

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.ДВ.01.02 Маркетинг и управление продажами

Автор: преподаватель, И.В. Качалов

Код и наименование направления подготовки: 38.04.02 Менеджмент

Профиль: Деловое администрирование

Квалификация (степень) выпускника: Магистр

Форма обучения: очно-заочная, заочная

Цель освоения дисциплины:

Дисциплина обеспечивает овладение следующими компетенциями:

| Код компетенции | Наименование компетенции | Ключевые индикаторы компетенции |
|-----------------|--|---|
| ОПК ОС - 1 | Способен решать управленческие задачи на основе теории менеджмента и использования бенчмаркинга с учетом изменений внешней среды | Диагностирует проблемную ситуацию, предлагает управленческое решение с учетом трендов внешней среды, на основе современной теории, используя инструменты бенчмаркинга |

В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы :

| ОТФ/ТФ профессиональные действия | Код этапа освоения компетенции | Результаты обучения |
|--|--------------------------------|--|
| Обеспечение сбора и анализа информации Разработка и реализация стратегий развития организаций (подразделений) | ОПК ОС - 1 | на уровне знаний: - Знать основные подходы количественного описания рынка; - Знать основную идеологию CRM систем, а также возможности современного программного обеспечения. |
| | | на уровне умений: - Уметь осуществить анализ рыночных параметров; разрабатывать стратегии маркетинга; - Уметь применять полученные знания на практике, в сфере управления рыночными процессами, их регулирования и исследования; - Уметь анализировать основные моменты работающих систем сбыта. |

| | | |
|--|--|---|
| | | на уровне навыков: - Владеть навыками разработки маркетингового плана предприятия; - Владеть навыками разработки маркетинговых стратегий в соответствие со стратегическими целями организации; - Владеть навыками практического использования основных элементов управления продажами. |
|--|--|---|

Содержание дисциплины (модуля)

Тема 1 Управление маркетингом

Основные определения маркетинга.
Структура стратегии маркетинга.
Маркетинговая информационная система.
Покупательское поведение.
Сегментирование рынка.
Цены и политика ценообразования, конкуренция.
Маркетинговые коммуникации.

Тема 2. Управление продажами

Основные определения, типология продаж.
Элементы системы управления продажами.
Управление каналами сбыта.
Способы и методы работы с целевыми клиентами.
Работа с торговым персоналом.

Тема 3. Коммуникации в сфере маркетинга

Маркетинговые исследования. Формулировка целей и задач исследования.
Количественные методы маркетинговых исследований.
Качественные методы и портрет потребителя.
Основы брендинга. Конструирование инфограммы.
Каналы передачи сообщения. Маркетинг аутентичности.
Оценка эффективности рекламы.
Системы управления проектами, ресурсами и маркетингом.
Реклама как элемент массовой культуры.
Специфические сигнальные знаки рекламы.

Тема 4. Стратегии маркетинга

Маркетинг как фактор конкурентоспособности фирмы.
Конкурентоспособность как основа стратегии маркетинга.
Стратегический и операционный маркетинг.
Разработка маркетинговой стратегии компании.
Базовые маркетинговые стратегии.
Стратегические матрицы.

Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

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

- при проведении занятий лекционного типа:

Тестирование, письменные и устные опросы

-при проведении занятий семинарского типа (аудиторно):

Дискуссии (устные ответы на вопросы преподавателя по теме занятия, групповое обсуждение вопросов), подготовка реферата.

Промежуточная аттестация проводится в форме письменного экзамена.

Основная литература

1. Альтшулер И.Г. О стратегии, маркетинге и консалтинге: занимательно — для внимательных. РАНХиГС. - М.: Дело, 2016. Режим доступа: ЭБС "PRbooks" <http://www.iprbookshop.ru/51036.html>
2. Мазилкина, Е.И. Маркетинговые коммуникации [Электронный ресурс]: Учебное пособие / - М.: Дашков и К: Ай Пи Эр Медиа, 2010. Режим доступа: ЭБС "IPRbooks" <http://www.iprbookshop.ru/906>