

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

### Б1.В.ДВ.5.1 В2В маркетинг

**Автор:** к.э.н О.В.Рыкалина

**Код и наименование направления подготовки, профиля:**

38.04.02 Менеджмент, «Маркетинговое управление»

**Квалификация (степень) выпускника:**

Магистр

**Цель освоения дисциплины:**

Сформировать компетенцию в области владения различными методик оценки эффективности маркетинговой деятельности компании на В2В рынке.

**План курса:**

**Тема 1. Основы В2В маркетинга.**

План работы на весь учебный модуль курса «В2В маркетинг». Определение предмета и объекта В2В маркетинга. Сравнение В2В и В2С рынков. Масштабы бизнес-маркетинга и условия формирования бизнес-рынков. Специфика спроса на продукцию. Классификация товаров и услуг. Спрос на В2В рынке.

**Тема 2. Формирование маркетинговой стратегии на В2В рынке.**

Принятие стратегических решений. Сегментирование рынка и позиционирование. Определение каналов сбыта.

**Тема 3. Закупки и покупательское поведение на В2В рынках.**

Взаимодействие в цепях поставок. Процесс принятия решений.

**Тема 4. Структура закупочных центров.**

Модели поведения потребителей на промышленном рынке. Критерии выбора поставщика.

**Тема 5. Маркетинговый анализ на рынке В2В.**

Виды анализа. АВС-анализ. Анализ клиентской базы по объемам закупок и видам покупателей.

**Тема 6. Маркетинговые коммуникации на В2В рынке.**

Инструменты коммуникаций на бизнес-рынках. Основные ошибки.

**Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

	Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 2	Формирование маркетинговой стратегии на В2В рынке	Диспут
Тема 6	Маркетинговые коммуникации на В2В рынке.	Решение бизнес-кейса в малых группах

**Экзамен проводится с применением следующих методов (средств):** экзамен в виде устного опроса с разбором типовых ситуаций.

**Основная литература:**

1. Беляевский И.К. Организация коммерческой деятельности. Евразийский открытый институт, 2011. <http://www.iprbookshop.ru/10738>
2. Мазилкина Е.И. Семь шагов к успеху или как продвинуть свой товар на рынок. Ай Пи Эр Медиа, 2010. <http://www.iprbookshop.ru/871>