

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.Б.14 Маркетинг

Авторы: Заведующая кафедрой сервиса, канд. экон. наук Л.С.Латышова

Код и наименование направления подготовки, профиля:

38.03.02 Менеджмент, «Маркетинг»

Квалификация (степень) выпускника:

Бакалавр

Цель освоения дисциплины:

Сформировать компетенцию в области организации маркетинговой деятельности предприятий, анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса, осуществления маркетинговых коммуникаций.

План курса:

№ п/п	Наименование тем	Содержание тем
Тема 1	Характеристика современных концепций маркетинга	Характеристика концепций маркетинга: производственная, товарная, сбытовая, маркетинговая концепция, концепция холистического маркетинга: маркетинг партнерских отношений; интегрированный маркетинг; внутренний маркетинг; социально-ответственный маркетинг. Клиенто-ориентированные компании. Влияние рыночной ориентации на результативность бизнеса.
Тема 2	Содержание маркетингового процесса, направленного на предоставление ценности клиентам	Этапы процесса целевого маркетинга. Этап I. Деление рынка на сегменты. Критерии, используемые для сегментации потребительских и деловых рынков. Априорная сегментация. Описательное сегментирование. Сегментирование по потребительским предпочтениям. Поведенческое сегментирование. Психографическое сегментирование. Этап II. Выбор целевого сегмента. Критерии выбора целевых сегментов. Стратегии охвата рынка: недифференцированный, дифференцированный, концентрированный маркетинг, нишевый и индивидуализированный маркетинг. Этап III. Позиционирование товара (фирмы) на рынке. Стратегии позиционирования. Этап IV. Разработка маркетинговой программы для целевого сегмента рынка.

№ п/п	Наименование тем	Содержание тем
Тема 3	Исследование поведения покупателей на рынке	Факторы, влияющие на принятие решения о покупке. Характеристика этапов процесса принятия решения о покупке: Возникновение потребности, поиск информации о возможности удовлетворения потребности, оценка вариантов, решение о покупке, реакция на покупку. Понятия «Удовлетворенность» и «Лояльность». Оценка удовлетворенности и лояльности потребителей.
Тема 4	Задачи и организация маркетинговых исследований	Характеристика первичной и вторичной маркетинговой информации. Источники вторичной маркетинговой информации. Содержание программы сбора первичной маркетинговой информации. Характеристика методов сбора первичной маркетинговой информации. Маркетинговая информационная система (МИС).
Тема 5	Товарная политика фирмы	Мультиатрибутивная модель товара. Классификация новизны товара. Технология создания нового товара. Основные причины провалов новых товаров на рынке. Ключевые факторы успеха новых товаров на рынке. Управление товарным ассортиментом. Широта, длина и глубина товарного ассортимента. Стратегии относительно товарного ассортимента.
Тема 6	Цена в маркетинге	Жизненный цикл товара (ЖЦТ) как основа товарной политики фирмы. Характеристика этапов ЖЦТ. Понятия «товарный знак», «торговая марка», «бренд», «брендинг». Этапы создания бренда. Частные торговые марки.
Тема 7	Сбытовая политика фирмы	Характеристика способов организации сбытовой деятельности фирмы. Понятие и характеристика каналов распределения. Функции участников канала распределения. Типы посредников. Стратегии сбыта. Факторы, влияющие на выбор структуры каналов распределения. Современные тенденции в организации товаропроводящих сетей.

№ п/п	Наименование тем	Содержание тем
Тема 8	Коммуникационная политика фирмы	<p>Цели коммуникационной политики фирмы. ATL и BTL - коммуникации. Современные тенденции в сфере маркетинговых коммуникаций.</p> <p>Понятие “реклама”. Закон о рекламе РФ.</p> <p>Характеристика этапов планирования рекламной кампании.</p> <p>Цели и задачи “паблик рилейшнз”. Основные методы и средства, используемые специалистами по ПР.</p> <p>Мероприятия по стимулированию сбыта, цели их проведения. Характеристика и особенности основных средств стимулирования сбыта.</p> <p>Мерчандайзинг: коммуникации на месте продаж.</p> <p>Организация личных продаж. Директ маркетинг. Каналы директ маркетинга.</p> <p>Интегрированные маркетинговые коммуникации.</p> <p>Оценка эффективности инструментов коммуникационной политики.</p>

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

- при проведении занятий лекционного типа:
 - при чтении лекций используется объяснительно-иллюстративный метод с элементами проблемного изложения учебной информации (монологической, диалогической или эвристической);
- при проведении занятий семинарского типа:
 - диспут;
 - кейс-задачи;
 - ситуации;
 - коллоквиум;
 - круглый стол;
 - творческое задание;
- при проведении экзамена:
 - ответ на вопросы билета и практическое задание.

Основная литература:

1. Годин А.М. Маркетинг. Дашков и К, 2014. <http://www.iprbookshop.ru/10938>
2. Гришина В.Т. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. Дашков и К, 2013. <http://www.iprbookshop.ru/14059>