

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
Кафедра менеджмента

ПРОГРАММА БАКАЛАВРИАТА

«Реклама и связи с общественностью в публичной и частной сферах»

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

ОСНОВЫ ФОТОГРАФИИ

Б1.В.02.ДВ.02.01

краткое наименование дисциплины: нет

по направлению подготовки:
42.03.01 Реклама и связи с общественностью

формы обучения: очная, заочная

Год набора – 2024

Авторы – составители:

доцент кафедры менеджмента
доцент кафедры менеджмента
преподаватель кафедры менеджмента
доцент кафедры менеджмента
заведующий кафедрой менеджмента
доцент кафедры менеджмента

Белая Елена Александровна
Бондаренко Ирина Викторовна
Иванова Марина Владимировна
Матюнин Владимир Михайлович
Симагина Ольга Владимировна
Филиппов Дмитрий Викторович

Цель освоения дисциплины:

Сформировать у студентов компетенции

УК ОС-9 Способен использовать основы экономических знаний для принятия экономически обоснованных решений в различных сферах деятельности

ОПК-5 Способен учитывать в профессиональной деятельности тенденции развития медиакоммуникационных систем региона, страны и мира, исходя из политических и экономических механизмов их функционирования, правовых и этических норм регулирования

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: STEEP-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 линией. 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. Паблик рилейшнз (PR) как важнейшая составляющая продвижения товаров и услуг на рынке. Имидж организации.

Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации.

В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

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 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
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

Зачет проводится в форме устного ответа на вопросы

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 : 02.08.2021). - 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 : 29.07.2021). - Загл. с экрана. – То же [Электронный ресурс]. — Доступ из ЭБС «IPRbooks». - Режим доступа : <http://www.iprbookshop.ru/60466.html>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2021). — 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 : 29.07.2021). — 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 : 29.07.2021). - Загл. с экрана. — То же [Электронный ресурс]. — Доступ из ЭБС «IPRbooks». - Режим доступа : <http://www.iprbookshop.ru/8110>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2021). — 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 : 29.07.2021). - Загл. с экрана. – То же [Электронный ресурс]. — Доступ из ЭБС «IPRbooks». - Режим доступа : <http://www.iprbookshop.ru/35291.html>, требуется авторизация (дата обращения : 29.07.2021). — 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 : 29.07.2021). — 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 : 29.07.2021). - Загл. с экрана.