

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



УТВЕРЖДАЮ  
Проректор  
по образовательной деятельности

А.А.Панфилов

« 26 » ноября 2019 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ**

Направление подготовки – 38.03.06. «Торговое дело»

Профиль/программа подготовки – «Коммерция»

Уровень высшего образования – бакалавриат

Форма обучения – очная

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. за- нятия, час.	Лаборат. ра- боты, час.	СРС, час.	Форма промежуточной аттестации (экз./зачет/зачет с оценкой)
8	3 / 108	36	36	-	36	Зачёт
Итого	3 / 108	36	36	-	36	Зачёт

Владимир 2019

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**Цель освоения дисциплины** – формирование функциональной готовности бакалавра к использованию инструментов стратегического маркетинга в развитии предприятий и практических навыков по разработке маркетингового комплекса с учетом состояния и тенденций изменения рыночной среды.

### **Задачи:**

- изучить сущность и функции стратегического маркетинга, виды маркетинговых стратегий; основные характеристики конкурентных и корпоративных стратегий, а также стратегии ценообразования;
- овладеть навыками принятия маркетинговых решений по развитию стратегических направлений бизнеса, с целью обеспечения конкурентоспособности предприятия в условиях рынка;
- сформировать представления об особенностях стратегического управления предприятиями и организациями в условиях нестабильной, быстро изменяющейся внешней среды;
- приобрести теоретические знания и практические навыки по определению возникающих возможностей и по оценке угроз, исходя из анализа внешней среды и особенностей (сильных и слабых сторон) предприятий;
- освоить методы разработки системы маркетинговой информации, приемы сегментации и позиционирования, методы ценообразования;
- сформировать практические навыки разработки мероприятий по реализации стратегии с учетом возможности сопротивления изменениям;
- изучить методы стратегического контроля и разработки систем контроля реализации стратегии.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Стратегический маркетинг» является дисциплиной по выбору вариативной части учебного плана по направлению 38.03.06. «Торговое дело».

### **Пререквизиты дисциплины:**

Дисциплина «Стратегический маркетинг» опирается на освоении студентами учебных курсов «Экономика организаций», «Маркетинг», «Торговый менеджмент», «Поведение потребителей», «Рекламная деятельность», а также «Управление продажами».

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП

Код формируемых компетенций	Уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине характеризующие этапы формирования компетенций (показатели освоения компетенции)
1	2	3
(ОПК-4) способностью применять основные методы и средства получения,	Частичное освоение компетенции	<b>Знать:</b> – основные методы, средства и технологии получения, хранения и переработки информации; <b>Уметь:</b>

<p>хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией</p>		<p>– эффективно пользоваться компьютером как средством управления информацией.  <i>Владеть:</i>  – различными компьютерными программами и приложениями, позволяющими эффективно хранить и перерабатывать информацию.</p>
<p>(ПК-1) способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству</p>	<p>Частичное освоение компетенции</p>	<p><i>Знать:</i>  – основные подходы к управлению ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценке их качества;  – способы контроля качества товаров и услуг.  <i>Уметь:</i>  – управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценки и контроля их качества;  – определять влияние ассортимента и качества товаров и услуг на разработку стратегии маркетинга организации.  <i>Владеть:</i>  – приемами управления ассортиментом товаров и услуг;  – навыками управления качеством товаров и услуг и его влиянием на маркетинговую стратегию;  – методами контроля качества товаров и услуг.</p>
<p>(ПК-9) готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации</p>	<p>Частичное освоение компетенции</p>	<p><i>Знать:</i>  – сущность и функции стратегического маркетинга;  – виды маркетинговых стратегий;  – основные подходы к разработке стратегии торговой организации.  <i>Уметь:</i>  – оценивать эффективность системы стратегического управления торговой организации;  – анализировать рынок, проводить сегментацию и позиционирование.  <i>Владеть:</i>  – навыками сбора и обработки данных, необходимых для разработки маркетинговой стратегии;  – методами стратегического планирования деятельности торговой организации.</p>

#### 4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

№ п/п	Раздел 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, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные	СРС		
1	Концепции управления маркетингом. Понятие стратегического маркетинга	8	1-2	4	4		4	4/50%	
2	Стратегическое маркетинговое планирование	8	3-4	4	4		4	4/50%	
3	Характеристика основных элементов процесса разработки и реализации маркетинговой стратегии для сегментов рынка	8	5-6	4	4		4	4/50%	Рейтинг-контроль 1
4	Стратегический анализ внешней и внутренней среды	8	7-8	4	4		4	4/50%	
5	Стратегии позиционирования	8	9-10	4	4		4	4/50%	
6	Конкурентные стратегии	8	11-12	4	4		4	4/50%	Рейтинг-контроль 2
7	Тактический маркетинг	8	13-14	4	4		4	4/50%	
8	Стратегия интегрированных маркетинговых коммуникаций	8	15-16	4	4		4	4/50%	
9	Стратегический контроль маркетинга	8	17-18	4	4		4	4/50%	Рейтинг-контроль 3
Итого за 8 семестр:				36	36		36	36/50%	Зачёт
Наличие в дисциплине КП/КР									-
Всего по УП				36	36		36	36/50%	Зачёт

#### Содержание лекционных занятий по дисциплине 8 семестр

##### Тема 1. Концепции управления маркетингом. Понятие стратегического маркетинга

Понятие стратегического и тактического маркетинга. Эволюция маркетинговых концепций. Основные принципы, цели и задачи стратегического планирования. Место стратегического маркетинга в деятельности компании.

## **Тема 2. Стратегическое маркетинговое планирование**

Сущность и элементы системы стратегического маркетингового планирования и его этапы. Миссия компании. Стратегия организация. Стратегические цели. Стратегический аудит. Выбор маркетинговой стратегии. Контроль за выполнением планов.

**Тема 3. Характеристика основных элементов процесса разработки и реализации маркетинговой стратегии для сегментов рынка**

Система планов и основные составляющие элементы ее реализации. Понятие сегментирования рынка, выбор целевых сегментов и позиционирования в них товаров. Основные принципы сегментирования потребительских рынков. Маркетинговые стратегии для сегментов рынка. Выбор стратегии охвата рынка.

## **Тема 4. Стратегический анализ внешней и внутренней среды**

Цели и основные направления анализа внешней среды. Методы анализа внешней среды: с использованием группировки факторов, 5 сил конкуренции М. Портера, матрица Ансоффа и др. Отраслевой анализ. Анализ потребителя. Методы управленческого анализа. Методы одновременного анализа внутренней и внешней среды.

## **Тема 5. Стратегия позиционирования**

Понятие конкурентного преимущества. Позиционирование товара на рынке. Стратегии позиционирования.

## **Тема 6. Конкурентные стратегии**

Виды конкуренции. Анализ конкурентов. Понятие конкурентной стратегии. Конкурентные стратегии Майкла Портера, Мишеля Треси и Фреда Вирзема. Конкурентные стратегии лидера рынка. Конкурентные стратегии претендента на лидерство. Конкурентные стратегии компании последователя.

## **Тема 7. Тактический маркетинг**

Ассортиментная политика. Понятие жизненного цикла товара и его этапы. Маркетинговые стратегии на этапах выведения товара на рынок и роста, зрелости и упадка. Стратегии установления цен по показателям качества и цены. Стратегии ценообразования на новый товар. Ценовая политика предприятия.

## **Тема 8. Стратегия интегрированных маркетинговых коммуникаций**

Понятие комплекса продвижения. Стратегия интегрированных маркетинговых коммуникаций. Рекламная стратегия.

## **Тема 9. Стратегический контроль маркетинга**

Необходимость контроля за выполнением стратегических планов. Классические методы маркетингового контроля.

## **Содержание практических/лабораторных занятий по дисциплине**

### **Тема 1. Понятие стратегического маркетинга**

Маркетинговая стратегия и тактика. История развития стратегического маркетинга. Основные концепции управления маркетингом, влияющие на выбор маркетинговых стратегий. Проблемы внедрения маркетинга на российских предприятиях.

### **Тема 2. Стратегическое маркетинговое планирование**

Методика проведения SWOT-анализа. Составление бизнес-портфеля. Матрица «рост/доля рынка» Бостонской консультационной группы. Матрица стратегического планирования бизнеса «Дженерал электрик».

**Тема 3. Характеристика основных элементов процесса разработки и реализации маркетинговой стратегии для сегментов рынка**

Анализ стратегического видения, миссий предприятий. Особенности формулировки стратегических целей и задач организации торговли. Дифференцированный, недифференцированный и концентрированный маркетинг. Сегментирование потребительского рынка. Сегментирование рынка товаров промышленного назначения.

#### **Тема 4. Стратегический анализ внешней и внутренней среды**

Применение методов анализа внешней среды: с использованием группировки факторов, 5 сил конкуренции М. Портера, матрица Ансоффа и др. на примере торговых предприятий. Проведение одновременного анализа внутренней и внешней среды на примере торговых предприятий.

#### **Тема 5. Стратегия позиционирования**

Выделение конкурентных преимуществ конкретного вида продукции фирмы. Оценка конкурентоспособности продукции. Выбор стратегии позиционирования.

#### **Тема 6. Конкурентные стратегии**

Проведение анализа конкурентов конкретного предприятия. Выбор конкурентной стратегии предприятия с учетом результатов конкурентного анализа.

#### **Тема 7. Тактический маркетинг**

Оценка стоимости торговой марки. Разработка марочной стратегии. Брендинг. Выбор стратегии ценообразования. Этапы процесса установления стратегических цен. Учет и прогнозирование поведения покупателей, конкурентов в ответ на ценовые решения фирмы. Анализ конкурентоспособности цены.

#### **Тема 8. Стратегия интегрированных маркетинговых коммуникаций**

Разработка стратегии интегрированных маркетинговых коммуникаций. Методы бюджетирования рекламной деятельности. Решение ситуационных задач по выбору средств рекламы, определению коммуникативной и экономической эффективности рекламы.

#### **Тема 9. Стратегический контроль маркетинга**

Ревизия маркетинговой среды. Ревизия стратегии маркетинга. Оценка эффективности мероприятий по реализации стратегии. Ревизия функциональных составляющих маркетинга.

### **5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

В преподавании дисциплины «Стратегический маркетинг» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- *Интерактивная лекция (темы № 1-9);*
- *Анализ ситуаций (темы № 1-9);*
- *Разбор конкретных ситуаций (тема №1-9)*

Для оценивания результатов обучения студентов (знания) используются следующие процедуры и технологии:

- *тестирование;*
- *письменные ответы на вопросы.*

Для оценивания результатов обучения студентов (уметь, владеть) используются следующие процедуры и технологии:

- *практические контрольные задания, включающих одну или несколько задач (вопросов) в виде краткой формулировки действий (комплекса действий), которые следует выполнить, или описание результата, который нужно получить.*
- *задания на установление правильной последовательности, взаимосвязанности действий, выяснения влияния различных факторов на результаты выполнения задания;*
- *установление последовательности (описать алгоритм выполнения действия),*

– нахождение ошибок в последовательности (определить правильный вариант последовательности действий).

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

Текущий контроль успеваемости проводится в форме рейтинг-контроля три раза в семестр. Типовые тестовые задания для проведения текущего контроля приведены ниже.

### **8 семестр**

#### **Рейтинг-контроль №1**

1. Чем отличаются миссия и цели организации?
  - а) содержанием
  - б) степенью конкретизации
  - в) ничем
2. Какие элементы образуют среду прямого влияния?
  - а) политическая ситуация
  - б) конкуренты
  - в) поставщики
  - г) развитие техники и технологии
3. SWOT-анализ предусматривает выявление и подробное рассмотрение
  - а) конкурентных преимуществ
  - б) сильных сторон фирмы
  - в) благоприятных возможностей для бизнеса
  - г) слабых сторон организации
  - д) угроз для бизнеса
4. Какое определение больше подходит к понятию «стратегия»?
  - а) детально оформленные планы высшего руководства с целью максимизации объема выпуска продукции
  - б) гибко изменяющийся долгосрочный план действий компании с целью достижения конкурентных преимуществ
5. Определите основные характеристики внешней среды для организации
  - а) взаимосвязанность факторов, сложность
  - б) сложность и подвижность
  - в) взаимосвязанность и неопределенность
  - г) все перечисленное
6. Выражение цели, которое позволяет легко отличить данный бизнес от других подобных ему фирм – это
  - а) потенциал
  - б) стратегия
  - в) целевые установки
  - г) миссия
7. К факторам, определяющим конкурентную силу поставщика организации, согласно теории 5 сил конкуренции М. Портера, относятся (выберите два фактора):
  - а) уровень специализации поставщика
  - б) концентрированность поставщика на работе с конкретными клиентами
  - в) темпы инфляции и нормы налогообложения
  - г) последовательность в разработке продуктов
  - д) рост доходов ниже среднего
8. Какими характеристиками должны обладать цели, согласно принципа SMART:
  - а) приемлемость

- б) измеримость
- в) определенность во времени, сроках достижения
- г) достижимость
- д) гибкость
- е) сопоставимость
- ж) конкретность
- з) реалистичность

9. Руководящая философия бизнеса, обоснование существования компании, ее «путеводная звезда», не сама цель, а скорее, чувство основной цели фирмы – это ...

- а) политика
- б) тактика
- в) миссия
- г) видение
- д) план

10. В ответе на какие вопросы заключается сущность стратегического менеджмента (выберите не менее двух):

- а) в каком положении предприятие находится в настоящее время
- б) какие конкуренты имеют более сильные позиции по отношению к предприятию
- в) реальны ли установленные цели
- г) в каком положении оно хотело бы находиться через три, пять, десять лет
- д) каким способом достигнуть желаемого

11. Планы управления деятельностью отдельного подразделения – это:

- а) инновационная стратегия
- б) функциональная стратегия
- в) деловая стратегия
- г) нет правильного ответа

12. Какие факторы дальнего окружения оказывают наибольшее влияние на развитие торговых предприятий в городе Владимире и области?

Политические \_\_\_\_\_  
 Экономические \_\_\_\_\_  
 Социальные \_\_\_\_\_  
 Технологические \_\_\_\_\_

### Рейтинг-контроль №2

Задание 1. Разработайте Дерево целей для достижения следующей цели: «Создать условия для безопасного времяпрепровождения детей во дворе дома»

Задание 2. Определите по содержанию миссии, о какой компании идет речь (впишите нужное название во второй столбец)

Варианты компаний	Нужное название компании	Миссия
АвтоВаз		Быть связующим звеном между издателями и читателями
Л'Этуаль		Давать людям доступные автомобили
Роспечать		Предоставить людям недорогой, но надежный автомобиль
Starbucks		Мы хотим сделать компьютер для каждого
Сбербанк		Вдохновлять и питать дух – каждого человека, с каждой чашкой кофе, каждый день, в любом месте
Apple		Мы создаем качественный продукт, который дарит людям радость общения, делает их жизнь ярче и интереснее
Пивоваренная компания «Балтика»		Мы даем людям уверенность и надежность, мы делаем их жизнь лучше, помогая реализовывать устремления и мечты
Форд		Создавать новый стиль жизни своих клиентов, участвуя в формировании их социального статуса и стиля жизни.



Задание 3. Основные принципы работы сети AMAKS в индустрии гостеприимства – это комфортабельное размещение и качественное обслуживание по демократичной цене.

#### SWOT-анализ гостиницы AMAKS Premier Hotel

<p><b>Сильные стороны:</b>          Выгодное расположение гостиницы;          Известный лидер рынка гостиничных услуг;          Свой круг постоянных клиентов.</p>	<p><b>Возможности:</b>          Расширение круга дополнительных услуг;          Лидерство на рынке среди конкурентов;          Рост деловой активности, увеличение потока, которое приведет к увеличению спроса на рынке;          Оборудовать небольшое количество номеров для людей с ограниченными возможностями.</p>
<p><b>Слабые стороны:</b>          Отсутствие номеров для людей с ограниченными возможностями;          Персонал служб питания и горничные недостаточно квалифицированы - незнание иностранных языков;          Слабое представление о рынке;          Качество сервиса ниже, чем у основного конкурента;          Отсутствие четкого стратегического направления;</p>	<p><b>Угрозы:</b>          Возрастающее конкурентное давление;          Возможность появления новых конкурентов;          Снижение платежеспособности населения;          Рост платы на ресурсы (энергия, трафик).</p>

Какие стратегические направления развития сети отелей Вы бы предложили, если были бы руководителем AMAKS?

#### Рейтинг-контроль №3

1. На какие группы товаров/услуг должны распределяться доходы, полученные от реализации товаров/услуг, относящихся к категории «дойный коровы», согласно матрице БКГ?
  - а) «Собака» и «Звезда»
  - б) «Звезда» и «Проблема»
  - в) «Собака» и «Проблема»
2. Основными элементами сбалансированной системы показателей являются:
  - а) финансы, бизнес-процессы, обучение, клиенты (внешнее окружение)
  - б) цены, планы работы предприятия, специфика производства, персонал
  - в) корпоративная, деловая и функциональные стратегии организации
  - г) нет правильного ответа
3. Основной принцип ССП, влияющий на ее эффективность:
  - а) тесная связь с бизнес-процессами
  - б) измеримость показателей
  - в) интеграция четырех составляющих
  - г) контроль выполнения стратегии
4. Без каких показателей не возможна реализация ССП на предприятии?
  - а) SMART
  - б) KPI
  - в) финансовые показатели
  - г) нет правильного ответа
5. Какие варианты стратегии развития организации могут быть разработаны, согласно матрице Ансоффа?

6. Какие элементы образуют среду прямого влияния?
- политическая ситуация
  - конкуренты
  - поставщики
  - развитие техники и технологии
7. К факторам, определяющим конкурентную силу поставщика организации относятся (выберите два фактора):
- уровень специализации поставщика
  - концентрированность поставщика на работе с конкретными клиентами
  - темпы инфляции и нормы налогообложения
  - последовательность в разработке продуктов
  - рост доходов ниже среднего
8. Руководящая философия бизнеса, обоснование существования компании, ее «путеводная звезда», не сама цель, а скорее, чувство основной цели фирмы – это ...
- политика
  - тактика
  - миссия
  - видение
  - план
9. Разработайте Дерево целей и диаграмму Ганта для цели: «Открытие Квест-центра во Владимире в сентябре 2021 года» (сформулируйте мероприятия и определите сроки их исполнения).

10. Заполните таблицу

Направления стратегического анализа	Что относится к данной среде?	Какими методами стратегического анализа можно проанализировать?	В чем состоит сложность анализа?	На совершенствование каких организационных процессов направлен?
Внешняя среда организации				
Внутренняя среда организации				

*Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины проводится в форме зачёта.*

### Вопросы к зачёту

- PEST – анализ: характеристика, достоинства и недостатки.
- Виды маркетинговых стратегий и их характеристика.
- Конкурентоспособность предприятия, товара и услуги: понятие, методы оценки.
- Конкуренция как инструмент рыночного равновесия.
- Макросегментирование рынка: цель, задача, принцип осуществления.
- Маркетинговые стратегии на этапах вывода товара на рынок и роста.
- Маркетинговые стратегии на этапах зрелости и упадка.
- Маркетинговый контроль: понятие, виды.
- Микросегментационный анализ. Этапы анализа и их характеристика.
- Объясните матрицу И. Ансоффа.
- Объясните метод портфельного анализа на основе матрицы BCG.
- Объясните составляющие стратегии конкуренции: лидерство по издержкам, дифференциация и фокусирование.
- Охарактеризуйте «5 сил конкуренции» и возникающие конкурентные ситуации.
- Поведенческое сегментирование: понятие, характеристика.

15. Понятие жизненного цикла товара и его этапы.
16. Понятие и виды конкурентного преимущества.
17. Понятие комплекса продвижения. Стратегия интегрированных маркетинговых коммуникаций.
18. Понятие стратегического маркетинга.
19. Рекламная стратегия.
20. Сегментирование по выгодам: понятие, характеристика.
21. Социально-демографическое сегментирование: понятие, характеристика.
22. Стратегии охвата базового рынка, их характеристика.
23. Стратегии сегментирования и критерии выбора стратегии.
24. Стратегии установления цен по показателям качества и цены.
25. Стратегии ценообразования на новый товар.
26. Стратегическое видение. Миссия. Цели и задачи организации.
27. Стратегия интегративного роста: цель, направления, методы осуществления.
28. Стратегия интенсивного роста: цель, направления, методы осуществления.
29. Стратегия разработки новых товаров.
30. Стратегия роста посредством диверсификации: цель, направления, методы осуществления.

*Самостоятельная работа предполагает:*

*7 семестр:*

- 1) Подготовка к практическим занятиям
- 2) Подготовка докладов на вопросы для самостоятельного изучения и презентаций

#### **Примерная тематика докладов**

1. Эволюция стратегического управления.
2. Теория стейкхолдеров.
3. Формирование конкурентных преимуществ.
4. Определение доли рынка.
5. Маркетинговый подход на современных предприятиях России.
6. Оценка конкурентного статуса торгового предприятия.
7. Методы сегментирования рынка.
8. Типы стратегий. Пирамида стратегий.
9. Общая стратегия организации и стратегия управления персоналом.
10. Внешние и внутренние факторы, влияющие на процесс разработки стратегии.
11. Методы исследования рынка.
12. Инструменты маркетинга-микса.
13. Миссия организации и особенности политики управления персоналом.
14. Влияние стадии жизненного цикла организации на стратегию и политику торгового предприятия.
15. Маркетинговая стратегия при разработке нового товара и выведении его на рынок.
16. Товарная стратегия для каждой стадии жизненного цикла товара.
17. Структура канала сбыта.
18. Маркетинг прямых продаж.
19. Цена и ценность товара для покупателя.
20. Скандальный маркетинг.

## 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, издательство	Год	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ	
		печатные издания (кол-во)	электронные (наименование ресурсов)
1	2	3	4
<b>Основная литература*</b>			
1. Реброва, Н. П. Стратегический маркетинг : учебник и практикум для вузов / Н. П. Реброва. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 186 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-9916-9092-8. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019	-	<a href="https://urait.ru/book/strategicheskiy-marketing-471244">https://urait.ru/book/strategicheskiy-marketing-471244</a>
2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для академического бакалавриата / под общ. ред. С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 404 с. Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019	-	<a href="https://biblionline.ru/book/marketing-v-otraslyah-i-sferah-deyatelnosti-433737">https://biblionline.ru/book/marketing-v-otraslyah-i-sferah-deyatelnosti-433737</a>
3. Данько, Т. П. Управление маркетингом : учебник и практикум для вузов / Т. П. Данько. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 521 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-01588-1. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019	-	<a href="https://urait.ru/book/upravlenie-marketingom-468956">https://urait.ru/book/upravlenie-marketingom-468956</a>
<b>Дополнительная литература*</b>			
1. Маркетинг : учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 370 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01478-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019	-	<a href="https://www.biblionline.ru/bcode/444037">https://www.biblionline.ru/bcode/444037</a>
2. Розанова, Н. М. Конкурентные стратегии современной фирмы : учебник и практикум для вузов / Н. М. Розанова. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 343 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-05140-7. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019	-	<a href="https://urait.ru/book/konkurentnye-strategii-sovremennoy-firmy-470216">https://urait.ru/book/konkurentnye-strategii-sovremennoy-firmy-470216</a>
3. Маркетинг-менеджмент : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. В. Липсиц [и др.] ; под редакцией И. В. Липсица, О. К. Ойнер. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 379 с. – (Бакалавр и магистр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-01165-4. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019	-	<a href="https://www.biblionline.ru/bcode/432976">https://www.biblionline.ru/bcode/432976</a>
<b>Интернет-ресурсы</b>			
1. Библиотека маркетолога: проект компании Альт-Инвест			<a href="http://www.marketing.spb.ru">http://www.marketing.spb.ru</a>
2. Маркетинг журнал			<a href="http://www.4p.ru">http://www.4p.ru</a>

Перечень программного обеспечения			
пакет MS-Office Microsoft Windows Microsoft Excel Acrobat Reader			
Перечень информационных справочных систем			
СПС Консультант Плюс (инсталированный ресурс ВлГУ Электронная библиотечная система Владимирского государственного университета ( <a href="http://elibrari.ru">http://elibrari.ru</a> ))			<a href="http://library.vlsu.ru/">http://library.vlsu.ru/</a>

### 7.2. Периодические издания

<https://dis.ru/library/annotation/62/> – Менеджмент в России и за рубежом;

<https://grebennikon.ru/journal-35.html> – Менеджмент качества;

<https://www.grebennikoff.ru/product/24/> – Мотивация и оплата труда;

<https://rjm.spbu.ru/> – Российский журнал менеджмента

<http://www.4p.ru> – Маркетинг журнал

### 7.3. Интернет ресурсы

1. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) – Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

2. <http://library.vlsu.ru/> – сайт научной библиотеки ВлГУ

3. <http://ecsocman.hse.ru/> – Федеральный образовательный портал Экономика. Социология. Менеджмент

4. <https://grebennikon.ru/journal-35.html> – Менеджмент качества

5. <https://rjm.spbu.ru/> – Российский журнал менеджмента

6. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг

## 8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий *лекционного типа, занятий практического типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы (указать необходимое).*

### Примечание

В соответствии с нормативно-правовыми актами для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья 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 составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.06. «Торговое дело»

Рабочую программу составил

к.э.н., доц. Якушев М.В. Наумов  
(ФИО, должность, подпись)

Рецензент

(представитель работодателя) ООО «ГИПЕРГЛОБУС»

Руководитель отдела персонала Истратова О.В.



Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры коммерции и гостеприимства протокол № 14 от 06.06.19 года

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

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

протокол № 3 от 07.06.19 года


Председатель комиссии Полоцкая О.П.

Полоцкая

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ  
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**


Рабочая программа одобрена на 20 20 / 20 21 учебный года

Протокол заседания кафедры № 1 от 31.08.20 года

Заведующий кафедрой К.З.Н., доц. Дресв О.Б. 


Рабочая программа одобрена на 20 21 / 20 22 учебный года

Протокол заседания кафедры № 1 от 25.08.21 года

Заведующий кафедрой К.З.Н., доц. Дресв О.Б. 

Рабочая программа одобрена на 20 22 / 20 23 учебный года

Протокол заседания кафедры № 1 от 29.08.22 года

Заведующий кафедрой К.З.Н., доц. Дресв О.Б. 

Рабочая программа одобрена на 20 \_\_\_\_ / 20 \_\_\_\_ учебный года

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_ от \_\_\_\_ года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

Рабочая программа одобрена на 20 \_\_\_\_ / 20 \_\_\_\_ учебный года

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_ от \_\_\_\_ года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_