

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
(ВлГУ)



УТВЕРЖДАЮ  
Проректор  
по учебно-методической работе

А.А. Панфилов

« 16 » *сентябрь* 2015 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Профиль\программа подготовки «КОММЕРЦИЯ»

Уровень высшего образования БАКАЛАВРИАТ

Форма обучения ЗАОЧНАЯ\_2013, 2014 (ускоренное обучение на базе СПО)

Семестр	Трудоем- кость зач. ед, час.	Лек- ции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточ- ного контроля (экз./зачет)
6 -ой	4 ЗЕ; 144	4	4	-	109	Экзамен,27
ИТОГО	4 ЗЕ; 144	4	4	-	109	Экзамен, 27

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель изучения дисциплины: получение знаний и компетенций, обеспечивающих эффективную работу службы маркетинга на предприятии, а именно: понимание маркетинговых аспектов в деятельности предприятия; умение управлять маркетингом на предприятии в соответствии с современными международными требованиями. Дисциплина поможет студенту получить компетенции, необходимые для эффективного управления маркетинговой деятельностью предприятия, а именно: ее планирование, реализацию и контроль над результатами.

В ходе достижения цели решаются следующие основные задачи:

- получение студентами представления о маркетинге как о мировоззрении и культуре, философии и идеологии ведения бизнеса, позволяющем выявлять рыночные потребности и реализовывать концепции маркетинга;
- получение студентами представления об основных принципах маркетинга, о комплексе маркетинга услуг и его составляющих;
- получение знаний основных принципов разработки стратегий и программ маркетинга;
- изучение маркетинга как управленческой концепции и функции в формировании инновационного, предпринимательского мышления и действий предприятия на рынке; стратегии и тактики маркетингового управления: цели, этапы процесса управления, основные принципы и подходы к управлению;
- изучение основ управления продуктом, ценообразованием, спросом и предложением; количественных и качественных методик сбора информации о продуктах, рынках и различных рыночных субъектах;
- умение принимать решения в меняющейся рыночной ситуации и аргументировать их.
- формирования и использования службы маркетинга для решения оперативных и стратегических задач во взаимодействии со всеми другими функциональными службами предприятия; принимать согласованные решения в области продуктовой, ценовой, распределительной и рекламной политики, оценивать результативность маркетинговых усилий предприятия.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Управление маркетингом» относится к дисциплинам вариативной части (дисциплины по выбору) направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело». Данная дисциплина базируется на компетенциях, полученных при изучении дисциплин «Маркетинг», «Рекламная деятельность», «Коммерческая деятельность», «Экономика организации», «Ценообразование». В то же время компетенции, полученные при освоении дисциплины «Управление маркетингом» необходимы для прохождения преддипломной практики и подготовки выпускной квалификационной работы.

## 3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

После изучения дисциплины студент должен обладать следующими компетенциями:

- «готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнози-

ровать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка» (ПК-3)

- «способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности» (ПК-10)

В результате изучения учебной дисциплины «Маркетинговые исследования» обучающиеся должны:

**Знать:**

- основные теоретические и методологические положения управления маркетингом предприятия (ПК-3)

- основные теоретические и методологические положения управления маркетингом предприятия (ПК-10)

**Уметь:**

- использовать современные технологии, методические приемы и процедуры, принятие маркетинговых решений, организаций разработки планов и осуществление контроля маркетинговой деятельности предприятия (ПК-3)

- использовать современные технологии, методические приемы и процедуры, принятие маркетинговых решений, организаций разработки планов и осуществление контроля маркетинговой деятельности предприятия (ПК-10)

**Владеть:**

- тактикой управления маркетингом; (ПК-3)

приемами маркетинговой деятельности организации; (ПК-3)

- навыками экономического, социологического, информационного обоснования принимаемых маркетинговых решений (ПК-3)

- тактикой управления маркетингом; (ПК-10)

- приемами маркетинговой деятельности организации; (ПК-10)

- навыками экономического, социологического, информационного обоснования принимаемых маркетинговых решений (ПК-10).

#### 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 часа.

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)						Объем учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра), форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Контрольные работы	СРС	КПКР		
1	Организация и управление маркетингом на предприятии	6		2	2	-	-	10		2/50	
2	Организация управления маркетингом	6		2	2	-	-	10		2/50	

3	Информационное обеспечение	6				-	-	15			
4	Планирование, финансы и контроль маркетинга	6						12			
5	Маркетинговые стратегии на корпоративном уровне	6				-	-	14			
6	Управление товаром	6						12			
7.	Управление ценой	6						12			
8	Управление распределением	6						12			
9	Управление продвижением	6						12			
<b>Итого</b>				<b>4</b>	<b>4</b>			<b>109</b>		<b>4/50</b>	<b>Экзамен, 27</b>

## СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### Лекционный курс

#### **Тема 1. Организация и управление маркетингом на предприятии**

Подходы к разделению маркетинга на промышленный и потребительский. Предмет и объект маркетинга. Дифференциация маркетинга. Границы маркетинга. Основа эффективного маркетинга. Принципы и особенности маркетинга.

#### **Тема 2. Организация управления маркетингом**

Участники рынков и их характеристики. Характеристика спроса на рынке. Установление и развитие отношений на рынках, дистанции между партнерами. Формы кооперации на рынках. Конкуренция на рынках.

#### **Тема 3. Информационное обеспечение**

Обоснование необходимости исследований рынков. Этапы маркетингового исследования в маркетинговой среде. Особенности планирования выборки. Специфика опроса в маркетинговой среде. Основные направления исследований рынков.

#### **Тема 4. Планирование, финансы и контроль маркетинга**

Мотивация покупателя. Процесс принятия решения о закупке. «Закупочный центр»: роли и функции. Взаимодействие ролей в процессе принятия решения о закупке. Ситуации и способы закупки в маркетинговой среде. Факторы, формирующие покупательское поведение организованных потребителей.

#### **Тема 5. Маркетинговые стратегии на корпоративном уровне**

Особенности сегментации организованных потребителей. Техничко-экономические критерии сегментации. Критерии, учитывающие специфичные требования покупателя к продукту и организации закупок. Критерии взаимоотношений. Культурные критерии.

#### **Тема 6. Управление товаром**

Товарная политика и товарный ассортимент. Факторы, определяющие ассортимент продукции. Этапы планирования товарного ассортимента: оценка текущего состояния ассортимента и возможностей компании, организация товарного планирования и создание новых товаров, прекращение производства устаревших / неудачных товаров. Особенности брендинга на рынке, элементы лояльности к торговой марке.

#### **Тема 7. Управление ценой**

Особенности ценообразования. Основные аспекты ценообразования: процесс ценообразования, методы установления базовой цены. Виды и структура цен при оптовых поставках, виды цен по способу фиксации. Публикуемые и расчетные цены. Контрактные и модифицированные цены. Цены ФОб, ФОР, КАФ, СИФ. Скидки и надбавки в сбыте.

#### **Тема 8. Управление распределением**

Способы организации сбытовой сети: собственная сбытовая сеть, привлечение независимых посредников, смешанная система сбыта. Основные типы посредников в промышленном сбыте: оптовые фирмы, дилеры, дистрибьюторы, сбытовые агенты, брокеры, комиссионеры, консигнаторы. Особенности сбыта сырьевых товаров, товарные биржи и их роль.

#### **Тема 9. Управление продвижением**

Планирование каналов сбыта ППТН, факторы, влияющие на выбор канала. Организация канала: подходы к привлечению посредников, критерии отбора посредников. Управление деятельностью каналов сбыта. Компенсация усилий и стимулирование деловой активности. Особенности личной продажи в маркетинговой среде. Управление личными продажами.

### **Практические занятия**

#### **Тема 1. Организация и управление маркетингом на предприятии**

семинар, обсуждение кейсов

#### **Тема 2. Организация маркетинга на предприятии**

семинар, обсуждение производственных ситуаций, выполнение заданий

#### **Тема 3. Основные этапы маркетингового исследования**

обсуждение производственных ситуаций, разработка, проведение и презентация маркетингового исследования, тест

#### **Тема 4. Планирование маркетинговой деятельности на предприятии**

обсуждение проблемных вопросов, презентация разработанного плана

#### **Тема 5. Маркетинговые стратегии на корпоративном уровне**

обсуждение маркетинговых стратегий на примере производственных ситуаций конкретных компаний

#### **Тема 6. Функциональные стратегии маркетинга**

обсуждение производственных ситуаций на примере компаний, тест

#### **Тема 7. Управление товаром**

семинар, решение конкретной производственной ситуации

#### **Тема 8. Управление ценой**

семинар, разбор производственных ситуаций

#### **Тема 9. Управление распределением и продвижением**

обсуждение и решение материалов производственных ситуаций, тест

## **5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

– опережающая самостоятельная работа – изучение студентами нового материала до его изложения преподавателем на лекции и других аудиторных занятиях;

– компьютерные информационные технологии – применение компьютеров для доступа к Интернет-ресурсам, использование обучающих программ с целью расширения информационного поля, повышения скорости обработки и передачи информации, обеспечения удобства преобразования и структурирования информации для трансформации её в компетенции;

- *проблемное обучение* – стимулирование студентов к самостоятельной «генерации» знаний, умений и навыков, необходимых для решения конкретной проблемы;
- *контекстное обучение* – мотивация студентов к усвоению знаний путем выявления связей между конкретным знанием и его применением;
- *обучение на основе опыта* – активизация познавательной деятельности студента за счет ассоциации его собственного опыта с предметом изучения.

## **6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ**

### **Самостоятельная работа студента (вне аудитории)**

Самостоятельная работа студентов призвана сформировать у него такие знания, умения и навыки, которые способствуют становлению научно подготовленного специалиста, квалифицированно и ответственно выполняющего на практике свои профессиональные обязанности.

В связи с этим, студент выполняет следующие виды самостоятельной работы:

1. *Подготовка к лекциям.* Студент должен иметь потенциальный запас знаний по теме будущей лекции. Для этого необходимо:

- ознакомиться с лекционным материалом, изложенным в учебниках, электронных источниках и т.п.;
- изучить категории и понятия, которые будут использованы в лекции;
- ознакомиться с дискуссионными проблемами будущей лекции;
- подготовить вопросы, требующие разъяснения или объяснения в ходе изложения лекции.

2. *Подготовка к практическим занятиям.* Практическое занятие – одна из широко применимых форм изучения учебного материала, заключающаяся в организованном обсуждении поставленных вопросов. На них обучающиеся углубляют, систематизируют и закрепляют знания, полученные на других видах занятий и в ходе самостоятельной работы. Подготовка к практическим занятиям предполагает:

- изучение материалов лекций, учебников, учебных пособий, первоисточников и материалов в электронных средствах информации;
- формирование умения выделять проблемные вопросы, отвечать по существу на поставленный вопрос, как в плане практического занятия, так и в индивидуальном задании студенту;
- формирование умения обобщать изучаемый материал, а также строить достаточно убедительные и аргументированные, обоснованные выводы;
- выработка навыков самостоятельного поиска научной информации, умения составлять библиографию или список литературы по теме, умения цитировать первоисточники по изучаемой проблеме, которые необходимы при составлении докладов, эссе, презентаций проектов и других видов сообщений.

3. *Самостоятельная работа при подготовке к различным формам промежуточного контроля знаний:*

- осмысление и систематизация знаний, полученных на лекциях, практических занятиях, в ходе самостоятельной работы;
- знакомство с вопросами для самоконтроля и их уяснение;

- обращение к ранее изученным материалам по курсу;
- выделение непонятных вопросов и обращение за консультацией к преподавателю.

Изучение данной дисциплины предполагает выполнение следующих видов самостоятельной работы студентов:

- ознакомиться с лекционным материалом, изложенным в учебниках, электронных источниках и т.п.;
- выполнение тестовых заданий;
- самостоятельное решение задач;
- изучение основной и дополнительной литературы;

#### **Вопросы к экзамену**

1. Сущность и эволюция концепций маркетинга.
2. Современные направления и тенденции в развитии маркетинга.
3. Сферы применения маркетинга
4. Сущность управления маркетингом
5. Управление маркетинговой деятельностью.
6. Управление маркетинговыми функциями.
7. Управление спросом.
8. Развитие маркетинга в России
9. Состояние маркетинга на российских предприятиях
10. Особенности российского маркетинга
11. Информационное обеспечение в системе маркетинга
12. Информация о внутренних возможностях предприятия.
13. Информация о внешних условиях
14. Исследовательская информация.
15. Система обработки маркетинговой информации
16. Сущность и основные этапы маркетингового исследования
17. Определение проблемы маркетингового исследования.
18. Разработка маркетингового инструментария.
19. Обработка и анализ данных маркетингового исследования
20. Управление маркетингом на корпоративном уровне
21. Портфельные стратегии.
22. Стратегии роста.
23. Конкурентные стратегии.
24. Конкурентные преимущества предприятия.
25. Содержание и структура стратегического управления фирмой.
26. Миссия и цели фирмы.
27. Оценка и анализ внутреннего потенциала фирмы.
28. Анализ внешней среды фирмы..
29. Сегментация рынка.
30. Выбор целевых сегментов.
31. Позиционирование и репозиционирование.
32. Разработка комплекса маркетинга.
33. Стратегии выбора целевого рынка.
34. Стратегия существования товара.
35. Управление товаром.

36. Управление ценой.
37. Управление каналами распределения.
38. Управление коммуникационными маркетинговыми средствами.
39. Ценовые стратегии маркетинга.
40. Стратегии продвижения товара.
41. Типовое положение о службе маркетинга.
42. Организационные структуры службы маркетинга.
43. Управление производством.
44. Управление маркетингом.
45. Управление финансами.
46. Управление персоналом.
47. Понятие и сущность стратегического и оперативного планирования маркетинга

на предприятии

48. Основные этапы разработки планов.
49. Бюджет маркетинга.
50. Особенности выбора стратегии развития малых, средних и крупных фирм.
51. Контроль, оценка и аудит маркетинга.
52. Классификация и структура маркетинговых планов.
53. Разработка плана маркетинга по товару.

### *Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение*

#### **Тема 1. Теоретические основы и принципы управления маркетингом**

1. Сущность и эволюция концепций маркетинга.
2. Современные направления и тенденции в развитии маркетинга.
3. Сферы применения маркетинга

#### **Тема 2. Сущность управления маркетингом**

1. Управление маркетинговой деятельностью.
2. Управление маркетинговыми функциями.
3. Управление спросом.

#### **Тема 3. Развитие маркетинга в России**

1. Состояние маркетинга на российских предприятиях
2. Особенности российского маркетинга

#### **Тема 4. Информационное обеспечение в системе маркетинга**

1. Информация о внутренних возможностях предприятия.
2. Информация о внешних условиях
3. Исследовательская информация.
4. Система обработки маркетинговой информации

#### **Тема 5. Сущность и основные этапы маркетингового исследования**

1. Определение проблемы маркетингового исследования.
2. Разработка маркетингового инструментария.



3. Отчет маркетингового исследования.

#### **Тема 6. Управление маркетингом на корпоративном уровне**

1. Содержание и структура стратегического управления фирмой
2. Маркетинговые стратегии: портфельные стратегии, стратегии роста, конкурентные стратегии.
3. Оценка и анализ внутреннего потенциала фирмы.
4. Анализ внешней среды фирмы.

#### **Тема 7. Управление маркетингом на функциональном уровне**

1. Сегментация рынка. Выбор целевых сегментов.
2. Разработка комплекса маркетинга.

#### **Тема 8. Управление маркетингом на инструментальном уровне**

1. Управление товаром: стратегии продвижения товара.
2. Управление ценой: ценовые стратегии маркетинга
3. Управление каналами распределения.
4. Управление коммуникационными маркетинговыми средствами.

#### **Тема 9. Функциональные связи маркетинга на предприятии**

1. Типовое положение о службе маркетинга.
2. Организационные структуры службы маркетинга: управление производством; управление маркетингом; управлением финансами; управление персоналом.
3. Профессиональные требования к специалистам в области маркетинга

#### **Тема 10. Стратегическое и оперативное планирование маркетинга на предприятии**

1. Разработка плана маркетинговых мероприятий
2. Бюджет маркетинга
3. Контроль, оценка и аудит маркетинга.

### **7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

#### **а) основная:**

1. Морозов Ю.В. Основы маркетинга: Учебное пособие / Ю. В. Морозов. - 7-е изд., испр. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2012. - 148 с. [www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru)
2. Управление маркетингом нетривиальным образом [Электронный ресурс] / А.П. Соколов. - М.: Альпина Паблишер, 2013. – [www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru)
3. Парамонова, Т. Н. Маркетинг торгового предприятия [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк, В. В. Лукашевич; под ред. д.э.н., проф. Т. Н. Парамоновой. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К° [www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru)

#### **б) дополнительная литература:**

1. Морозов, Ю. В. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [Электронный ресурс] : Учебник / Ю. В. Морозов; Под ред. проф. Ю. В. Морозова, доц. В. Т. Гришиной. - 8-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°» [www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru)

2. Маркетинг [Электронный ресурс] / Ким С. А. - М.: Дашков и К, 2013.  
www.studentlibrary.ru

3. Маркетинг [Электронный ресурс] / Цахаев Р. К. - М.: Дашков и К, 2013.  
www.studentlibrary.ru

**в) периодические издания**

1. Журнал «Маркетинг и маркетинговые исследования»
2. Журнал «Маркетинг услуг»
3. Журнал «Экономический анализ»
4. Журнал «Маркетинг менеджмент»
5. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом»
6. Журнал «Эксперт»

**г) Интернет-ресурсы**

1. <http://www.4p.ru>
2. <http://www.adlife.ru>
3. <http://www.advertology.ru>
4. <http://www.e-xecutive.ru>
5. <http://brandconsult.com.ru>
6. <http://brandinst.com.ru>

## **7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Учебный процесс по дисциплине обеспечен всеми необходимыми материально-техническими ресурсами:

1. Лекционная аудитория, оснащенная мультимедиа-проектором
2. Аудитории для проведения практических занятий, отражающих научную и прикладную проблематику данного курса.
3. Библиотека ВлГУ.

**Примечание:** В соответствии с нормативно-правовыми актами для инвалидов и лиц с ограниченными физическими возможностями при необходимости тестирование может быть проведено только в письменной или устной форме, а также могут быть использованы другие материалы контроля качества знаний, предусмотренные рабочей программой дисциплины.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.06 «Торговое дело»

Рабочую программу составил

Л.И. доцент Виноградова Т.А. Проф

Рецензент

(представитель работодателя)

Заместитель управляющего ООО «ГИПЕРГЛОБУС»

по продажам Виноградова Е. В.



Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры коммерции и гостеприимства

Протокол № 6а от 10 декабря 2015 г.

Заведующий кафедрой к.э.н., доцент Ярьев О.Б.

ОБ

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления 38.03.06 «Торговое дело»

протокол № а от 14 декабря 2015 г.

Председатель комиссии Полоцкая О.П.

О.П.