плана проведения маркетингового исследования. Самостоятельное изучение примеров технического заданий в различных научных источниках и в системе Интернет.</p>
<p>Тема 8. Последовательность этапов маркетингового исследования. Маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга. Изучение научной литературы по разработке и проведению сбора первичной информации. Сбор первичной информации методом опроса.</p>

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
Приложение 3

7.4. Электронное портфолио обучающегося
курсовая работа загружается в портфолио

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
не предусмотрено

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
приложение 7

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

1. Егоров Ю.Н. Основы маркетинга. [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 292 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1069190>
2. Лукичёва Т. А., Воробьева И. В., Лезина Т. А., Колесникова М. Ф., Остапенко В. М., Пецольдт К. .. Маркетинг. [Электронный ресурс]: Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 370 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/450620>
3. Григорьев М. Н. Маркетинг. [Электронный ресурс]: Учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 559 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/449789>
4. Божук С. Г. Маркетинговые исследования. [Электронный ресурс]: Учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 304 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/451920>
5. Солосиченко Т. Ж. Маркетинговые исследования. [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2017. - 121 – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/17/p488707.pdf>

Дополнительная литература:

1. Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Маркетинг. [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 38.03.02 «Менеджмент». - Москва: ИНФРА-М, 2018. - 233 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/939196>
2. Сафронова Н.Б., Корнеева И.Е. Маркетинговые исследования. [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2019. - 294 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1093671>
3. Минина Т. Б. Маркетинг. [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2014. - 216 – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/14/p481983.pdf>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии 30.09.2023.

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Microsoft Office 2016.Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии 30.09.2023.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Консультант+. Договор № 163/223-У/2020 от 14.12.2020. Срок действия лицензии до 31.12.2021

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия. обеспечивающие тематические иллюстрации.