

## АННОТАЦИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

### **Б2.В.03 (Н) Научно-исследовательская работа: Стратегический маркетинг/(Research-paper: Strategic Marketing)**

---

**Автор:** профессор Цатурян С.Б.

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

38.04.02 Менеджмент, "Международный бизнес. Международная англоязычная магистратура "

**Квалификация (степень) выпускника:**

Магистр

**Цель освоения практики:**

Сформировать компетенцию выделять практическую значимость научных работ отечественных и зарубежных ученых в сфере стратегического маркетинга

**План практики:**

№ п/п	Этапы практики	Виды работ
1	Подготовительный этап	Уточнение логики научного исследования по главам и параграфам. Подробный план проводимого исследования. Обзор основных направлений научной деятельности по теме магистерской диссертации.
2	Основной этап	Разработка основных направлений теоретической концепции научного исследования по теме магистерской диссертации. Методический аппарат научного исследования в магистерской диссертации. Структурированный анализ проблем по теме исследования, анализ законодательной базы в таблицах или схемах, анализ экспериментальной, проектной, эмпирической информации. Характеристика научно-исследовательского проекта/самостоятельной методики исследования. Предложения по решению научной проблемы, совершенствованию управленческой практики. Информационно-аналитическая база научного исследования. Научная и публикационная активность студента. Видение, миссия и стратегические цели компании. Роль стратегического маркетинга в управлении компанией. Стратегический анализ внешней и внутренней среды. Портфельный анализ диверсифицированной компании. Стратегический выбор. Разработка маркетинговой стратегии. Реализация маркетинговой стратегии.

№ п/п	Этапы практики	Виды работ
3	Заключительный этап	Составление отчетности, подготовка иллюстративного и презентационного материала. Составление библиографического списка использованных источников литературы по теме магистерской диссертации.

#### **Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

В ходе реализации научно-исследовательской работы «Актуальные проблемы современной России» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Руководитель НИР от ФМР МВА РАНХиГС осуществляет текущий контроль за обучающимися в виде:

1. Индивидуальные консультации с научным руководителем;
2. Работа с учебной и научной литературой, документами предприятий, базами данных (конспекты, тезисы и др.);
3. Участие в научных семинарах и конференциях (доклады, тезисы, обсуждения и т.д.);
4. Подготовленные и опубликованные статьи, тезисы;
5. Самостоятельная работа по выполнению расчетов, формулировке выводов (расчеты, записи т.д.);
6. Выполненные рефераты, эссе, творческие и исследовательские работы;
7. Участие в студенческих олимпиадах и конкурсах;
8. Участие в проектах, реализуемых Академией в рамках научно-исследовательской деятельности и т.д.;
9. Осуществления исследовательской работы на этапе поиска и обработки информации для выполнения бизнес-проектов;
10. Стажировки на базе ведущих исследовательских, аналитических и консалтинговых структур;
11. Работа с учебными симуляторами;
12. Привлечение к разработке проектов на получение грантов и т.д.

#### **Оценочные средства для промежуточной аттестации.**

защита отчета по практике проводится в форме доклада с презентацией результатов практики в электронном виде.

- Индивидуальные темы по НИР:

#### **Перечень рекомендуемых научно-исследовательских тем по стратегическому маркетингу**

1. Маркетинговый подход на современных предприятиях России.
2. Эволюция возникновения стратегического маркетинга.
3. Стратегические задачи на различных уровнях стратегии.
4. Этапы разработки стратегии маркетинга.
5. Элементы стратегического маркетинга.
6. Определение доли рынка.
7. Изучение поведенческой реакции покупателя.

8. Методы сегментирования рынка.
9. Стратегический подход на рынке промышленных товаров.
10. Методы исследования рынка.
11. Основные методы прогнозирования.
12. Допустимые ошибки прогнозов и способы их снижения.
13. Стратегический подход к анализу составных частей товара и формированию товарной политики.
14. Стратегии разработки новых товаров.
15. Учет в маркетинговых стратегиях специфики различных видов потребительских и промышленных товаров.
16. Матрица БКГ: сущность, использование для выбора стратегических альтернатив в зависимости от стадий жизненного цикла товара.
17. Модель М. Портера пяти сил конкуренции и конкурентные маркетинговые стратегии.
18. Стратегии в ценовой политике.
19. Понятие цены потребления и иные критерии ценности товара для покупателя.
20. Современные тенденции развития брендинга.
21. Стратегические подходы к проблеме организации сбыта и продаж.
22. Организационные структуры торговых служб компаний.
23. Критерии деления рынка на сбытовые секторы.
24. Планирование численности торговых агентов.
25. Стратегия позиционирования. Разработка стратегии позиционирования.
26. Оценка эффективности позиционирования.
27. Сущность, актуальность и принципы оценки конкурентоспособности объектов.
28. Методические основы оценки конкурентоспособности объектов.
29. Планирование новых товаров как возможность удовлетворения нужд потребителя.
30. Стратегии предложения товара и торговой марки.
31. Стратегическое управление торговыми марками.
32. Анализ рыночной ситуации.
33. Стратегия продвижения.
34. Рекламная стратегия.
35. Стратегии стимулирования сбыта.
36. Разработка и реализация стратегии персональных продаж.
37. Анализ рыночной эффективности товара.
38. Стратегии предложения товара и торговой марки.

39. Стратегическое управление торговыми марками.

**Основная литература:**

1. Кузнецов Б.Т. Стратегический менеджмент. ЮНИТИ-ДАНА, 2012.  
<http://www.iprbookshop.ru/10511>
2. Ким С.А. Маркетинг. Дашков и К, 2015. <http://www.iprbookshop.ru/24795>