

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

**СОГЛАСОВАНО**

Директор ИЭиУ  
И.Н. Сычева

## **Рабочая программа дисциплины**

Код и наименование дисциплины: Б1.О.26 «Маркетинг»

Код и наименование направления подготовки (специальности): 38.05.01  
Экономическая безопасность

Направленность (профиль, специализация): Экономическая безопасность  
организаций по отраслям и сферам деятельности (со специальной  
подготовкой)

Статус дисциплины: обязательная часть

Форма обучения: очная

Статус	Должность	И.О. Фамилия
Разработал	профессор	И.В. Ковалева
Согласовал	Зав. кафедрой «МЭО»	И.В. Ковалева
	руководитель направленности (профиля) программы	И.В. Ковалева

г. Барнаул

**1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций**

Компетенция	Содержание компетенции	Индикатор	Содержание индикатора
ОПК-1	Способен использовать знания и методы экономической науки, применять статистико-математический инструментарий, строить экономико-математические модели, необходимые для решения профессиональных задач, анализировать и интерпретировать полученные результаты	ОПК-1.1	Демонстрирует знания и методы экономической науки

**2. Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплины (практики), предшествующие изучению дисциплины, результаты освоения которых необходимы для освоения данной дисциплины.	Мировая экономика и международные экономические отношения, Продовольственная безопасность
Дисциплины (практики), для которых результаты освоения данной дисциплины будут необходимы, как входные знания, умения и владения для их изучения.	Внешнеэкономическая деятельность, Разработка управленческих решений

**3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающегося с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающегося**

Общий объем дисциплины в з.е. /час: 3 / 108

Форма промежуточной аттестации: Зачет

Форма обучения	Виды занятий, их трудоемкость (час.)				Объем контактной работы обучающегося с преподавателем (час)
	Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	Самостоятельная работа	
очная	16	0	16	76	43

**4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

**Форма обучения: очная**

**Семестр: 7**

## Лекционные занятия (16ч.)

1. **Маркетинг как основа и методология предпринимательства.(2ч.)[2,5]**  
Ознакомление с целями и задачами курса, литературой. Понятие и сущность маркетинга. Причины и условия возникновения маркетинговой концепции. Виды маркетинга. Цели, принципы и функции маркетинга. Отработка маркетинговых понятий и использование основных категорий маркетинга в практической деятельности. Потребности как ключевой элемент концепции маркетинга. Описание потребностей покупателей с различными социально демографическими характеристиками.

2. **Маркетинговая среда организации и информационная система маркетинга {лекция с разбором конкретных ситуаций} (2ч.)[1,2]**  
Маркетинговая среда организации и ее структура. Контролируемые и неконтролируемые факторы. Методы анализа маркетинговой среды. Формула маркетинга: потребитель - продукт - цена - рынок - продвижение. Приоритет потребителя. Маркетинг и общество.

3. **Маркетинговые исследования. Содержание и методы. маркетинговых исследований.(3ч.)[2,3,4]**  
Процесс маркетинговых исследований, основные цели маркетинговых исследований; этапы процесса маркетинговых исследований. Виды маркетинговых исследований. Объекты и субъекты маркетинговых исследований.

Качественные и количественные методы исследования. Опрос и наблюдение, эксперимент, тестирование товаров. Фокус-группы, глубинное интервью, проекционные методы исследования. Современные подходы к реализации методов маркетинговых исследований. Инструментарий маркетинговых исследований.

Сегментирование и позиционирование. Принципы и методы сегментирования. Характеристики целевого сегмента. Атрибуты позиционирования и методы позиционирования.

4. **Комплекс маркетинга. Товарная политика фирмы {лекция с разбором конкретных ситуаций} (2ч.)[2,3,4]**  
варианты видения комплекса маркетинга (4P, 5P, 7P, и т.д.).

Понятие и Виды товаров, многоуровневая модель товара. Оценка конкурентоспособности товара. Показатели конкурентоспособности товара. Рыночные атрибуты товара, марка (бренд) и марочная политика. Маркировка и упаковка, основные функции и факторы воздействия на покупателей. Управление ассортиментом продукции. Концепция жизненного цикла товара и характеристика его стадий.

5. **Ценовая политика и политика товародвижения(3ч.)[2,5,6]**  
Значение цены и факторы, влияющие на решение по ценам. Взаимодействие спроса и предложения в формировании свободных рыночных цен. Виды цен и особенности их применения. Государственные меры по регулированию ценообразования. Ценовая политика и ценовые стратегии, выбор стратегии ценообразования. Методы расчета цен и выбор метода ценообразования.

Виды скидок и условия их применения. Товародвижения – сущность, современное видение. Основные участники процесса товародвижения (сбыта). Каналы сбыта, виды посредников. Факторы, влияющие на выбор посредника и каналов сбыта.

6. Стратегии и план маркетинга.(2ч.)[2,4,5] Стратегии маркетинга и их место в стратегиях предприятия. Виды стратегий маркетинга. Принципы разработки, этапы выбора стратегий. Рыночные стратегии, конкурентные стратегии, ассортиментные стратегии. Стратегии позиционирования и т.п. Методы стратегического анализа. План маркетинга. Структура плана, назначение.

7. Управление маркетингом(2ч.)[2,3,4] Место маркетинговых подразделений в управлении предприятием. Организационные структуры маркетинга. Маркетинговый аудит – как метод оценки эффективности маркетинговой деятельности.

#### **Практические занятия (16ч.)**

1. Маркетинг как основа и методология предпринимательства.(2ч.)[3,5] Ознакомление с целями и задачами курса, литературой. Понятие и сущность маркетинга. Причины и условия возникновения маркетинговой концепции. Виды маркетинга. Цели, принципы и функции маркетинга. Отработка маркетинговых понятий и использование основных категорий маркетинга в практической деятельности. Потребности как ключевой элемент концепции маркетинга. Описание потребностей покупателей с различными социально демографическими характеристиками.

2. Игра – «Поединок» {ролевая игра} (2ч.)[3,5] две команды получают задание доказать или опровергнуть востребованность маркетинга в форме направленной дискуссии.

Из числа студентов выбираются рефери, которые вместе с преподавателем следят за ходом дискуссии, направляют ее и фиксируют результаты. В конце подводится итог.

3. Внешняя и внутренняя маркетинговая среда {работа в малых группах} (2ч.)[3,5] Внешняя среда маркетинга и ее роль в системе маркетинговых исследований. Макро- и микросреда маркетинга.

Описание факторов внешней среды маркетинга для предприятий г. Барнаула на выбор. Работа проводится в малых группах. Далее проводится совместное обсуждение.

4. Маркетинговые исследования и товарная политика. Тестирование товара {работа в малых группах} (2ч.)[3,5] Студенты готовят инструментарий для проведения слепого тестирования товаров. Работа проводится в малых группах (3-4 человека). Помимо инструментария каждая малая группа приносит товар для проведения исследования, заранее обезличивая образцы. В конце группы должны предоставить небольшой отчет-выступление с результатами своего исследования.

5. Маркетинговые исследования и товарная политика. Тестирование товара

**{работа в малых группах} (4ч.)[4,6]** Студенты готовят инструментарий для проведения слепого тестирования товаров. Работа проводится в малых группах (3-4 человека). Помимо инструментария каждая малая группа приносит товар для проведения исследования, заранее обезличивая образцы. В конце группы должны предоставить небольшой отчет-выступление с результатами своего исследования.

**6. Маркетинговые исследования. {работа в малых группах} (2ч.)[3,5]** В течении первых 2-х часов студенты готовят инструментарий для проведения опроса под руководством преподавателя. Для опроса проблему и группу респондентов преподаватель совместно со студентами определяет на занятии. В течение недели студенты проводят исследование и готовят отчеты и презентации в формате PowerPoint.

**7. Поведение потребителей и стратегии. «Потребитель всегда прав» {метод кейсов} (2ч.)[3,5]** На основе предложенной информации студенты должны определить целевой сегмент, факторы, влияющие на принятие решения о покупке. Предложить стратегические шаги для выхода из сложившейся ситуации. В первой половине студенты работают самостоятельно, во второй половине занятие проводится в форме дискуссии, на которой обсуждаются предлагаемые решения, и выбирается наиболее оптимальное.

#### **Самостоятельная работа (76ч.)**

- 1. Подготовка к лекционным и практическим занятиям(28ч.)[2,3,4,5,6,7]**
- 2. Подготовка к экзамену(48ч.)[1,2,3,4,5]**

#### **5. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

Для каждого обучающегося обеспечен индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде АлтГТУ:

- 1. Ковалева И. В. Маркетинг : учебно-методическое пособие для самостоятельной работы студентов.- Барнаул: Изд-во АлтГТУ , 2021.- 576 с.-  
Режим доступа:  
[http://elib.altstu.ru/eum/download/meo/Kovaleva\\_Mark\\_ump.pdf](http://elib.altstu.ru/eum/download/meo/Kovaleva_Mark_ump.pdf)**

#### **6. Перечень учебной литературы**

##### **6.1. Основная литература**

- 2. Цахаев, Р. К. Маркетинг : учебник / Р. К. Цахаев, Т. В. Муртузалиева. – 6-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 550 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684283> (дата обращения:**

01.03.2023).

## 6.2. Дополнительная литература

3. Маркетинг : учебное пособие / О.А. Лебедева, Т.Н. Макарова, Н.А. Скворцова и др. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 125 с. : ил., схем., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-5151-3 ; Электронный ресурс. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=426545>

4. Романов, А. А. Маркетинг : учебное пособие / А. А. Романов, В. П. Басенко, Б. М. Жуков. - 3-е изд., стер. - Москва : Дашков и К°, 2021. - 440 с. : ил., табл., схем. - Режим доступа: по подписке. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621688> (дата обращения: 01.03.2023).

5. Афонасова, М.А. Маркетинг : учебное пособие / М.А. Афонасова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР), Факультет дистанционного обучения. - Томск : ТУСУР, 2015. - 106 с. - Библиогр.: с. 96-97 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480577>

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

6. Маркетинговые исследования онлайн - <http://www.omirussia.ru/ru/analytics/webinars/>

7. Энциклопедия маркетинга - <http://www.marketing.spb.ru/>

8. Фонд оценочных материалов для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Содержание промежуточной аттестации раскрывается в комплекте контролирующих материалов, предназначенных для проверки соответствия уровня подготовки по дисциплине требованиям ФГОС, которые хранятся на кафедре-разработчике РПД в печатном виде и в ЭИОС.

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Для успешного освоения дисциплины используются ресурсы электронной информационно-образовательной среды, образовательные интернет-порталы, глобальная компьютерная сеть Интернет. В процессе изучения дисциплины происходит интерактивное взаимодействие обучающегося с преподавателем через личный кабинет студента.

<b>№пп</b>	<b>Используемое программное обеспечение</b>
1	Chrome
1	LibreOffice
2	Windows
2	Flash Player
3	Антивирус Kaspersky
3	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса Расширенный
4	Microsoft Office
6	7-Zip

<b>№пп</b>	<b>Используемые профессиональные базы данных и информационные справочные системы</b>
1	Национальная электронная библиотека (НЭБ) – свободный доступ читателей к фондам российских библиотек. Содержит коллекции оцифрованных документов (как открытого доступа, так и ограниченных авторским правом), а также каталог изданий, хранящихся в библиотеках России. ( <a href="http://нэб.рф/">http://нэб.рф/</a> )

**10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

<b>Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы</b>
учебные аудитории для проведения учебных занятий
помещения для самостоятельной работы

Материально-техническое обеспечение и организация образовательного процесса по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с «Положением об обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья».