

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ

И.о. декана экономического факультета
д.э.н., профессор Кусакина О.Н.

« 24 » мая 2022 г.

Рабочая программа дисциплины

ФТД.02 Маркетинговые технологии в бизнесе

Шифр и наименование дисциплины по учебному плану

38.04.01 Экономика

Код и наименование направления подготовки

Экономическое и правовое обеспечение бизнеса

Наименование магистерской программы

Магистр

Квалификация выпускника

Очная, заочная

Форма обучения

2022

год набора на ОП

Ставрополь, 2022

1. Цель дисциплины

Целью освоения дисциплины «Маркетинговые технологии в бизнесе» является формирование знаний и практических навыков, необходимых для решения задач по организации маркетинговой деятельности на рынке товаров и услуг.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций ОП ВО и овладение следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции*	Коды и наименования индикаторов достижения компетенций**	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-3. Способен анализировать состояние рыночной среды и оценивать ее влияние на текущий и перспективный спрос и предложение, осуществлять продвижение товаров и услуг, оценивать состояние конкурентной среды, прогнозировать развитие рыночной ситуации в соответствии с действующим антимонопольным законодательством	ПК-3.2 Способен проводить анализ клиентов (сегментация, профиль, потребности и т.д.), каналов сбыта, разрабатывать рекомендации по продвижению продукции и услуг на рынок, в области продуктовой, ценовой и сбытовой политики на целевых рынках с учетом действующего антимонопольного законодательства	Знания: Методов анализа клиентов (сегментация, профиль, потребности и т.д.), каналов сбыта и способов продвижения продукции и услуг на рынок
		Умения: Анализировать клиентов (сегментация, профиль, потребности и т.д.), каналы сбыта и разрабатывать рекомендации по продвижению продукции и услуг на рынок
		Навыки и/или трудовые действия: Использования методов анализа клиентов (сегментация, профиль, потребности и т.д.), каналов сбыта и разработки рекомендаций по продвижению продукции и услуг на рынок

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина ФТД.02 «Маркетинговые технологии в бизнесе» входит в блок факультативных дисциплин.

Изучение дисциплины осуществляется:

- для студентов очной формы обучения – в 2 семестре;
- для студентов заочной формы обучения – на 1 курсе.

Для освоения дисциплины «Маркетинговые технологии в бизнесе» студенты используют знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплины бакалавриата «Маркетинг», «Маркетинговые исследования».

Освоение дисциплины «Маркетинговые технологии в бизнесе» является необходимой основой для последующего изучения следующих дисциплин:

- Стратегический маркетинг;
- Исследование поведения потребителей;
- Преддипломная практика;
- Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины «Маркетинговые технологии в бизнесе» в соответствии с рабочим учебным планом и ее распределение по видам работ представлены ниже.

Очная форма обучения

Се- местр	Трудо- ем- кость час/з.е.	Контактная работа с преподавателем, час			Самостоя- тельная ра- бота, час	Контроль, час	Форма проме- жуточной атте- стации (форма контроля)
		лек- ции	практические занятия	лаборатор- ные занятия			
2	72/2	10	16	-	46	-	зачет
в т.ч. часов: <i>в интерактивной форме</i>		4	6	-	-	-	-
<i>практической подготов- ки (при наличии)</i>		10	16	-	46	-	-

Се- местр	Трудо- ем- кость час/з.е.	Внеаудиторная контактная работа с преподавателем, час/чел					
		Курсовая работа	Курсовой проект	Зачет	Дифферен- цированный зачет	Консульта- ции перед экзаменом	Экзамен
2	72/2	-	-	0,12	-	-	0,25

Заочная форма обучения

Курс	Трудо- ем- кость час/з.е.	Контактная работа с преподавателем, час			Самостоя- тельная ра- бота, час	Контроль, час	Форма проме- жуточной атте- стации (форма контроля)
		лек- ции	практические занятия	лаборатор- ные занятия			
1	72/2	4	4	-	60	4	зачет
в т.ч. часов: <i>в интерактивной форме</i>		2	4	-	-	-	-
<i>практической подготов- ки (при наличии)</i>		4	4	-	60	-	-

Курс	Трудо- ем- кость час/з.е.	Внеаудиторная контактная работа с преподавателем, час/чел					
		Курсовая работа	Курсовой проект	Зачет	Дифферен- цированный зачет	Консульта- ции перед экзаменом	Экзамен
1	72/2	-	-	0,12	-	-	-

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием ответственного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Очная форма обучения

№ пп	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов					Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций**	Код индикаторов достижения компетенций
		Всего	Лекции	Семинарские занятия		Самостоятельная работа			
				Практические	Лабораторные				
1	Современные маркетинговые технологии: сущность, особенности и виды	10	2	2		6	Собеседование, тестирование	Вопросы по темам, фонд тестовых заданий	ПК-3.2
2	Сервисы и технологии для анализа и аудита маркетинговой деятельности	10	2	2		6	Собеседование, практико-ориентированные задачи	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач	ПК-3.2
	Контрольная точка № 1	8		2		6	Контрольная работа	Комплект контрольных заданий по вариантам	ПК-3.2
3	Технологии digital-маркетинга в бизнесе	10	2	2		6	Собеседование, практико-ориентированные задачи	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач	ПК-3.2
4	Технологии малобюджетного маркетинга	8	2	2		4	Собеседование, тестирование	Вопросы по темам, фонд тестовых заданий	ПК-3.2
	Контрольная точка № 2	8		2		6	Контрольная работа	Комплект контрольных заданий по вариантам	ПК-3.2

№ пп	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Оценочное средство проверки результатов достижения инди- каторов компетенций**	Код индикаторов достижения компетенций
		Всего	Лекции	Семи- нарские занятия					
				Практические	Лабораторные				
5	Маркетинговые сервисы в управлении бизнесом	10	2	2		6	Собесе- дование, практи- ко- ориенти- рованные задачи	Вопросы по темам, комплект практико- ориенти- рованных задач	ПК-3.2
	Контрольная точка № 3	8		2		6	Кон- трольная работа	Комплект контроль- ных задан- ий по ва- риантам	ПК-3.2
	Практическая подготовка	72	10	16		46			
	Промежуточная аттестация	-				-	Зачет		ПК-3.2
	Итого	72	10	16		46			

Заочная форма обучения

№ пп	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов				Самостоятельная работа	Формы текущего кон- троля успеваемости и промежуточной аттеста- ции	Оценочное средство проверки результатов достижения индикато- ров компетенций	Код индикаторов достиже- ния компетенций
		Всего	Лекции	Семи- нарские занятия					
				Практические	Лабораторные				
1	Современные маркетинговые технологии: сущность, осо- бенности и виды	14	2			12	Собесе- дание, тестирова- ние	Вопросы по темам, фонд те- стовых заданий	ПК-3.2
2	Сервисы и технологии для анализа и аудита маркетинго- вой деятельности	14		2		12	Собесе- дание, практико- ориенти- рованные задачи	Вопросы по темам, комплект практи- ко- ориенти- рованных задач	ПК-3.2

№ пп	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов				Самостоятельная работа	Формы текущего кон- троля успеваемости и промежуточной аттеста- ции	Оценочное средство проверки результатов достижения индикато- ров компетенций	Код индикаторов достиже- ния компетенций
		Всего	Лекции	Семи- нарские занятия					
				Практические	Лабораторные				
3	Технологии digital-маркетинга в бизнесе	14		2		12	Собеседо- вание, практико- ориенти- рованные задачи	Вопросы по темам, комплект практи- ко- ориенти- рованных задач	ПК-3.2
4	Технологии малобюджетного маркетинга	12				12	Собеседо- вание, тестирова- ние	Вопросы по темам, фонд те- стовых заданий	ПК-3.2
5	Маркетинговые сервисы в управлении бизнесом	14	2			12	Собеседо- вание, практико- ориенти- рованные задачи	Вопросы по темам, комплект практи- ко- ориенти- рованных задач	ПК-3.2
	Практическая подготовка	68	4	4		60			
	Промежуточная аттестация	4				-	Зачет		ПК-3.2
	Итого	72	4	4		60			

5.1. Лекционный курс с указанием видов интерактивной формы проведения занятий*

Тема лекции (и/или наиме- нование раздел) (вид интерактивной формы проведения заня- тий)/(практическая подго- товка)	Содержание темы (и/или раздела)	Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подго- товка		
		очная форма	заочная форма	очно- заочная форма
Современные маркетинговые технологии: сущность, особен- ности и виды (лекция-визуализация)	Современные маркетинговые тех- нологии: особенности и виды. Ин- тернет-маркетинг. Продакт- плейсмент. Кросс-маркетинг. Мало- бюджетный (партизанский) марке- тинг. Вирусный маркетинг. Call- центр. Мерчандайзинг. Сетевой маркетинг.	2/2/2	2/2/2	

Сервисы и технологии для анализа и аудита маркетинговой деятельности.	Методы стратегического маркетингового анализа компании. PEST-анализ. Анализ отрасли на основе модели пяти сил М. Портера. Матричные методы анализа. SWOT-анализ. Методы проведения портфельного анализа компании. Матрица БКГ. Матрица «McKinsey». Матрица направленной политики (компания «Shell»). Матрица «Arthur D. Little». Матрица Ансоффа. Методы ABC и XYZ анализа в оптимизации товарного ассортимента (складских запасов). Изучение рынка методом интернет-опросов. Онлайн-опрос (интернет-опрос, web-опрос). Анкетирование. Расчет выборки.	2/-/2	-/-/-	
Технологии digital-маркетинга в бизнесе	Технологии digital-маркетинга в бизнесе. Целевая страница (Landing page). SEO (Search Engine Optimization). Контент-маркетинг. Email-маркетинг. Оптимизации конверсии. Медийная реклама. Маркетинг в социальных сетях (Social Media Marketing). Ведение блога в социальных сетях. Информационные сообщения в различных сообществах. Общение в комментариях. Работа с форумами. Скрытый маркетинг. Прямая реклама и вирусный маркетинг. Мониторинг позитивного и негативного фона. Оптимизация медиапространства.	2/-/2	-/-/-	
Технологии малобюджетного маркетинга (лекция-визуализация)	Инструменты и технологии малобюджетного (партизанского) маркетинга. Малобюджетная реклама. Малобюджетные связи с общественностью. Малобюджетный директ-маркетинг. Малобюджетные технологии стимулирования сбыта. Вирусный маркетинг. Вигт-маркетинг.	2/2/2	-/-/-	
Маркетинговые сервисы в управлении бизнесом (лекция-дискуссия)	Автоматизации маркетинговых процессов предприятия. Сервисы по управлению клиентской базой, рассылками и маркетинговыми кампаниями.	2/-/2	2/-/2	
Итого		10/4/10	4/2/4	

5.2. Семинарские (практические, лабораторные) занятия с указанием видов проведения занятий в интерактивной форме*

Наименование раздела дисциплины	Формы проведения и темы занятий (вид интерактивной формы проведения занятий)/(практическая подготовка)	Всего часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка					
		очная форма		заочная форма		очно-заочная форма	
		прак	лаб	прак	лаб	прак	лаб
1. Современные маркетинговые технологии: сущность, особенности и виды	<u>Практическое занятие.</u> Современные маркетинговые технологии в условиях цифровой экономики (<i>круглый стол</i>)	2/-/2		-/-/-			
2. Сервисы и технологии для анализа и аудита маркетинговой деятельности.	<u>Практическое занятие.</u> Анализ движущих сил рынка. Анализ бизнес-моделей конкурентов. Анализ воронки продаж определение целевой аудитории (<i>кейс-задачи</i>)	2/2/2		2/2/2			
<u>Контрольная работа № 1</u>	<u>Контрольная работа №1</u>	2/-/2					
3. Технологии digital-маркетинга в бизнесе	<u>Практическое занятие.</u> Цифровые технологии в маркетинговой деятельности. Автоматизация маркетинга. Таргетирование и персонализация. Видеомаркетинг. (<i>кейс-задачи</i>)	2/2/2		2/2/2			
4. Технологии малобюджетного маркетинга	<u>Практическое занятие.</u> Маркетинг без бюджета: формы и методы. Разработка системы обратной связи с потребителями (<i>кейс-задачи</i>)	2/2/2		-/-/-			
<u>Контрольная работа №2</u>	<u>Контрольная работа №2</u>	2/-/2					
5. Маркетинговые сервисы в управлении бизнесом	<u>Практическое занятие.</u> Сервисы по управлению клиентской базой, рассылками и маркетинговыми кампаниями. (<i>кейс-задачи</i>)	2/-/2		-/-/-			
<u>Контрольная работа №3</u>	<u>Контрольная работа №3</u>	2/-/2					
Итого		16/6/16		4/4/4			

5.3. Курсовая работа учебным планом не предусмотрена.

5.4. Самостоятельная работа обучающегося

Виды самостоятельной работы	Очная форма, часов		Заочная форма, часов		Очно-заочная форма, часов	
	к текущему контролю	к промежуточной аттестации	к текущему контролю	к промежуточной аттестации	к текущему контролю	к промежуточной аттестации
Подготовка к собеседованиям	12	-	20	-	-	-
Подготовка к тестированию	6	-	16	-	-	-
Самостоятельное решение практико-ориентированных задач	10	-	24	-	-	-
Подготовка к контрольным точкам в виде контрольных работ	18	-	-	-	-	-
Подготовка к зачету	-	-	-	-	-	-
ИТОГО	46	-	60	-	-	-

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающегося по дисциплине «Маркетинговые технологии в бизнесе» размещено в электронной информационно-образовательной среде Университета и доступно для обучающегося через его личный кабинет на сайте Университета. Учебно-методическое обеспечение включает:

1. Рабочую программу дисциплины «Маркетинговые технологии в бизнесе»
2. Методические рекомендации по освоению дисциплины «Маркетинговые технологии в бизнесе»
3. Методические рекомендации для организации самостоятельной работы обучающегося по дисциплине «Маркетинговые технологии в бизнесе»
4. Методические рекомендации по выполнению реферата по дисциплине «Маркетинговые технологии в бизнесе».

Для успешного освоения дисциплины, необходимо самостоятельно детально изучить представленные темы по рекомендуемым источникам информации:

№ п/п	Темы для самостоятельного изучения	Рекомендуемые источники информации (№ источника)		
		основная (из п.8 РПД)	дополнительная (из п.8 РПД)	интернет-ресурсы (из п.9 РПД)
1	Современные маркетинговые технологии: сущность, особенности и виды.	1, 2, 3, 4, 5, 6	1, 2	1, 2, 3, 4
2	Сервисы и технологии для анализа и аудита маркетинговой деятельности.	1, 2, 3, 4, 5, 6	1, 2	1, 2, 3, 4
3	Технологии digital-маркетинга в бизнесе.	1, 2, 3, 4, 5, 6	1, 2	1, 2, 3, 4
4	Технологии малобюджетного маркетинга.	1, 2, 3, 4, 5, 6	1, 2	1, 2, 3, 4
5	Маркетинговые сервисы в управлении бизнесом.	1, 2, 3, 4, 5, 6	1, 2	1, 2, 3, 4

7. Фонд оценочных средств (оценочных материалов) для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Маркетинговые технологии в бизнесе»

7.1. Перечень индикаторов компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Индикатор компетенции (код и содержание)	Очная форма обучения						
	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	Семестры					
		1	2	3	4	5	6
ПК-3.2 Способен проводить анализ клиентов (сегментация, профиль, потребности и т.д.), каналов сбыта, разрабатывать рекомендации по продвижению продукции и услуг на рынок, в области продуктовой, ценовой и сбытовой политики на целевых рынках с учетом действующего антимонопольного законодательства	Интернет-маркетинг		■				
	Исследование поведения потребителей			■			
	Стратегический маркетинг			■			
	Антимонопольное законодательство			■			
	Методы изучения рынка товаров и услуг			■			
	Преддипломная практика				■		
	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы				■		
	Маркетинговые технологии в бизнесе		■				
	Экономика отраслевых рынков			■			

Индикатор компетенции (код и содержание)	Заочная форма обучения				
	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	Курсы			
		1	2	3	4
ПК-3.2 Способен проводить анализ клиентов (сегментация, профиль, потребности и т.д.), каналов сбыта, разрабатывать рекомендации по продвижению продукции и услуг на рынок, в области продуктовой, ценовой и сбытовой политики на целевых рынках с учетом действующего антимонопольного законодательства	Интернет-маркетинг		■		
	Исследование поведения потребителей		■		
	Стратегический маркетинг		■		
	Антимонопольное законодательство		■		
	Методы изучения рынка товаров и услуг		■		
	Преддипломная практика		■		
	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы			■	
	Маркетинговые технологии в бизнесе	■			
	Экономика отраслевых рынков		■		

7.2. Критерии и шкалы оценивания уровня усвоения индикатора компетенций, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Оценка знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций по дисциплине «Маркетинговые технологии в бизнесе» проводится в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль проводится в течение семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, формирования умений и навыков, своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по её корректировке, а также для совершенствования методики обучения, организации учебной работы и оказания индивидуальной помощи обучающемуся.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Маркетинговые технологии в бизнесе» проводится в виде зачета.

За знания, умения и навыки, приобретенные студентами в период их обучения, выставляются оценки «ЗАЧТЕНО», «НЕ ЗАЧТЕНО».

Для оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в университете применяется балльно-рейтинговая система оценки качества освоения образовательной программы. Оценка проводится при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточных аттестаций обучающихся. Рейтинговая оценка знаний является интегрированным показателем качества теоретических и практических знаний и навыков студентов по дисциплине.

Состав балльно-рейтинговой оценки студентов очной формы обучения

Для студентов очной формы обучения знания по осваиваемым компетенциям формируются на лекционных и практических занятиях, а также в процессе самостоятельной подготовки.

В соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки, принятой в Университете студентам начисляются баллы по следующим видам работ:

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов
1.	Контрольная работа № 1 по темам 1-2	20
2.	Контрольная работа № 2 по темам 3-4	20
3.	Контрольная работа № 3 по теме 5	20
Сумма баллов по итогам текущего и промежуточного контроля		60
Активность на лекционных занятиях		10
Результативность работы на практических занятиях		15
Поощрительные баллы (подготовка реферата, сопровождаемого презентацией или написание статьи)		15
Итого		100

Критерии и шкалы оценивания уровня усвоения индикатора компетенций

При проведении итоговой аттестации «зачет» преподавателю с согласия студента разрешается выставлять оценки «зачет» по результатам набранных баллов в ходе текущего контроля успеваемости в семестре по выше приведенной шкале.

В случае отказа – студент сдает зачет по приведенным выше вопросам и заданиям. Итоговая успеваемость на *зачете*, не может оцениваться ниже суммы баллов, которую студент набрал по итогам текущей и промежуточной успеваемости.

При сдаче *зачета* к заработанным в течение семестра студентом баллам прибавляются баллы, полученные на *зачете*, и сумма баллов переводится в оценку.

7.3. Примерные оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины «Маркетинговые технологии в бизнесе»

В качестве заданий для текущего контроля успеваемости могут быть использованы задания подобного содержания:

Примерные вопросы для собеседования

1. Понятие маркетинговой технологии.
2. Технологии, применяемые в практике маркетинговой деятельности.
3. Функции и свойства маркетинговых технологий.
4. Предмет и методы маркетинговых технологий.
5. Классификация маркетинговых технологий.
6. Особенности и методы интернет-маркетинга.
7. Цель и методы аудита маркетинга.
8. Методы стратегического маркетингового анализа компании.
9. Матричные методы анализа.
10. Методы проведения портфельного анализа компании.
11. Сущность и виды маркетинговых стратегий развития бизнеса.
12. Инструменты маркетингового планирования (4р,7р).
13. Краткая характеристика CRM-системы
14. Средства маркетинговой коммуникации современной компании.

Примерные тестовые задания

1. Маркетинговый аудит – это:
 - установление тех показателей, по которым будет проводиться оценка реализации стратегии;
 - независимое периодически повторяющееся всестороннее исследование маркетинговой среды, целей, стратегий и деятельности с точки зрения выявления проблем и скрытого потенциала, а также разработка плана действий по улучшению маркетинга;
 - создание системы измерения и отслеживания состояния параметров контроля.
2. Цель аудита маркетинга:
 - выявление областей, где существуют проблемы и новые возможности, и выдача рекомендаций по разработке плана повышения эффективности маркетинговой деятельности;
 - выбор целевых рынков, анализ рынка, претворение в жизнь маркетинговых мероприятий;
 - планирование маркетинга, коррекция дальнейших действий;
 - разработку эффективного плана по реализации желаемых задач.
3. Модели, включающие в себя оценку взаимосвязей между ознакомленностью покупателей о товаре, знакомства с ним и повторными покупками называется:
 - моделирование маркетинговых процессов;
 - модели очереди;
 - модели предварительного тестирования новых товаров;
 - модели типа «ответная реакция на продажу»;
 - модели разумного выбора.
4. В настоящее время среди перспективных направлений развития связей с общественностью доминируют такие как:
 - репутация компании;
 - антикризисное управление;
 - раскрутка национального бренда;
 - выбор канала товародвижения.
5. Каким свойством не должны обладать маркетинговые технологии:
 - привлекательностью цели;
 - простотой обоснования цели;
 - внутренней непротиворечивостью между процедурами и операциями конкретной технологии;
 - гибкостью внедрения процедур и операций;
 - гарантированностью результата;

- наличием профессиональной грамотности и практического опыта использующих их специалистов.
6. Принципами маркетинга являются:
- постоянное изучение состояния и динамики рынка;
 - активное воздействие на рынок;
 - достижение компанией максимально высокой прибыли;
 - сокращение производственных издержек;
 - повышение жизненного уровня потребителей.
7. Современный подход к осуществлению маркетинговой деятельности основан на:
- достижении целей компании через удовлетворение потребностей потребителей;
 - комплексном подходе к использованию инструментов маркетинга;
 - удовлетворении потребностей потребителей через достижение целей компании;
 - максимальном удовлетворении потребностей потребителей;
 - получении большей прибыли, чем конкуренты.
8. Компания, производящая автомобили, принимает решение продлить период гарантийного обслуживания до трёх лет с целью увеличить продажи. Данное решение относится к политике:
- продуктовой;
 - ценообразования;
 - стимулирования;
 - распределения.
9. Преимуществами интерактивного маркетинга для потребителей являются:
- повышение рентабельности торговли;
 - повышение эффективности распределения товаров;
 - возможность делать покупки не выходя из дома;
 - доступ к сравнительной информации;
 - минимальные затраты времени на совершение покупки.
10. Каналами интерактивного маркетинга являются:
- электронный магазин;
 - телеконференция;
 - электронная почта;
 - телевизионная реклама;
 - телемагазин.

Примерные практико-ориентированные задания для текущего контроля

1. Дайте оценку степени привлекательности двух локальных товарных рынков. Проведите сравнительный анализ, воспользовавшись данными таблицы.

Критерий привлекательности рынка	Относительная важность критерия	Экспертная оценка		Взвешенная оценка	
		1	2	1	2
Размер рынка	0,3	5	3		
Скорость роста рынка	0,25	8	9		
Легкость входа и выхода	0,15	2	4		
Прибыльность	0,3	9	7		
<i>Итого</i>	1,0	24	23		

2. Определить дополнительную прибыль при изменении доли рынка.

№ п/п	Показатели	Ед. измерения	Периоды		Изменение
			текущий	будущий	
1	Емкость рынка	тыс. шт.	120	210	
2	Доля рынка организации	%	12	15	
3	Объем продаж организации	тыс. шт.	14,4	30	
4	Прибыль на единицу продукции	тыс.руб	1,2	1,2	
5	Затраты на маркетинг	млн.руб	-	5	
6	Прибыль от дополнительных продаж	млн.руб			
7	Дополнительна прибыль	млн.руб			

3. Компания намерена провести купонное стимулирование товара А, удельная прибыль от реализации которого составляет 35 руб. При предъявлении купона на этот товар, розничная цена которого составляет 100 руб., покупатель может получить его бесплатно. Планируется распределить 3,5 млн. купонов при ожидаемом выкупе в 25% (т.е. каждый четвертый покупатель использует свой купон на бесплатное приобретение товара). Затраты на изготовлен и распространение купонов составляют 12 руб. на 1 купон. На дополнительные операции с купонами выплачивается еще 10 руб. Сколько штук товара А необходимо дополнительно продать, чтобы можно было компенсировать затраты на программу стимулирования?

Типовые контрольные работы для студентов очной формы обучения

Контрольная точка № 1 (по темам 1-2)

Теоретический вопрос (оценка знаний).

Дайте характеристику технологиям, применяемым в практике маркетинговой деятельности современной российской фирмы.

Тестовые задания (оценка умений)

- Какой из элементов плана маркетингового исследования не является методом исследования:
 - опрос;
 - наблюдение;
 - оценка внешней среды;
 - экстренная оценка.
- Какой элемент из перечисленных не относится к механическим орудиям маркетингового исследования:
 - гальванометр;
 - тахистоскоп;
 - анкета;
 - аудиометр.
- Структура продвижения – это:
 - конкретное сочетание мероприятий различных инструментов коммуникационной политики;
 - совокупность дополняющих друг друга мероприятий, распределенных во времени;
 - анализ, планирование, реализация и контроль маркетинговых коммуникаций.
- Главным методом тестирования рекламы является:
 - фокус-группа;
 - анкетирование;
 - наблюдение;
 - анализ вторичной информации.
- Как называется вид рекламы, при котором на нее расходуется больше средств, чем это оптимально обусловлено:
 - престижная;
 - агрессивная;

- превентивная;
 - информативная.
6. Какая концепция утверждает, что потребители не будут покупать товары без стимулирования:
- концепция маркетинга;
 - интенсификация коммерческих усилий;
 - социально-этический маркетинг;
 - концепция совершенствования товара.
7. Что относится к методам маркетингового исследования:
- экспортные оценки;
 - публикация;
 - статистика;
 - описание.
8. Какой элемент из перечисленных относится к микросреде внешней среды предприятия:
- культура;
 - управленческая среда;
 - политика;
 - посредники.
9. Какой из элементов плана маркетингового исследования является методом исследования:
- анкета;
 - эксперимент;
 - анализ внутренней среды;
 - прямой сбыт.
10. Какая функция маркетинга предлагает анализ внешней среды предприятия?
- аналитическая;
 - товарно-производственная;
 - сбытовая;
 - организационная.

Задача (оценка умений, навыков): проведите ABC-анализ ассортимента агропредприятия «Индейка».

№ п/п	Название продукции	Доля каждого в общем числе, %	Доля нарастающим итогом, %	Объем продаж, тыс. руб.	Доля от общего объема продаж, %	Доля нарастающим итогом, %	Группа товаров
1	Мясопродукты из индейки			111013			
2	Яйцо инкубационное			44450			
3	Продукция растениеводства			23816			
4	Индейка в живой массе			12335			
5	Суточный молодняк			7242			
6	Индюшата подращенные			5171			
7	Яйца индеек пищевые		100	1339		100	
Итого		100	-		100		

Контрольная точка № 2 (по темам 3-4)

Теоретический вопрос (оценка знаний).

Перечислите преимущества управления маркетингом на основе CRM-технологий.

Тестовые задания (оценка умений)

1. Какой вид стратегии роста предполагает использование возможностей интеграции с другими элементами маркетинговой системы:
 - интенсивный рост;

- интеграционный рост;
 - диверсификационный рост;
 - сокращение
2. Как называется стратегия продвижения в зависимости от жизненного цикла товара на этапе роста:
- информирование о новом товаре;
 - модификация;
 - напоминание о товаре;
 - увещание о бренде.
3. Какой вид стратегии роста предполагает использование возможностей предприятия при существующих масштабах деятельности:
- интеграционный рост;
 - интенсивный рост ;
 - диверсификационный рост;
 - сокращение.
4. На какой фазе психологического воздействия рекламы происходит произвольная или непроизвольная направленность на определенный объект:
- интерес;
 - внимание;
 - желание;
 - активность.
5. Как называется ценовая стратегия, связанная с установлением цены ведущим производителем:
- стратегия «снятие сливок»;
 - дифференцированных цен;
 - «ценового лидера»;
 - стратегия «прорыва» на рынок.
6. Каналами интерактивного маркетинга являются:
- электронный магазин;
 - телеконференция;
 - электронная почта;
 - телевизионная реклама;
 - телемагазин.
7. Основные проблемы интерактивного маркетинга:
- ограниченность доступа покупателей;
 - хаотичность и информационная перегруженность;
 - безопасность;
 - возможность создания баз данных;
 - относительная дешевизна.
8. Набор маркетинговых инструментов, которые используются компанией для решения маркетинговых задач на целевом рынке называется:
- маркетинговый процесс;
 - маркетинговая возможность;
 - угрозы со стороны окружающей бизнес-среды;
 - маркетинг-микс;
 - маркетинговый анализ.
9. Как называется заголовок рекламного послания с повышенной эмоциональной насыщенностью:
- эпиграф;
 - слоган;
 - сообщение;
 - текст.
10. Какая стратегия ценообразования предполагает повышение цены на этапе внедрения высокотехнологичных товаров:
- стратегия «прорыва» на рынок;
 - стратегия «снятия сливок»;

- дифференцированных цен;
- ценового лидера.

Задача (оценка умений, навыков).

Фирма собирается вывести на новый рынок свой товар. Максимальная цена, определяемая спросом, на товар фирмы составляет 1800 рублей. Постоянные издержки за анализируемый период по предприятию в целом составляют 5 000 000 руб., переменные издержки на весь выпуск в размере 10 000 единиц товара составляют 7 000 000 руб. Для обеспечения нормальной бесперебойной работы предприятия уровень прибыли должен составлять не менее 10%.

Цена на аналогичный товар у конкурента равна 1600 рублей, но качество товара ниже. Однако конкурент работает на рынке уже более длительное время и его продукция пользуется спросом.

Определите исходную цену товара и укажите какую ценовую стратегию Вы предложили бы использовать.

Контрольная точка № 3 (по теме 5)

Теоретический вопрос (оценка знаний).

Перечислите отличия партизанского (малобюджетного) маркетинга от традиционного.

Тестовые задания (оценка умений)

- Какая информация не позволяет анализировать деятельность менеджеров по продажам:
 - число новых клиентов за определенный период;
 - число утеранных покупателей за тот же период;
 - затраты на содержание торгового персонала;
 - объем продаж по каждой сделке;
 - измерения удовлетворенности.
- Как называется оценка эффективности рекламы, связанная с оценкой влияния рекламы на объеме продаж:
 - социальная;
 - коммуникативная;
 - торговая;
 - поведенческая.
- К показателям психологической эффективности рекламы относятся:
 - внедрение рекламы;
 - критерий экономической эффективности;
 - вовлечение в потребление;
 - убедительность рекламы;
 - время, которое средний житель проводит у приемника или телевизора.
- Методика статистической оценки рекламного потенциала теле- и радиоаудитории не учитывает:
 - число приемников на 100 семей;
 - рейтинг передач;
 - число каналов вещания;
 - расходы на рекламу.
- Экономическую эффективность рекламы чаще всего определяют путем измерения ее влияния на развитие:
 - сбыта
 - товарооборота
 - торговой надбавки.
- Производитель может не использовать рекламу при:
 - снижающемся спросе;
 - негативном спросе;
 - отрицательном спросе;
 - чрезмерном спросе.

7. Какое из следующих средств коммуникации является наиболее дорогим в расчете на охват 1000 потребителей:
- радио;
 - пресса;
 - интернет;
 - прямая рассылка;
 - личные продажи.
8. Какие инструменты не включает вирусный маркетинг:
- видеоклипы, видеофайлы;
 - мультимедийные открытки;
 - провокационные статьи и изображения;
 - блоги, развлекательные микросайты;
 - стимулирование сбыта.
9. Малобюджетные связи с общественностью не включают:
- выступление в прессе в качестве эксперта;
 - выступление на конференции и встречах общественных и профессиональных организаций;
 - формирование групп в социальных сетях;
 - флэшмобы;
 - анкетирование.
10. Партизанский маркетинг – это :
- технологии рекламы и продвижения товаров;
 - малобюджетные способы рекламы и маркетинга, позволяющие эффективно продвигать свой товар или услугу, привлекать новых клиентов и увеличивать свою прибыль, не вкладывая, или почти не вкладывая, денег;
 - способы и методы стратегического маркетингового анализа компании.

Задача (оценка умений, навыков)

Фирма производит товары А, Б, В и Г с удельным весом в объеме продаж соответственно 40%, 25%, 13% и 2%. Товары А и Б по своему основному назначению являются взаимозаменяемыми. Товар Г выступает в качестве дополнения к товару А. Товар В выступает в качестве сборочного элемента (компонента) для товаров А и Б, но имеет и самостоятельный спрос.

Товары А, Б, В и Г находятся соответственно в следующих стадиях своего жизненного цикла на рынке: «зрелость», начало «спада», «рост» и «внедрение».

Кроме указанных товаров, фирма производит также товар Д с удельным весом 20% процентов и реализует его на основе долгосрочного контракта с крупной корпорацией.

Длительность жизненных циклов товаров А и Б составляет в среднем 5 лет, товаров В и Г – 3 года. Контракт с корпорацией о поставках товара Д только что продлен на следующие 5 лет.

Товары приносят следующие доли в общей массе прибыли: А – 60%, Б – 10, В – 10%, Г – 0%, Д – 20%.

Задания:

1. Структурируйте данные в таблицу :

Вид товара	Доля в объеме продаж, %	Связь с другими товарами	Стадия ЖЦТ	Длительность ЖЦТ	Доля в массе прибыли, %
А					
Б					
В					
Г					
Д					

2. Предложите свой конкретный вариант ассортимента фирмы, отвечающий условиям задачи.
3. Постройте и сравните кривые жизненных циклов товаров, используя прием наложений кривых ЖЦТ.

4. Сформулируйте возможные варианты маркетинговых стратегий для каждого товара в зависимости от стадии жизненного цикла, на котором он находится.
5. Каковы ваши предложения по совершенствованию ассортиментной политики фирмы?

Вопросы к зачету

1. Инновационные технологии в современном маркетинге.
2. Методы стратегического маркетингового анализа компании.
3. Методы проведения портфельного анализа компании.
4. Применение ABC и XYZ анализа в оптимизации товарного ассортимента.
5. Сегментация потребителей розничной сети.
6. Кластерный анализ как инструмент сегментации рынка.
7. Разработка баз сегментирования для товаров различного назначения.
8. Современные подходы к организации брендинга.
9. Адаптивные модели процесса принятия решения о покупке.
10. Развитие и продвижение сайта с помощью технологий поисковой оптимизации (SEO - Search Engine Optimization).
11. Управление взаимоотношениями с потребителями на предприятии.
12. Ценовые стратегии компании и их альтернативы.
13. Модификации цен и их варианты.
14. Современные средства маркетинговой коммуникации.
15. Интегрированные маркетинговые коммуникации.
16. Проблемы и перспективы онлайн-маркетинга.
17. Онлайн-потребитель: методы изучения, построение профиля.
18. Мерчандайзинг как элемент системы сбыта и маркетинга в торговле.
19. Маркетинговая логистика как инструмент сбытовой политики компании.
20. Особенности личной продажи на рынке промышленной продукции.
21. Маркетинг в социальных сетях (SMM - Social Media Marketing).
22. Технологии digital-маркетинга в бизнесе.
23. Методы партизанского маркетинга.
24. CRM-система в управлении бизнесом.
25. Технологии малобюджетного маркетинга.
26. Технология продакт-плейсмент.
27. Маркетинговые технологии в продвижении оптовых продаж.
28. Маркетинговый подход к разработке нового продукта.
29. Методы прогнозирования маркетинговой деятельности компании.
30. Методы изучения деятельности фирм конкурентов.
31. SNW-анализ внутренней среды организации.
32. Анализ внешней среды бизнеса на основе PEST-анализа.
33. Модель анализа пяти конкурентных сил М. Портера в деятельности современной компании.
34. Технологии контент-маркетинга в деятельности компании.
35. Эффективность интернет-маркетинга в бизнесе.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

основная

1. Беляевский, И. К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз : учебное пособие; ВО - Бакалавриат/Евразийский открытый институт. - Москва: ООО "КУРС", 2020. - 392 с. - URL: <http://new.znaniium.com/go.php?id=1054208>.
2. Казакова, Н. А. Маркетинговый анализ : учеб. пособие; ВО - Бакалавриат/Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 240 с. - URL: <http://znaniium.com/catalog/document?id=399879>.
3. Латышова, Л. С. Маркетинговый анализ: инструментарий и кейсы : учеб. пособие; ВО - Бакалавриат, Магистратура/Под ред Л. С. Латышовой. - Москва: Дашков и К, 2021. - 142 с. - URL: <https://e.lanbook.com/book/229466>. - Издательство Лань.
4. Моосмюллер, Г. Маркетинговые исследования с SPSS : учеб. пособие; ВО - Бакалавриат, Магистратура/Г. Моосмюллер, Н. Н. Ребик. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2021. - 200 с. - URL: <http://znaniium.com/catalog/document?id=371391>.
5. Рыжикова, Т. Н. Аналитический маркетинг: что должен знать маркетинговый аналитик : учеб. пособие; ВО - Бакалавриат/Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 288 с. - URL: <http://znaniium.com/catalog/document?id=390827>.
6. Соловьев, Б. А. Маркетинг : учебник ; ВО - Бакалавриат/Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 337 с. - URL: <http://new.znaniium.com/go.php?id=1078335>.

дополнительная

1. Скляр, Е. Н. Маркетинговые исследования : практикум ; ВО - Бакалавриат/Скляр Е. Н., Авдеенко Г. И., Алексунин В. А.. - Москва: Дашков и К, 2016. - 216 с. - URL: <https://e.lanbook.com/book/93362>. - Издательство Лань.
2. Скляр, Е. Н. Маркетинговые исследования : практикум ; учеб. пособие ; ВО - Бакалавриат/Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 214 с. - URL: <http://znaniium.com/go.php?id=1091794>.

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. <https://trends.google.ru/> - Сервис для анализа сезонности, трендов или прогнозирования спроса
2. <https://wordstat.yandex.ru/> - Сервис для оценки пользовательского интереса к конкретным темам
3. <https://webmaster.mail.ru/> - Статистика поисковых запросов к сервису Поиск Mail.Ru
4. <https://smbn.ru/> - Бизнес-навигатор МСП - информационный ресурс для развития малого и среднего бизнеса

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Специфика изучения дисциплины «Маркетинговые технологии в бизнесе» обусловлена формой обучения студентов, ее местом в подготовке и временем, отведенным на освоение курса рабочим учебным планом.

Курс обучения делится на время, отведенное для занятий, проводимых в аудиторной форме (лекции, практические занятия) и время, выделенное на внеаудиторное освоение дисциплины, большую часть из которого составляет самостоятельная работа студента.

Лекционная часть учебного курса для студентов проводится в форме обзоров по основным темам. Практические занятия предусмотрены для закрепления теоретических знаний, углубленного рассмот-

рения наиболее сложных проблем дисциплины, выработки навыков структурно-логического построения учебного материала и отработки навыков самостоятельной подготовки.

Самостоятельная работа студента включает в себя изучение теоретического материала курса, выполнение практических заданий, подготовку к контрольно-обобщающим мероприятиям.

Для освоения курса дисциплины студенты должны:

- изучить материал лекционных и практических занятий в полном объеме по разделам курса;
- выполнить задание, отведенное на самостоятельную работу: подготовить и защитить реферат по утвержденной преподавателем теме, подготовиться к собеседованию, тестированию, контрольной работе;
- продемонстрировать сформированность компетенций, закрепленных за курсом дисциплины во время мероприятий текущего и промежуточного контроля знаний.

Посещение лекционных и практических занятий для студентов очной и заочной формы является обязательным.

Уважительными причинами пропуска аудиторных занятий является:

- освобождение от занятий по причине болезни, выданное медицинским учреждением,
- распоряжение по деканату, приказ по вузу об освобождении в связи с участием в внутривузовских, межвузовских и пр. мероприятиях,
- официально оформленное свободное посещение занятий.

Пропуски отрабатываются независимо от их причины.

Пропущенные темы лекционных занятий должны быть законспектированы в тетради для лекций, конспект представляется преподавателю для ликвидации пропуска. Пропущенные практические занятия отрабатываются в виде устной защиты практического занятия во время консультаций по дисциплине.

Контроль сформированности компетенций в течение семестра проводится в форме устного опроса на практических занятиях, выполнения контрольных работ, написания технологических диктантов и тестового контроля по теоретическому курсу дисциплины.

Методические указания к анализу кейс-задач.

Кейс (в переводе с англ. – случай) представляет собой проблемную ситуацию, предлагаемую студентам в качестве задачи для анализа и поиска решения.

Обычно кейс содержит схематическое словесное описание ситуации, статистические данные, а также мнения и суждения о ситуациях, которые трудно предсказать или измерить. Кейс, охватывает такие виды речевой деятельности как чтение, говорение и письмо.

Кейсы наглядно демонстрируют, как на практике применяется теоретический материал. Данный материал необходим для обсуждения предлагаемых тем, направленных на развитие навыков общения и повышения профессиональной компетенции.

Способы организации разбора кейса:

- ведет преподаватель;
- ведет студент;
- группы студентов представляют свои варианты решения;
- письменная домашняя работа.

Для успешного анализа кейсов следует придерживаться ряда принципов:

- используйте знания, полученные в процессе лекционного курса;
- внимательно читайте кейс для ознакомления с имеющейся информацией, не торопитесь с выводами;
- не смешивайте предположения с фактами.

Анализ кейса должен осуществляться в определенной последовательности:

1. Выделение проблемы.
2. Поиск фактов по данной проблеме.
3. Рассмотрение альтернативных решений.
4. Выбор обоснованного решения.

При проведении письменного анализа кейса помните, что основное требование, предъявляемое к нему, – краткость.

Рекомендации по планированию самостоятельной работы студентов.

Приступая к изучению новой учебной дисциплины, студенты должны ознакомиться с учебной программой, учебной, научной и методической литературой, имеющейся в библиотеке, получить в

библиотеке рекомендованные учебники и учебно-методические пособия, завести новую тетрадь для конспектирования лекций и работы с первоисточниками.

В ходе лекционных занятий вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Практические занятия строятся следующим образом:

1. Вводное слово преподавателя (цели занятия, основные вопросы, которые должны быть рассмотрены).

2. Быстрый опрос.

3. Решение 1-2 типовых задач.

4. Самостоятельное решение задач.

5. Разбор типовых ошибок при решении (в конце текущего занятия или в начале следующего).

По результатам самостоятельного решения задач следует выставлять по каждому занятию оценку. Оценка предварительной подготовки студента к практическому занятию может быть сделана путем экспресс-тестирования (тестовые задания закрытой формы) в течение 5, максимум - 10 минут. Таким образом, при интенсивной работе можно на каждом занятии каждому студенту поставить по крайней мере две оценки.

Рекомендации по подготовке к зачету

Зачет - это этап подведения итогов изучения дисциплины. Чтобы лучше подготовиться к зачету, необходимо по предмету составить простую и доступную для выполнения программу подготовки, равномерно распределив нагрузку по дням.

Полезно повторять материал по вопросам. Прочитав вопрос, вначале вспомните и обязательно кратко запишите все, что вы знаете по этому вопросу, и лишь затем проверьте себя по лекционному и дополнительному материалу. Особое внимание необходимо обратить на термины и категории.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства и информационных справочных систем (при необходимости).

11.1 Перечень лицензионного программного обеспечения

При осуществлении образовательного процесса студентами и преподавателем используется следующее программное обеспечение: Microsoft Windows Server STDCORE AllLng License / Software Assurance Pack Academic OLV 16 Licenses LevelE Additional Product CoreLic 1Year; Kaspersky Total Security Russian Edition. 1000-1499 Node 1 year Educational Renewal License; КонсультантПлюс-СК сетевая версия (правовая база).

11.2 Перечень свободно распространяемого программного обеспечения

Big Blue Button.

11.3 Перечень программного обеспечения отечественного производства

При осуществлении образовательного процесса студентами и преподавателем используются следующие информационно справочные системы: СПС «Консультант плюс», СПС «Гарант».

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	Учебная аудитория для проведения лекционных занятий (ауд. № 160, площадь – 202,7 м ²).	Оснащение: специализированная мебель на 182 посадочных мест, персональный компьютер – 1 шт., проектор Panasonic PT-EX 610-1 шт., трибуна для лектора – 1 шт., микрофон – 3 шт., телевизор Pioneer – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, подключение к сети «Интернет», выход в корпоративную сеть университета.
2	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа (ауд. № 105, площадь – 45,5 м ²)	Оснащение: специализированная мебель на 30 посадочных мест, рабочие станции 12 шт., проектор Panasonic PT-LB55NTE – 1 шт., интерактивная доска SMART Board 690 – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
3	Учебные аудитории для самостоятельной работы студентов:	
	1. Читальный зал научной библиотеки (площадь 568,6 м ²)	Оснащение: Специализированная мебель на 130 посадочных мест, персональные компьютеры, моноблоки – 80 шт., копир А3 - 3, принтер матричный - 2, МФУ ч/б – 7 шт., МФУ цветной – 2 шт., принтер ч/б – 8 шт., принтер цветн. - 2 шт., сканер – 2 шт., сканеры штрих-кода - 5, наушники - 10 шт., Wi-Fi оборудование, подключение к сети «Интернет», доступ к российским и международным ресурсам и базам данных, доступ к электронно-библиотечным системам, доступ в электронную информационно-образовательную среду университета. Открытый доступ к фонду учебной, научной и художественной литературы
	2. Учебная аудитория № 173а (лаборатория «Учебно-консультационный информационный центр»), площадь – 31,9 м ²).	2. Оснащение: специализированная мебель на 12 посадочных мест, персональные компьютеры – 12 шт., интерактивная доска – 1 шт., проектор – 1 шт., классная доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
4	Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций (ауд. № 122, площадь – 48,9 м ²)	Оснащение: специализированная мебель на 28 посадочных мест, рабочие станции 14 шт., проектор Sanyo PLS-XU10 – 1 шт., интерактивная доска SMART Board 690 – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, подключение к сети «Интернет», информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
5	Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд. № 122, площадь – 48,9 м ²)	Оснащение: специализированная мебель на 28 посадочных мест, рабочие станции 14 шт., проектор Sanyo PLS-XU10 – 1 шт., интерактивная доска SMART Board 690 – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, подключение к сети «Интернет», информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.

13. Особенности реализации дисциплины лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), ока-

зывающего обучающимся необходимую техническую помощь, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

а) для слабовидящих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения промежуточной аттестации оформляются увеличенным шрифтом;

- задания для выполнения на промежуточной аттестации зачитываются ассистентом;

- письменные задания выполняются на бумаге, надиктовываются ассистенту;

- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- студенту для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

в) для глухих и слабослышащих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- промежуточная аттестация проводится в письменной форме;

- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

- по желанию студента промежуточная аттестация может проводиться в письменной форме;

д) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

- по желанию студента промежуточная аттестация проводится в устной форме.

Рабочая программа дисциплины «Маркетинговые технологии в бизнесе» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.04.01 Экономика и учебного плана магистерской программы «Экономическое и правовое обеспечение бизнеса».

Автор к.э.н., доцент Агаларова Е.Г.

Рецензенты к.э.н., доцент Воробьева Н.В.

к.э.н., доцент Антонова И.Ю.

Рабочая программа дисциплины «Маркетинговые технологии в бизнесе» рассмотрена на заседании кафедры экономической теории, маркетинга и агроэкономики протокол № 18 от 16 мая 2022 года и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.01 Экономика и учебного плана магистерской программы «Экономическое и правовое обеспечение бизнеса».

Зав. кафедрой д.э.н., профессор Кусакина О.Н.

Рабочая программа дисциплины «Маркетинговые технологии в бизнесе» рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол №9 от 19 мая 2022 года и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.01 Экономика и учебного плана магистерской программы «Экономическое и правовое обеспечение бизнеса».

Руководитель ОП д.э.н., профессор Кусакина О.Н.

Аннотация рабочей программы дисциплины
«Маркетинговые технологии в бизнесе»
 по подготовке магистра по программе магистратуры
 по направлению подготовки

38.04.01	Экономика
код	направление подготовки
	Экономическое и правовое обеспечение бизнеса
	магистерская программа
Форма обучения – очная, заочная.	
Общая трудоемкость изучения дисциплины составляет 2 з.е., 72 час.	
Программой дисциплины предусмотрены следующие виды занятий	<p><u>Очная форма обучения:</u> лекции – 10 ч., в том числе практическая подготовка – 10 ч. практические занятия – 16 ч., в том числе практическая подготовка - 16 ч., самостоятельная работа – 46 ч., в том числе практическая подготовка - 46 ч.</p> <p><u>Заочная форма обучения:</u> лекции – 4 ч., в том числе практическая подготовка - 4 ч., практические занятия – 4 ч., в том числе практическая подготовка - 4 ч., самостоятельная работа – 60 ч, в том числе практическая подготовка – 60 ч., контроль – 4 ч.</p>
Цель изучения дисциплины	формирование знаний и практических навыков, необходимых для решения задач по организации маркетинговой деятельности на рынке товаров и услуг
Место дисциплины в структуре ОП ВО	Учебная дисциплина ФТД.02 «Маркетинговые технологии в бизнесе» входит в блок факультативных дисциплин
Компетенции и индикатор (ы) достижения компетенций, формируемые в результате освоения дисциплины -	<p>Профессиональные компетенции (ПК)</p> <p>ПК-3. Способен анализировать состояние рыночной среды и оценивать ее влияние на текущий и перспективный спрос и предложение, осуществлять продвижение товаров и услуг, оценивать состояние конкурентной среды, прогнозировать развитие рыночной ситуации в соответствии с действующим антимонопольным законодательством</p> <p>ПК-3.2 Способен проводить анализ клиентов (сегментация, профиль, потребности и т.д.), каналов сбыта, разрабатывать рекомендации по продвижению продукции и услуг на рынок, в области продуктовой, ценовой и сбытовой политики на целевых рынках с учетом действующего антимонопольного законодательства</p>
Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины	<p>Знания: методов анализа клиентов (сегментация, профиль, потребности и т.д.), каналов сбыта и способов продвижения продукции и услуг на рынок (ПК-3.2).</p> <p>Умения: анализировать клиентов (сегментация, профиль, потребности и т.д.), каналы сбыта и разрабатывать рекомендации по продвижению продукции и услуг на рынок (ПК-3.2).</p> <p>Навыки и/или трудовые действия: использования методов анализа клиентов (сегментация, профиль, потребности и т.д.), каналов сбыта и разработки рекомендаций по продвижению продукции и услуг на рынок (ПК-3.2).</p>
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные разделы и темы)	<p>Тема 1. Современные маркетинговые технологии: сущность, особенности и виды.</p> <p>Тема 2. Сервисы и технологии для анализа и аудита маркетинговой деятельности.</p> <p>Тема 3. Технологии digital-маркетинга в бизнесе.</p> <p>Тема 4. Технологии малобюджетного маркетинга.</p> <p>Тема 5. Маркетинговые сервисы в управлении бизнесом.</p>

Форма контроля -	<u>Очная форма обучения:</u> семестр 2 – зачет. <u>Заочная форма обучения:</u> курс 1 – зачет.
Автор:	доцент кафедры экономической теории, маркетинга и агроэкономики, к.э.н., Е.Г. Агаларова