

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
Факультет политики и международных отношений
Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДЕНА
кафедрой менеджмента
Протокол от «26» августа 2016 г. №8

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ
ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА
(Б1.Б.25)**

краткое наименование дисциплины – не устанавливается
по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью
направленность (профиль): «Реклама и связи с общественностью в
публичной и частной сферах»
квалификация выпускника: Бакалавр
форма обучения: очная

Год набора – 2017

Новосибирск, 2016

Автор–составитель:

канд.соц.наук, доцент кафедры менеджмента
К.И. Дзядуков

Заведующий кафедрой менеджмента:

доктор экономических наук, доцент О.В. Симагина

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы **Ошибка! Закладка не определена.**
2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО **Ошибка! Закладка не определена.**
3. Содержание и структура дисциплины .. **Ошибка! Закладка не определена.**
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине **Ошибка! Закладка не определена.**
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины **Ошибка! Закладка не определена.**
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине **Ошибка! Закладка не определена.**
 - 6.1. Основная литература. **Ошибка! Закладка не определена.**
 - 6.2. Дополнительная литература. **Ошибка! Закладка не определена.**
 - 6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы **Ошибка! Закладка не определена.**
 - 6.4. Нормативные правовые документы. **Ошибка! Закладка не определена.**
 - 6.5. Интернет-ресурсы. **Ошибка! Закладка не определена.**
 - 6.6. Иные материалы..... **Ошибка! Закладка не определена.**
7. Материально – техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы..... **Ошибка! Закладка не определена.**

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1. Дисциплина «Основы маркетинга» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Таблица 1

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК ОС-9	Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	УК-9.3.	Способен использовать знания основ маркетинга для оценки функционирования экономической системы на глобальном, национальном, региональном, макро- и микроуровнях.
ОПК-1	Способность осуществлять под контролем профессиональные функции в области рекламы и связей с общественностью в различных структурах	ОПК-1.5.	Способность понимать социологическую и маркетинговую компоненты рекламы и PR, определять целевые аудитории, проводить рыночное наблюдение, опросы, анкетирование, эксперимент с целью повышения конкурентной позиции организации.

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

Таблица 2

Профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
	УК-9.3.	<p>на уровне знаний: базовых экономических понятий (спрос, предложение, цена, стоимость, товар, деньги, доходы, расходы, прибыль, риск, собственность, управление, рынок, фирма, государство); объективных основ функционирования экономики и поведения экономических агентов (законы спроса и предложения, принципы ценообразования, маркетинга, ограниченной рациональности, альтернативных издержек, изменения ценности денег во времени)</p> <p>на уровне умений: анализировать явления и тенденции в общественном секторе экономики, оценивать состояние экономики с позиции эффективности и необходимости государственного регулирования; применение инструментов защиты прав потребителя</p> <p>на уровне навыков: анализа финансовой и экономической информации, необходимой для принятия обоснованных решений; решения типичных задач, связанных с маркетингом</p>
	ОПК-1.5.	<p>на уровне знаний: методов планирования и осуществления коммуникационных кампаний и мероприятий</p> <p>на уровне умений: применять на практике методы маркетингового планирования и осуществления коммуникационных кампаний и мероприятий;</p> <p>на уровне навыков: получения и сбора значимой для принятия решения информации, выбора целевой аудитории; владения приемами планирования и проведения мероприятий в сфере рекламы и связей с общественностью</p>

Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Основы маркетинга (Б1.Б.25) изучается на 3 курсе (6 семестр) очной формы обучения.

Количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем - 56 часов (18 часа лекций, 38 часа практических (семинарских) занятий);

На самостоятельную работу обучающихся – 52 часов.

Возможно изучение дисциплины с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. При этом сохраняется объем контактной и самостоятельной работы по дисциплине в соответствии с учебным планом.

Место дисциплины –

Освоение дисциплины опирается на минимально необходимый объем теоретических знаний в области основ экономики и первичные профессиональные и специальные знания в области социологии, а также на приобретенные ранее умения и навыки сбора и обработки информации в ходе целевого исследования проблем.

Дисциплина реализуется после изучения дисциплин:

Таблица 4

Б1.Б.10	Экономика
Б1.Б.11	Глобалистика
Б1.Б.16	Введение в специальность
Б1.Б.18	Основы PR
Б1.Б.28	Имиджмейкерство
Б1.Б.21	Реклама в коммуникационном процессе
Б1.Б.20	Социология массовых коммуникаций
Б1.Б.16	Брэнддинг

Дисциплина Основы маркетинга заканчивает формирование компетенции.

СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.					СР	Форма текущ. контроля успеваемости ¹ , промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
			л	лр	пз	КСР		
<i>Очная форма обучения</i>								
Раздел 1	Управление на принципах маркетинга	20	4		12		4	
Тема 1.1.	Понятие маркетинга. Основные концепции. Цели, принципы и функции маркетинга		1		2		1	О ПЗ
Тема 1.2.	Маркетинговая среда		1		4		1	О ПЗ
Тема 1.3.	Процесс управления маркетингом		1		2		1	О ПЗ
Тема 1.4.	Маркетинг в различных сферах деятельности		1		4		1	О ПЗ
Раздел 2	Корпоративные и маркетинговые стратегии	19	5		10		4	
Тема 2.1	Стратегический маркетинг		2		4		1	О ПЗ
Тема 2.2.	Конкурентоспособность и конкурентные стратегии		2		4		2	О ПЗ
Тема 2.3.	Институциональные ограничения		1		2		1	О ПЗ
Раздел 3	Потребительское поведение, исследования и сегментирование рынка стратегии Государственные регуляторы	23	5		8		10	

¹ Формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), тестирование (Т), контрольная работа (КР), практические задания (ПЗ)

Тема 3.1.	Изучение потребителя с целью формирования маркетинговой стратегии компании. Особенности и индивидуальные различия		1		2		2	О ПЗ
Тема 3.2.	Процессы принятия решения потребителем		2		2		2	О ПЗ
Тема 3.2.	Маркетинговые исследования, сегментирование рынка и позиционирование		2		4		6	О ПЗ
Раздел 4	Управление на принципах маркетинга	на 16	4		8		4	
Тема 4.1.	Товарная политика		1		2		1	О ПЗ
Тема 4.2.	Ценовая политика		1		2		1	О ПЗ
Тема 4.3.	Политика распределения		1		2		1	О ПЗ
Тема 4.4.	Коммуникации маркетинга		1		2		1	О ПЗ
	Выполнение исследовательской работы по курсу	30					30	Отчет, Публичная презентация
Промежуточная аттестация								Зачет
Всего:		108	18		38		52	

Содержание дисциплины

Раздел 1. Управление на принципах маркетинга

Тема 1.1. Понятие маркетинга. Основные концепции. Цели, принципы и функции маркетинга

Управление компании на принципах маркетинга. Рыночная ориентация компании. Классические и современные понятия маркетинга. Эволюция содержания, форм и концепций маркетинга. Основные принципы маркетинга. Содержание и цели маркетинговой деятельности. Функции маркетинга: аналитическая, производственная, сбытовая, управления и контроля. Виды маркетинга. Основные характеристики рынка. Рынок продавца и рынок покупателя.

Концепции маркетинга: концепция совершенствования производства, концепция совершенствования продукта (товара), концепция интенсификации коммерческих усилий, концепция маркетинга, концепция социально-этичного маркетинга, мимотического, интернет-маркетинга.

Тема 1.2. Маркетинговая среда

Внешняя маркетинговая среда. Экономические, социальные, политико-правовые,

природные, технологические и иные внешние факторы. Методика анализа макросреды: STEP-анализ.

Внутренняя маркетинговая среды: потребители, поставщики, конкуренты, посредники, контактные аудитории. Методика SWOT-анализа. Анализ конкурентов, выявление конкурентных преимуществ организации. Оценка сильных и слабых сторон конкурентов. Определение стратегии конкурентов. Конкурентная среда и принципы ее анализа.

Тема 1.3. Процесс управления маркетингом

Сущность и подходы к организации маркетинговой деятельности. Содержание процесса управления маркетингом, принципы планирования, основные задачи в планировании. Стратегический маркетинг. Стратегическое планирование. Миссия. Цели, задачи. Маркетинговые возможности фирмы, выбор рыночной позиции. Стратегия и тактика маркетинга. Маркетинговый план.

Понятие комплекса маркетинга. Эволюция комплекса маркетинга.

Механизм управления и планирования маркетинга на предприятии. Основные задачи и функции службы маркетинга Организационные структуры маркетинга. Маркетинговые службы по функциям, по продукту, по региону, по группам потребителей. Основные требования к построению маркетинговых служб.

Тема 1.2. Маркетинг в различных сферах деятельности

Маркетинг сферы услуг. Природа услуг и их классификация. Маркетинговые стратегии в сфере обслуживания. Международный маркетинг. Финансовый маркетинг. Банковский и страховой. Маркетинг в сфере шоу-бизнеса, спорта, образования. Здравоохранения.. Некоммерческий маркетинг: государственных, муниципальных, региональных учреждений. Социальный маркетинг. Политмаркетинг. Фандрайзинг. Маркетинг территорий. Особенности.

Периодизация развития маркетинга в мировой практике. Становление маркетинга как философии предпринимательства и функции управления предприятием. Развития маркетинга отношений, индивидуального маркетинга. Эволюция маркетинга на российских предприятиях.

Раздел 2. Корпоративные и маркетинговые стратегии

Тема 2.1. Стратегический маркетинг

Маркетинговая стратегия, ее реализация, эффективность. Цели реализации маркетинговой стратегии. Преимущество стратегического подхода. Связь корпоративных и маркетинговых стратегий. Модель возможности развития товар/рынка. Матрица Ансоффа. Методика портфельного анализа БКГ.

Тема 2.2. Конкурентоспособность и конкурентные стратегии

Понятие, сущность, факторы конкурентоспособности. Различие понятий конкуренция и конкурентоспособность. Факторы и методика конкурентных сил М. Портера. Индикаторы конкурентоспособности и особенности измерения. Использование баз данных PIMS в процессе стратегического планирования. Препятствия, возникающие при осуществлении стратегий маркетинга. Стратегический и оперативный маркетинговый контроль.

Тема 2.3. Институциональные ограничения маркетинговых процедур

Законодательство «О защите конкуренции», как институциональная платформа предупреждения монополистических действий, антиконкурентного поведения органов власти и недобросовестной конкуренции. Понятие недобросовестной конкуренции. Регулирование маркетинговых технологий (торговых практик) субъектов, занимающих доминирующее положение.

Закон «О рекламе». Основные положения. Общие и специальные требования к рекламе.

Закон "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации". Особенности и требования к функционированию торговых сетей.

Особенности реализации и контроля маркетинговой стратегии торговых сетей. Ответственность за нарушение законодательства.

Раздел 3. Потребительское поведение, исследования и сегментирование рынка

Тема 3.1. Изучение потребителя с целью формирования маркетинговой стратегии компании

Понятие и основные положения в теории «потребительского поведения» и изучения потребителя. Различные аспекты поведения потребителей. Психология потребителя. Влияние среды на потребителя: культуры, конфессиональной принадлежности, этнических моделей, социального статуса, домохозяйств и др.

Особенности и индивидуальные различия. Факторы, влияющие на поведение организаций-потребителей. Управление взаимоотношений в маркетинге.

Тема 3.2. Процессы принятия решения потребителем

Особенности процесса и модели принятия решения потребителем. Типы процессов принятия решений. Факторы, влияющие на решение проблем о покупке. Осознание потребности и поиск. Оценка вариантов перед покупкой. Покупка, удовлетворение, потребление.

Индивидуальные различия. Ресурсы и отношений потребителей. Мотивации и самовосприятие. Личность, ценности и стиль жизни.

Тема 3.3. Маркетинговые исследования, сегментирование рынка и позиционирование

Сущность и типы маркетинговых исследований. Процедура маркетинговых исследований. Основные направления исследования в маркетинге : исследование рынка, потребителей, конкурентов, товаров, цен, товародвижение, системы стимулирования сбыта, внутренней среды предприятия. Три варианта стратегии охвата рынка. Понятие емкости рынка.

Инструменты маркетингового исследования. Кабинетные исследования и внекабинетные исследования.

Подготовка отчета по результатам маркетинговых исследований.

Уровни и принципы сегментирования рынков. Виды сегментации: макросегментация и микросегментация, сегментация вглубь и вширь. Основные переменные (критерии) сегментации, анализ потребителей. Критерии эффективного сегментирования. Принципы сегментирования деловых рынков.

Выбор и разработка целевых рынков. Стратегии целевого маркетинга: недефференцированный маркетинг, дифференцированный маркетинг, концентрированный маркетинг. Позиционирование товаров на целевых рынках. Ключевые факторы успешного позиционирования.

Раздел 4. Потребительское поведение, исследования и сегментирование рынка

Тема 4.1. Товарная политика

Товар в системе маркетинга. Виды классификации товара. Сущность маркетинга-микс (комплекса маркетинга) и место в нем товарной политики. Мультиатрибутивная модель товара.

Жизненный цикл товара (ЖЦТ). Управление ЖЦТ. Товарный ассортимент и ассортиментная политика фирм. Анализ и управление ассортиментной линии. Продление жизненного цикла товара: основные методы. Анализ структуры продаж. Поведение предприятия на рынке в зависимости от стадии жизненного цикла товара. Новые товары в рыночной стратегии. Разработка нового товара.

Конкурентоспособность товара. Сервис, товарные марки, упаковка. Принятие решение об упаковке и этикетке.

Управление торговыми марками. Брендинг и его роль в маркетинге и стратегии деятельности компании. Позиционирование торговых марок.

Тема 4.2. Ценовая политика

Роль цены в комплексе маркетинга. Отношения «цена-качество» - центральный вопрос решений в рамках политики цен. Факторы ценообразования: внешние и внутренние. Эластичность цен. Особенности ценообразования в маркетинге: товары эластичного, неэластичного спроса, запасные части, импортируемая и экспортируемая цена. Методы ценообразования: ценообразование с точки зрения затрат, спроса, конкуренции. Виды ценовых решений в маркетинге. Адаптация цены.

Стратегии ценообразования. Стратегии установления цен на новые товары. Стратегии установления цен в рамках товарной номенклатуры. Стратегии корректировки цен. Варьирование ценами и реакция на изменение цен. Торговые скидки, наценки, бонусные и иные формы варьирования ценами.

Тема 4.3. Политика распределения

Понятие, структура и виды каналов распределения. Динамика каналов распределения. Товародвижение. Методы распространения товара: розничная и оптовая торговля. Содержание и виды торгово-посреднических операций. Экономическая роль каналов распределения. Функции каналов распределения (сбыта). Коммерческие потоки между участниками обмена. Виды и выбор каналов распределения. Оценка различных вариантов распределения. Управление каналами распределения. Франчайзинг. Мерчендайзинг.

Маркетинговая логистика. Управление розничными и оптовыми продажами. Основные методы сбыта, уровни каналов распределения. Традиционная структура канала распределения и вертикальные маркетинговые системы. Основные формы вертикальных маркетинговых систем. Прямой маркетинг. Интернет-маркетинг. Многоуровневый маркетинг.

Тема 4.4. Коммуникации маркетинга

Содержание маркетинговых коммуникаций и их место в системе маркетинга. Определение целевой контактной аудитории.

Продвижение продукции, формы активного продвижения товаров. Маркетинговые коммуникации: сущность комплекса маркетинговых коммуникаций: реклама, личная продажа, стимулирование сбыта, публик рилейшнз. Этапы разработки эффективной коммуникации. Разработка бюджета маркетинговых коммуникаций.

Реклама и её место в коммуникационной политике. Личная продажа. Преимущества персональной продажи услуг. Стимулирование сбыта, основные способы и эволюция развития. Публик рилейшнз (PR) как важнейшая составляющая продвижения товаров и услуг на рынке. Имидж организации.

Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

1.3. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

5.1.1. В ходе реализации дисциплины «Основы маркетинга» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Для проведения занятий по очной форме обучения

Таблица 6

Тема (раздел)		Методы текущего контроля успеваемости
Раздел 1	Управление на принципах маркетинга	
Тема 1.1.	Понятие маркетинга. Основные концепции. Цели, принципы и функции маркетинга	Устный/письменный ответ на вопросы Устное/письменное выполнение практического задания
Тема 1.2.	Маркетинговая среда	Устный/письменный ответ на вопросы Устное/письменное выполнение практического задания
Тема 1.3.	Процесс управления маркетингом	Устный/письменный ответ на вопросы Устное/письменное выполнение практического задания
Тема 1.4.	Маркетинг в различных сферах деятельности	Устный/письменный ответ на вопросы Устное/письменное выполнение практического задания
Раздел 2	Корпоративные и маркетинговые стратегии	
Тема 2.1	Стратегический маркетинг	Устный/письменный ответ на вопросы Устное/письменное выполнение практического задания
Тема 2.2.	Конкурентоспособность и конкурентные стратегии	Устный/письменный ответ на вопросы Устное/письменное выполнение практического задания
Тема 2.3.	Институциональные ограничения маркетинговых процедур	Устный/письменный ответ на вопросы Устное/письменное выполнение практического задания
Раздел 3	Потребительское поведение, исследования и сегментирование рынка стратегии Государственные регуляторы	
Тема 3.1.	Изучение потребителя с целью формирования маркетинговой стратегии компании. Особенности и индивидуальные различия	Устный/письменный ответ на вопросы Устное/письменное выполнение практического задания
Тема 3.2.	Процессы принятия решения потребителем	Устный/письменный ответ на вопросы Устное/письменное выполнение

		практического задания
Тема 3.2.	Маркетинговые исследования, сегментирование рынка и позиционирование	Устный/письменный ответ на вопросы Устное/письменное выполнение практического задания
Раздел 4	Управление на принципах маркетинга	
Тема 4.1.	Товарная политика	Устный/письменный ответ на вопросы Устное/письменное выполнение практического задания
Тема 4.2.	Ценовая политика	Устный/письменный ответ на вопросы Устное/письменное выполнение практического задания
Тема 4.3.	Политика распределения	Устный/письменный ответ на вопросы Устное/письменное выполнение практического задания
Тема 4.4.	Коммуникации маркетинга	Устный/письменный ответ на вопросы Устное/письменное выполнение практического задания
	Выполнение исследовательской работы по курсу	Отчет, Публичная презентация

5.1.2. Зачет проводится в форме устного ответа на вопросы

ТИПОВЫЕ ТЕМЫ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ ПО КУРСУ

1. Эволюция теории маркетинга. Концепции маркетинга.
2. Особенности миссии, целей, задач маркетинга.
3. Основные принципы маркетинга и их реализация
4. Сущность стратегического маркетинга.
5. Понятие конкурентного преимущества, его виды.
6. Исследование внешней среды, выявление конкурентов предприятия.
7. Характеристика рынка и тенденции его развития.
9. Критерии выбора сегментов потребителей.
10. Моделирование рынка для решения стратегических задач компаний.
11. Концепция стиля жизни и способы его измерения.
12. Особенности маркетинга в сегментах социальных классов.
13. Влияние культуры на поведение потребителей.
14. Маркетинговые информационные системы и их развитие.
15. Методы сбора информации о потребителях.
16. Особенности рынка услуг. Особенности рынка работ.
17. Маркетинговые коммуникации продвижения банковских услуг.
18. Социальный маркетинг. Особенности маркетинга образовательных услуг, медицинских услуг.
19. Фандрайзинг, особенности проведения. Маркетинг некоммерческих организаций
20. Брендинг и основные концепции управления брендами.
21. Разработка рекламных компаний. Исследование каналов продвижения информации.
22. Государственное регулирование рекламной и маркетинговой деятельностью.
23. Особенности коммуникативной политики в сфере услуг.
24. Современные интернет-технологии продвижения продуктов и компаний.
25. Особенности поведения потребителей.
26. Факторы и методика конкурентных сил М.Портера

27. Особенности рынка юридического закрепления Объектов интеллектуальной собственности.

28. Особенности поведения потребителей при решении вопросов о покупке.

5.2. Оценочные средства промежуточной аттестации.

5.2.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций с учетом этапа их формирования.

Таблица 7

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК ОС-9	Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	УК-9.3.	Способен использовать знания основ маркетинга для оценки функционирования экономической системы на глобальном, национальном, региональном, макро- и микроуровнях.
ОПК-1	Способность осуществлять под контролем профессиональные функции в области рекламы и связей с общественностью в различных структурах	ОПК-1.5.	Способность понимать социологическую и маркетинговую компоненты рекламы и PR, определять целевые аудитории, проводить рыночное наблюдение, опросы, анкетирование, эксперимент с целью повышения конкурентной позиции организации.

Таблица 8

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания

<p>УК-9.3. Способен делать прогнозы относительно дальнейшего функционирования экономической системы на глобальном, национальном, региональном, макро- и микро-уровнях</p>	<p>Понимает роль маркетинга в экономических процессах</p> <p>Оценивает возможное изменение макроэкономических показателей</p> <p>Определяет инструменты макроэкономического регулирования, направления их изменений, необходимые для корректировки макроэкономической ситуации</p>	<p>Владеет основами маркетинга.</p> <p>Делает количественные и качественные выводы относительно изменения макроэкономических показателей</p> <p>Адекватно определяет инструменты макроэкономического регулирования, направления их изменений, необходимые для корректировки макроэкономической ситуации</p>
<p>ОПК-1.5. Способность понимать социологическую и маркетинговую компоненты рекламы и PR, определять целевые аудитории, проводить рыночное наблюдение, опросы, анкетирование, эксперимент с целью повышения конкурентной позиции организации</p>	<p>Демонстрирует способность грамотно применять начальные знания и представления об основных маркетинговых технологиях, организационной структуре, направлениях и объёмах деятельности, в сфере PR и рекламы</p>	<p>Знает роль, историю происхождения, структуру и организацию маркетинговой деятельности, основные технологии в сфере PR и рекламы</p> <p>Показал способность в выборе целевых аудиторий для продвижения тех или иных рекламных продуктов</p> <p>Продемонстрировал владение навыками разработки рекламных продуктов</p>

5.3. Типовые оценочные средства

Полный перечень вопросов и заданий находится на кафедре менеджмента.

ТИПОВЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ

- Раскрыть сущность маркетинга как философии бизнеса и функции управления.
- Основные понятия, необходимые для изучения маркетинга.
- Классификация видов маркетинговой деятельности.
- Эволюция концепции маркетинга.
- Принципы и функции маркетинга.
- Охарактеризовать макро/микросреду предприятия.
- Сущность комплекса маркетинга, его основные инструменты.
- Содержание сегментирования, основные уровни сегментирования.
- Дать характеристику поведенческого признака сегментирования. Основные критерии социально-демографического признака сегментирования.
- Раскройте критерии сегментирования географического и психогеографического признака.
- Особенности сегментирования потребителей, работающих на рынке предприятий, организаций.

- Стратегии охвата рынка.
- Позиционирование товаров на рынке.
- Отраслевая конкуренция. Расширенная концепция соперничества.
- Понятие конкурентного преимущества, виды конкурентных преимуществ.
- Выявление конкурентов компании.
- Основные роли предприятий в конкурентной борьбе. Оценка моделей реакции конкурентов.
- Конкурентные стратегии.
- Роль маркетинговых исследований в предпринимательстве.
- Поведение потребителей: факторы влияния
- Содержание процесса маркетинговых исследований.
- Виды маркетинговых исследований.
- Формирование целевых рынков. Особенности позиционирования.
- Товар – основа комплекса маркетинга. Мультиатрибутивная модель товара.
- Особенности услуг как товара.
- Концепция жизненного цикла товара.
- Экономическая роль каналов сбыта.
- Типы посредников.
- Критерии выборов каналов сбыта.
- Стратегии сбытовой политики.
- Организация службы маркетинга на предприятии.
- Роль цены в комплексе маркетинга.
- Методы ценообразования.
- Стратегии ценообразования на новые товары и услуги.
- Стратегия ценообразования в рамках товарной номенклатуры.
- Стратегии корректировки цен.
- Содержание комплекса маркетинговых коммуникаций.
- Сущность рекламы.
- Виды рекламы и ее эффективность.
- Маркетинг и его роль в совершенствовании системы управления компанией

Шкала оценивания

зачет	Критерии оценки
незачет (0-40)	Неадекватно применяет основы маркетинга для решения профессиональных задач. Не владеет терминологией, не способен привести корректные примеры, не может объяснить своей позиции. Не формулирует выводы
зачет (41-100)	Адекватно применяет основы маркетинга для решения профессиональных задач. Показывает владение терминологией и моделями курса по вопросу. Профессионально формулирует выводы по итогам оценки ситуации и аргументирует их с учетом особенностей деятельности в конкретной организации.

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Зачет включает ответы на теоретические вопросы.

Ответы на теоретические вопросы даются в устной форме.

Для получения положительной оценки на зачете достаточно изучить рекомендуемую основную литературу, а также нормативно-правовые акты в действующей редакции, а также усвоить умения и навыки в ходе контактной работы с преподавателем и выполнения различных практических заданий.

Студент при подготовке к ответу по билету формулирует ответ на вопрос.

При подготовке ответа на вопрос стоит использовать соответствующий дисциплине понятийный аппарат, отвечать с пояснениями, полно и аргументированно.

При сравнении явлений необходимо представить аргументы, представляющие их сходства и различия.

Давать односложные ответы неприемлемо.

При ответе студент должен полно и аргументированно ответить на вопрос билета, демонстрируя знания и умения в его рамках.

ТИПОВЫЕ БИЛЕТЫ К ЭКЗАМЕНУ

Билет 1.

Вопрос 1: Роль маркетинговых исследований в предпринимательстве.

Задание: Приведите два практических примера, иллюстрирующих положительную роль маркетинговых исследований для принятия решения предпринимателем.

Вопрос 2: Факторы влияющие на поведение потребителей.

Задание: Приведите по двум из факторов примеры из опыта собственной исследовательской работы.

При выполнении задания необходимо четко определить его суть и необходимый результат его выполнения (правовая оценка ситуации, ответы на вопросы по ситуации, составление текста и т.д.). Если в задании содержится несколько вопросов по ситуации, надо ответить на все, иначе задание считается не выполненным.

При демонстрации выполненного задания студент должен аргументировать свое решение (формулировку текста и т.д.), демонстрируя знания, умения либо навыки в полной мере.

Ответ на каждый вопрос (задание) билета оценивается по 5-балльной шкале в соответствии со шкалой оценивания. Потом выводится среднеарифметическая оценка знаний, умений и навыков студента, продемонстрированных при ответе на билет.

При дистанционном формате изучения дисциплины промежуточная аттестация может проводиться в формате тестирования, выполнения письменного контрольного задания или опроса по вопросам билета или защиты выполненной работы в режиме онлайн видеоконференций. Все вопросы и задания, выносимые на промежуточную аттестацию, находятся в рамках тематического содержания дисциплины, представленного в РПД. Прокторинг является обязательным при проведении промежуточной аттестации с использованием ЭО и ДОТ.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

При изучении курса «Основы маркетинга» применяются разнообразные лекции, практические занятия, выполнение практических заданий по темам и контрольной работы по курсу, самостоятельная работа с источниками.

Студентам рекомендуется вести две специальные тетради: для записи основных положений лекций и для самостоятельной работы при подготовке к практическим занятиям.

Студент должен посетить установочные лекции, на которых излагается цель, задачи и содержание курса, выдается задание на контрольную работу, приводятся рекомендации и критерии оценивания.

В ходе лекционных занятий раскрываются базовые вопросы в рамках каждого модуля дисциплины. Обозначаются ключевые аспекты тем, а также делаются акценты на наиболее сложные и важные положения изучаемого материала, даются рекомендации по выполнению заданий к практическим занятиям.

Материалы лекций являются опорной основой для подготовки обучающихся к практическим занятиям и выполнения заданий самостоятельной и контрольной работ, а также к промежуточной аттестации по дисциплине.

Практические занятия позволяют более детально проработать наиболее важные темы курса. Целью практических занятий является перевод теоретических знаний, полученных студентами на лекциях и в процессе самостоятельной работы, с уровня «знать» на уровень «понимать», контроль за степенью усвоения пройденного материала, ходом выполнения студентами самостоятельной работы и рассмотрение наиболее сложных и спорных вопросов в рамках темы занятия.

Подготовку к занятиям следует начинать с ознакомления с содержанием темы, вопросами к теме, подбора рекомендованной литературы. Затем необходимо перечитать запись лекции, соответствующие разделы учебника, статьи в журналах. При этом перед собой нужно иметь соответствующие нормативные акты в действующей редакции.

Подготовка к практическим занятиям осуществляется студентами самостоятельно с использованием научной и учебной литературы и необходимых правовых источников. На практических занятиях у студентов формируются навыки публичного выступления, анализа материала, умение грамотно и обоснованно отвечать на поставленные вопросы и применять полученные теоретические знания к практическим ситуациям, а также умение решать практические задания (задачи).

Наиболее сложными темами являются темы раздела 2, которые предусматривают изучение практических аспектов маркетинговых исследований. Поэтому изучением только учебной и теоретической литературы при освоении этих тем обойтись нельзя.

Учебным планом для студентов предусмотрена самостоятельная работа, которая способствует более полному усвоению теоретических знаний, выработке навыков аналитической работы с литературой, а также постановке задач и контроля в ходе маркетинговых исследований.

Целью самостоятельной работы является формирование способностей к самостоятельному познанию и обучению, поиску литературы, обобщению, оформлению и представлению полученных результатов, их критическому анализу, поиску новых решений, аргументированному отстаиванию своих предложений, умений подготовки выступлений и решения правовых задач.

Для получения глубоких теоретических знаний и практических навыков студентам рекомендуется посещать лекции, активно участвовать в практических занятиях, вовремя выполнить все этапы контрольной работы. Поставленные перед занятиями цели могут быть достигнуты лишь при систематической работе студентов над изучением дисциплины.

При необходимости в период самостоятельной подготовки студенты могут получить индивидуальные консультации преподавателя по учебной дисциплине.

Самостоятельная работа рассматривается с одной стороны, как форма или метод обучения и вид учебной деятельности, осуществляемый без непосредственного вмешательства преподавателя, с другой – как средство вовлечения обучающихся в самостоятельную познавательную деятельность, средство формирования у них методов ее организации. Под самостоятельной деятельностью понимается вид познавательной деятельности, в котором предполагается определенный уровень самостоятельности во всех структурных компонентах деятельности по ее выполнению: от постановки проблемы до осуществления контроля, самоконтроля и коррекции, с переходом от выполнения простых видов работ к более сложным, а также с передачей всех функций самому обучающемуся.

При применении дистанционной технологии обучения учебный материал², который необходимо обучающимся проработать по конкретной лекции размещается в СДО «Прометей». Все обучающиеся имеют доступ в СДО «Прометей» из личного кабинета студента через сайт Сибирского института управления – филиала РАНХиГС.

Дополнительно, при наличии технической возможности, лекционные занятия могут проводиться в соответствии с расписанием в режиме онлайн видеоконференций, для организации которых используются сервисы Zoom, Microsoft Teams, Youtube. В СДО «Прометей» для обучающихся заранее размещаются соответствующие ссылки и идентификаторы конференции. Может быть использована синхронная или асинхронная аудио/видео-конференция посредством вебинара.

Для контроля освоения темы обучающимся выдаются вопросы и задания в соответствии с РПД. Задания размещаются в СДО «Прометей» и /или доводятся до обучающегося любым доступным способом (посредством электронной почты, соц. сетей и др.). Устанавливается срок выполнения и представления заданий, в том числе способ представления.

Материалы, предназначенные для обеспечения семинарских/практических занятий размещаются в СДО «Прометей» и /или доводятся до обучающегося любым доступным способом (посредством электронной почты, соц сетей и др.). в привязке к конкретным занятиям, запланированным в учебном расписании это:

– вопросы для обсуждения на семинарских занятиях, планы практических занятий, материалы для подготовки к ним;

² Материалы конкретных лекционных занятий, с которыми должен ознакомиться обучающийся в рамках данной «лекции»: текст (конспект) лекции, демонстрационные и дополнительные материалы к ним (презентации, учебные фильмы или ссылки на них, материалы для чтения: статьи, документы, хрестоматийный материал), включая ЭБС, ссылки на публичные онлайн-курсы и т.п. с указанием конкретных страниц учебников, конспекта, отрезков видео или фрагментов онлайн-курса, которые должен освоить обучающийся в рамках данного «лекционного» занятия.

– тестовые материалы, привязанные к конкретному занятию и предназначенные для автоматической оценки степени освоения обучающимся материалов темы;

– варианты письменных работ и методических указаний по их выполнению.

По каждой теме преподаватель осуществляет оперативное консультирование обучающихся, отвечая письменно на их вопросы в СДО «Прометей» и /или в формате чатов в процессе аудио/видео-конференций.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

Контрольная работа по итогам курса предусматривает самостоятельное изучение студентом конкретной проблемы в рамках тематики курса, подготовки письменного отчета по итогам исследования и публичной презентации результатов работы над проблемой.

Основная цель написания контрольной работы - на основе изучения теоретических положений основ маркетинга, выработать у студентов навыки и умения по практической реализации некоторых вопросов в рамках профессиональной деятельности. Выполнение задания должно быть развернутым, обосновано ссылками на конкретные результаты исследования и модели маркетинга.

Обучающийся самостоятельно формулирует тему контрольной работы, на основе требований к постановке и описанию проблемы.

Выполнение контрольной работы начинается с проблемы и темы исследования, подбора литературы и источников.

Работа должна иметь определенную структуру: титульный лист, оглавление, введение, главы, состоящие из параграфов, заключение, список использованных источников.

Объем контрольной работы должен составлять до 20 страниц машинописного текста (без учета титульного листа, содержания (оглавления), списка источников и приложений) через полтора интервала, шрифт Times New Roman Cyr, 14 кегль.

Во введении надо обосновать актуальность темы (какое значение она имеет для практики деятельности конкретной организации), исследованность темы, какие имеются проблемы в данном вопросе, цель, задачи, объект, предмет исследования. Объем введения - 1-2 страницы.

При использовании цитат или материалов чужих исследований необходимо делать сноски на источник. Каждая глава должна заканчиваться выводами по содержанию главы.

Оптимальное количество глав в работе 2 (максимум 3), в каждой главе 2-3 параграфа.

В заключении можно вновь перечислить частные выводы и на их основе сделать обобщение результатов. Объем заключения - 2-3 страницы.

Литературу и источники обучающийся подбирает самостоятельно, при необходимости консультируясь с преподавателем. Для контрольной работы, как минимум, надо использовать 5 - 7 источников.

Источниками могут выступать:

- научные статьи и монографии (рекомендуется использование публикаций, изданные не позднее, чем 3-5 лет назад);
- материалы из сети Интернет.

На все источники должны быть сделаны постраничные сноски с указанием фамилии автора, названия публикации, источника опубликования, издательства, года издания и страниц.

Библиографический список оформляется в соответствии с существующими правилами библиографического описания и состоит из трех частей: «Нормативно-правовые акты», «Акты судебной практики», «Литература».

Располагать наименования литературы необходимо в алфавитном порядке по фамилии автора.

Контрольные работы, имеющие недостатки в оформлении, написанные на основе устаревшей информации или неполно раскрывающие тему, возвращаются на доработку.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ОПРОСУ

Опрос в рамках изучаемой темы может проходить как в устной, так и в письменной форме.

Опрос проводится только после изучения материала темы и направлен на ее закрепление.

Вопросы могут быть направлены как на закрепление знаний, так и на формирование умений.

Для успешного ответа на вопросы вполне достаточно изучения базовых моделей маркетинга по теме, а также основных источников литературы.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ

Решение практических заданий нацелено на формирование у студента соответствующих компетентностных практических умений и владений. Поэтому для исключения компиляций результата все задания выполняются рукописно.

При составлении схемы надо иметь в виду основные требования к выделению видов (классов) явлений и процессов по какому-то отдельному основанию, а также ссылки на источник.

При заполнении таблиц необходимо придерживаться установленных в задании требований, например, по количеству рассматриваемых примеров.

Ссылки нужны для подтверждения достоверности представленных сведений, а также оценки умения пользоваться литературой и источниками информации. Именно эти умения и навыки являются ценными для профессиональной работы выпускника по направлению «Реклама и связи с общественностью в публичной и частной сферах».

8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

8.1. Основная литература.

1. Минько, Э. В. Маркетинг [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Э. В. Минько, Н. В. Карпова. - Электрон. дан. – Москва: Юнити-Дана, 2015. - 351 с. - Доступ из Унив. б-ки ONLINE. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114714>, требуется авторизация (дата обращения : 02.08.2017). - Загл. с экрана.
2. Морозов, Ю. В. Основы маркетинга [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Ю. В. Морозов. – Электрон. дан. - 8-е изд. - Москва : Дашков и К°, 2016. - 148 с. – Доступ из Унив. б-ки ONLINE. - Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453283>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2017). - Загл. с экрана. – То же [Электронный ресурс]. — Доступ из ЭБС «IPRbooks». - Режим доступа : <http://www.iprbookshop.ru/60466.html>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2017). — Загл. с экрана. — То же [Электронный ресурс]. — Доступ из ЭБС изд-ва «Лань». — Режим доступа : <http://e.lanbook.com/book/93309>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2017). — Загл. с экрана.
3. Пичурин, И. И. Основы маркетинга. Теория и практика [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов / И. И. Пичурин, О. В. Обухов, Н. Д. Эриашвили Н. Д. - Электрон. дан. – Москва : Юнити-Дана, 2015. – 383 с. - Доступ из Унив. б-ки ONLINE. - Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116637>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2017). - Загл. с экрана. — То же [Электронный ресурс]. — Доступ из ЭБС «IPRbooks». - Режим доступа : <http://www.iprbookshop.ru/8110>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2017). — Загл. с экрана.
4. Романов, А. А. Маркетинг [Электронный ресурс]: учеб. пособие / А. А. Романов, В. П. Басенко, Б. М. Жуков. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и Ко, 2016. - 440 с. — Доступ из ЭБС «Унив. б-ка ONLINE». - Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116012>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2017). - Загл. с экрана. – То же [Электронный ресурс]. — Доступ из ЭБС «IPRbooks». - Режим доступа : <http://www.iprbookshop.ru/35291.html>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2016). — Загл. с экрана. — То же [Электронный ресурс]. — Доступ из ЭБС изд-ва «Лань». — Режим доступа : <http://e.lanbook.com/book/93316>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2017). — Загл. с экрана.
5. Синяева, И. М. Маркетинг: учебник для академического бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2016. — 495 с. — То же [Электронный ресурс]. — Доступ из ЭБС издательства «Юрайт». — Режим доступа : <https://www.biblio-online.ru/book/FDD0CEC5-6C1A-4F03-B035-CE1B17C6B942>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2017). - Загл. с экрана.

8.2. Дополнительная литература

1. Годин, А. М. Маркетинг [Электронный ресурс] : учеб. для бакалавров / А. М. Годин. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2014. — 656 с. — Доступ из ЭБС «IPRbooks». - Режим доступа : <http://www.iprbookshop.ru/10938>, требуется авторизация (дата обращения : 02.08.2017). — Загл. с экрана.
2. Карпова, С. В. Маркетинг: теория и практика [Электронный ресурс] : учеб. пособие для бакалавров / С. В. Карпова. — Электрон. дан. — Москва : Юрайт, 2016. — 408 с. — Доступ из ЭБС издательства «Юрайт». — Режим доступа : <https://www.biblio-online.ru/book/C9F5ACBE-6BF0-489F-A431-0BDA5482713C>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2017). - Загл. с экрана.
3. Ким, С. А. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник / С. А. Ким. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 258 с. — Доступ из ЭБС «IPRbooks». - Режим доступа : <http://www.iprbookshop.ru/52301.html>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2017). — Загл. с экрана.
4. Князева, И. В. Маркетинг [Электронный ресурс] : курс лекций для студентов всех форм обучения (авт. редакция) / И. В. Князева, А. В. Кирьянко ; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ, Сиб. ин-т упр. - Электрон. дан. – Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2015. - 207 с. - Доступ из Б-ки электрон. изданий / Сиб. ин-т упр. - филиал РАНХиГС. – Режим доступа : <http://www.saranet.ru>, требуется авторизация (дата обращения : 02.08.2017). – Загл. с экрана.
5. Котлер, Ф. Основы маркетинга: Крат. курс: пер. с англ. / Ф. Котлер. - Москва: Вильямс, 2004. - 656 с.
6. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. Е. Кузьмина. — Электрон. дан. — Москва : Юрайт, 2016. — 383 с. — Доступ из ЭБС издательства «Юрайт». — Режим доступа : <https://www.biblio-online.ru/book/E8A578F4-8E66-4AD9-A213-1A182BB04BA4>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2017). - Загл. с экрана.
7. Лашкова, Е. Г. Маркетинг : практика проведения исслед.: учеб. пособие для студентов вузов по специальности "Реклама" / Е. Г. Лашкова, А. И. Куценко. - Москва: Академия, 2008. – 239 с.
8. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. А. Данченко [и др.] ; под ред. Л. А. Данченко. — Электрон. дан. — Москва : Юрайт, 2016. — 486 с. — Доступ из ЭБС издательства «Юрайт». — Режим доступа : <https://www.biblio-online.ru/book/43DBA4EE-1605-4408-99ED-90F6D43E7CCF>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2016). - Загл. с экрана.
9. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под ред. Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Электрон. дан. — Москва : Юрайт, 2016. — 370 с. — Доступ из ЭБС издательства «Юрайт». — Режим доступа : <https://www.biblio-online.ru/book/720B3352-06F5-4DC9-827D-A1427CA9B60C>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2017). - Загл. с экрана.
10. Маркетинг. Основы маркетинга [Электронный ресурс] : учеб. пособие / С. В. Аливанова, В. В. Куренная, О. А. Чередниченко, Ю. В. Рыбасова. – Электрон. дан. - Ставрополь : Ставроп. гос. аграр. ун-т, 2015. - 100 с. - Доступ из Унив. б-ки ONLINE. - Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438721>, требуется авторизация (дата обращения : 02.08.2017). - Загл. с экрана.
11. Маркетинг. Практикум [Электронный ресурс] : учеб. пособие для академического бакалавриата / С. В. Карпова [и др.] ; под общ. ред. С. В. Карповой. — Электрон. дан. — Москва: Юрайт, 2017. — 325 с. — Доступ из ЭБС издательства «Юрайт». — Режим доступа : <https://www.biblio-online.ru/book/DB809F47-43AC-46F7-B2A3-322BDEBD95CB>, требуется авторизация (дата обращения: 29.07.2017). - Загл. с экрана.

12. Реброва, Н. П. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Н. П. Реброва. — Электрон. дан. — Москва : Юрайт, 2016. — 277 с. — Доступ из ЭБС издательства «Юрайт». — Режим доступа : <https://www.biblio-online.ru/book/1E5B58D0-D3C3-415A-8AD1-BE20C50FC3DA>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2017). - Загл. с экрана.
13. Цахаев, Р. К. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник / Р. К. Цахаев, Т. В. Муртузалиева. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 550 с. — Доступ из ЭБС «IPRbooks». - Режим доступа : <http://www.iprbookshop.ru/52249.html>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2016). — Загл. с экрана. – То же [Электронный ресурс]. — Доступ из ЭБС «Унив. б-ка ONLINE». - Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=450722>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2017). - Загл. с экрана.

8.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Князева, И. В. Маркетинг [Электронный ресурс] : курс лекций для студентов всех форм обучения (авт. редакция) / И. В. Князева, А. В. Кирьянко ; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ, Сиб. ин-т упр. - Электрон. дан. – Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2015. - 207 с. - Доступ из Б-ки электрон. изданий / Сиб. ин-т упр. - филиал РАНХиГС. – Режим доступа: <http://www.sapanet.ru>, требуется авторизация (дата обращения : 02.08.2017). – Загл. с экрана.

8.4. Нормативные правовые документы

1. Закон " Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
2. Федеральный закон Российской Федерации от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ «О защите конкуренции»
3. Федеральный закон Российской Федерации от 13.03.2006 N 38-ФЗ «О рекламе».

8.5. Интернет-ресурсы.

1. Economicus.ru [Электронный ресурс] / Высшая школа менеджмента СПбГУ.– Санкт-Петербург, 2002-2015. – Режим доступа: <http://economicus.ru/> (дата обращения: 28.02.2017).
2. Малое и среднее предпринимательство Новосибирска [Электронный ресурс] / Мэрия Новосибирска.– Новосибирск, 2002-2015. – Режим доступа: <http://www.mispnsk.ru> (дата обращения: 28.02.2017).
3. Малое и среднее предпринимательство Новосибирской области [Электронный ресурс] / Министерство промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области – Новосибирск, 2002-2015. – Режим доступа: <http://www.msp.nso.ru> (дата обращения: 28.02.2017).
4. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации

Федерации. – Москва, 2010-2015. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/> (дата обращения: 28.02.2017).

5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Москва, 2010-2015. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 28.02.2017).

6. Экономика. Социология. Менеджмент [Электронный ресурс]: Федеральный образовательный портал/ Высшая школа экономики.- Москва, 2003-2015. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/> (дата обращения: 28.02.2017).

7. Материалы по социально-экономическому положению и развитию в России [Электронный ресурс]: <http://www.finansy.ru/> (дата обращения: 28.02.2017).

8. Мониторинг экономических показателей [Электронный ресурс]: <http://www.budgetrf.ru/> (дата обращения: 28.02.2017).

9. Официальный сайт Центрального банка России (аналитические материалы) [Электронный ресурс]: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 28.02.2017).

РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера) [Электронный ресурс]: <http://www.rbc.ru/> (дата обращения: 28.02.2017).

8.6. Иные материалы

Не используются.

7. Материально – техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа: экран, компьютер с подключением к локальной сети института, и выходом в Интернет, звуковой усилитель, антиподаватель, мультимедийный проектор, столы аудиторные, стулья, трибуна настольная, доска аудиторная.

Лаборатория личностного и профессионального развития: полиграф «Фемида», компьютер с подключением к локальной сети института и выходом в Интернет, телевизор, колонки, DVD-проигрыватель, методические материалы (тесты, методики и т.п.), столы письменные, стулья, шкаф, трибуна настольная, стеллаж, доска аудиторная, ковровое покрытие; стекло для одностороннего просмотра для проведения фокус-групп.

Компьютерная лаборатория «Реклама и связи с общественностью»: компьютер с подключением к локальной сети института и выходом в Интернет, мультимедийный проектор, цифровые фотоаппараты, ноутбуки, справочная литература, стол аудиторный, стулья.

Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа: столы аудиторные, стулья, трибуна, доска аудиторная.

Видеостудия для вебинаров - оборудованные компьютерами с выходом в Интернет, оснащенные веб-камерами и гарнитурами (наушники+микрофон), столами и стульями.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся. Компьютерные классы: компьютеры с подключением к локальной сети института (включая правовые системы) и Интернет, столы аудиторные, стулья, доски аудиторные.

Центр интернет-ресурсов: компьютеры с выходом в Интернет, автоматизированную библиотечную информационную систему и электронные библиотечные системы: «Университетская библиотека ONLINE», «Электронно-библиотечная система издательства ЛАНЬ», «Электронно-библиотечная система издательства «Юрайт», «Электронно-библиотечная система IPRbooks», «Университетская Информационная Система РОССИЯ», «Электронная библиотека диссертаций РГБ», «Научная электронная библиотека eLIBRARY», «EBSCO», «SAGE Premier». Система федеральных образовательных порталов «Экономика. Социология. Менеджмент», «Юридическая Россия», Сервер органов государственной власти РФ, Сайт Сибирского Федерального округа и др. Экран, компьютер с подключением к локальной сети филиала и выходом в Интернет, звуковой усилитель, мультимедийный проектор, столы аудиторные, стулья, трибуна, доска аудиторная. Наборы виртуального демонстрационного оборудования, наглядные учебные пособия.

Библиотека (имеющая места для обучающихся, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и сети Интернет: компьютеры с подключением к локальной сети филиала и Интернет, Wi-Fi, столы аудиторные, стулья, Wi-Fi.

Специализированный кабинет для занятий с маломобильными группами (студенты с ограниченными возможностями здоровья): Экран, компьютеры с подключением к локальной сети института и выходом в Интернет, звуковой усилитель, мультимедийный проектор, столы аудиторные, стулья, трибуна настольная, доска аудиторная, офисные кресла.

Для изучения дисциплины необходим офисный пакет Microsoft Office, Интернет браузеры (Opera, Google Chrome), программы просмотра видео (Windows Media Player).