

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

**АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**  
**ДИСЦИПЛИНЫ**  
**ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА**

(Б1.Б.25)

не устанавливается

краткое наименование дисциплины

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, заочная

Год набора 2020

**Автор–составитель:**

Канд.соц.наук, доцент кафедры менеджмента Дзядуков Константин Игоревич

Новосибирск, 2019 г.

## **1. Цель освоения дисциплины:**

Сформировать компетенцию в области способности правильно квалифицировать факты и обстоятельства для осуществления деятельности, связанной с реализацией мероприятий по выстраиванию взаимоотношений с заинтересованными сторонами в ходе обмена материальными ресурсами и нематериальными ценностями в рамках товарно-денежных отношений.

## **2. План курса:**

### ***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. Развитие 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: недеференцированный 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.

### 3. Формы текущего контроля и промежуточной аттестации

#### Для проведения занятий по очной форме обучения

Тема (раздел)		Методы текущего контроля успеваемости
<b>Раздел 1</b>	<b>Управление на принципах маркетинга</b>	
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
<b>Раздел 2</b>	<b>Корпоративные и маркетинговые стратегии</b>	
Тема 2.1	Стратегический маркетинг	Устный/письменный ответ на вопросы Устное/письменное выполнение практического задания
Тема 2.2.	Конкурентоспособность конкурентные стратегии	и 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

<b>Раздел 3</b>	<b>Потребительское поведение, исследования и сегментирование рынка стратегии Государственные регуляторы</b>	
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
<b>Раздел 4</b>	<b>Управление на принципах маркетинга</b>	
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

### **Форма промежуточной аттестации – зачет**

#### **4. 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 : 02.08.2016). - Загл. с экрана.
2. 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 : 02.08.2016). - Загл. с экрана.