

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»
(РУТ (МИИТ))



Рабочая программа дисциплины (модуля),
как компонент образовательной программы
высшего образования - программы бакалавриата
по направлению подготовки
38.03.03 Управление персоналом,
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)
Тимониным В.С.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Маркетинг в управлении персоналом

Направление подготовки: 38.03.03 Управление персоналом

Направленность (профиль): Управление персоналом организации

Форма обучения: Заочная

Рабочая программа дисциплины (модуля) в виде
электронного документа выгружена из единой
корпоративной информационной системы управления
университетом и соответствует оригиналу

Простая электронная подпись, выданная РУТ (МИИТ)
ID подписи: 751862
Подписал: И.о. заведующего кафедрой Панько Юлия
Владимировна
Дата: 31.05.2024

1. Общие сведения о дисциплине (модуле).

Целью освоения учебной дисциплины «Маркетинг в управлении персоналом» является формирование у обучающихся компетенций в соответствии с требованиями СУОС ВО РУТ (МИИТ) по направлению 38.03.03 Управление персоналом и приобретение ими знаний, умений и навыков в части вопросов теории маркетинга персонала

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю).

Перечень формируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций) в результате обучения по дисциплине (модулю):

ОПК-1 - Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической, организационной, управленческой, социологической и психологической теорий, российского законодательства в части работы с персоналом при решении профессиональных задач;

ОПК-4 - Способен применять современные технологии и методы оперативного управления персоналом, вести документационное сопровождение и учет;

ПК-51 - Способен определять потребность организации в персонале, осуществлять поиск, привлечение, подбор и отбор персонала.

Обучение по дисциплине (модулю) предполагает, что по его результатам обучающийся будет:

Знать:

основные понятия и категории маркетинга, маркетинговые стратегии, комплекс маркетинг-микс, основы маркетингового бюджетирования

Уметь:

Осуществляет расчёты, необходимые для составления экономических разделов планов.

Систематизирует данные экономических, статистических, научно-аналитических материалов.

Осуществляет подготовку информационных обзоров и/или аналитических отчётов по материалам отечественных и зарубежных источников информации.

Владеть:

Способен обосновать расчёты экономических разделов планов.

Владеет навыками представления результатов работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.

Владеет методами анализа и навыками самостоятельного изучения кредитно-банковской сферы.

3. Объем дисциплины (модуля).

3.1. Общая трудоемкость дисциплины (модуля).

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 5 з.е. (180 академических часа(ов)).

3.2. Объем дисциплины (модуля) в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Тип учебных занятий	Количество часов	
	Всего	Семестр №5
Контактная работа при проведении учебных занятий (всего):	16	16
В том числе:		
Занятия лекционного типа	8	8
Занятия семинарского типа	8	8

3.3. Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации составляет 164 академических часа (ов).

3.4. При обучении по индивидуальному учебному плану, в том числе при ускоренном обучении, объем дисциплины (модуля) может быть реализован полностью в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации.

4. Содержание дисциплины (модуля).

4.1. Занятия лекционного типа.

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
1	Раздел 1. Введение в маркетинг

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
	<p>Раздел 1. Введение в маркетинг</p> <p>Тема 1. Введение Тема 2. Сущность, цели и принципы маркетинговой деятельности Тема 3. Основные функции маркетинга Тема 4. Цели, задачи и структура маркетинговых исследований Тема 5. Источники информации. Методы сбора информации</p>
2	<p>Раздел 2. Предмет маркетингового анализа внешней и внутренней среды предприятия.</p> <p>Раздел 2. Предмет маркетингового анализа внешней и внутренней среды предприятия.</p> <p>Тема 6. Внешняя среда и методы ее анализа Тема 7. Внутренняя среда и методы ее анализа Тема 8. SWOT –анализ</p>
3	<p>Раздел 3. Сегментирование, выбор целевых сегментов и позиционирование марки</p> <p>Раздел 3. Сегментирование, выбор целевых сегментов и позиционирование марки</p> <p>Тема 9. Изучение потребительских рынков Тема 10. Изучение покупательского поведения потребителей Тема 11. Сегментация и выбор целевого рынка Тема 12. Разработка стратегии и плана маркетинга</p>
4	<p>Раздел 4. Комплекс маркетинга</p> <p>Раздел 4. Комплекс маркетинга</p> <p>Тема 13. Товарная политика. Разработка концепции нового товара. Жизненный цикл товара. Товарный ассортимент Тема 14. Политика ценообразования. Цели и стратегии ценообразования. Тактика ценообразования. Виды цен. Методы ценообразования Тема 15. Сбытовая политика. Распределение и товародвижение Тема 16. Коммуникационная политика. Система маркетинговых коммуникаций. Комплекс продвижения</p>
5	<p>Раздел 5. Планирование и контроль маркетинговой деятельности</p> <p>Раздел 5. Планирование и контроль маркетинговой деятельности</p> <p>Тема 17. Планирование и контроль маркетинговой деятельности Тема 18. Маркетинг в сфере услуг Тема 19. Некоммерческий маркетинг Тема 20. Международный маркетинг</p>

4.2. Занятия семинарского типа.

Практические занятия

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
1	<p>Раздел 4. Комплекс маркетинга</p> <p>Раздел 4. Комплекс маркетинга</p> <p>Тема 13. Товарная политика. Разработка концепции нового товара. Жизненный цикл товара. Товарный ассортимент</p> <p>Тема 14. Политика ценообразования. Цели и стратегии ценообразования. Тактика ценообразования. Виды цен. Методы ценообразования</p> <p>Тема 15. Сбытовая политика. Распределение и товародвижение</p> <p>Тема 16. Коммуникационная политика. Система маркетинговых коммуникаций. Комплекс продвижения</p>
2	<p>Раздел 5. Планирование и контроль маркетинговой деятельности</p> <p>Раздел 5. Планирование и контроль маркетинговой деятельности</p> <p>Тема 17. Планирование и контроль маркетинговой деятельности</p> <p>Тема 18. Маркетинг в сфере услуг</p> <p>Тема 19. Некоммерческий маркетинг</p> <p>Тема 20. Международный маркетинг</p>

4.3. Самостоятельная работа обучающихся.

№ п/п	Вид самостоятельной работы
1	работа с лекционным материалом
2	подготовка к практическим занятиям
3	работа с литературой и интернет- источниками
4	самостоятельное изучение разделов (тем) дисциплины(модуля)
5	Подготовка к промежуточной аттестации
6	Выполнение курсовой работы.
7	Подготовка к промежуточной аттестации.

4.4. Примерный перечень тем курсовых работ

Сущность, цели и принципы маркетинговой деятельности

Основные функции маркетинга

Цели, задачи и структура маркетинговых исследований

Источники информации. Методы сбора информации

Маркетинговый анализ внешней

Организация маркетингового анализа внутренней среды предприятия

Маркетинговые информационные системы

Внешняя среда и методы ее анализа
Внутренняя среда и методы ее анализа
SWOT –анализ
Pest-нализ
Efas-нализ
Стратегия массового маркетинга
Наступательные стратегии в маркетинге
Бренд и брендинг, как элемент маркетинга компании
PR и значение для компании
Сегментирование, выбор целевых сегментов и позиционирование марки
Методы ценообразования
Изучение потребительских рынков
. Изучение покупательского поведения потребителей
Сегментация и выбор целевого рынка
Критерии и методики сегментирования рынков
Разработка стратегии и плана маркетинга
Комплекс маркетинга
Товарная политика.
Разработка концепции нового товара.
Жизненный цикл товара.
Товарный ассортимент
Политика ценообразования
Цели и стратегии ценообразования
Тактика ценообразования
Виды и система цен компании
Ценовая политика компании
Товарная политика компании
Стратегия ценообразования
Сбытовая политика.
Распределение и товародвижение
Преимущества и недостатки каналов сбыта

Коммуникационная политика
 Система маркетинговых коммуникаций
 Комплекс продвижения
 Оценка эффективности комплекса маркетинговых коммуникаций
 Планирование и контроль маркетинговой деятельности
 Планирование и контроль маркетинговой деятельности
 Маркетинг в сфере услуг

Тема 19. Некоммерческий маркетинг

Тема 20. Международный маркетинг

5. Перечень изданий, которые рекомендуется использовать при освоении дисциплины (модуля).

№ п/п	Библиографическое описание	Место доступа
1	Маркетинг: общий курс/учебное пособие под. ред. А.Я. Якобсона, Н.Я.Калюжной М.: Омега-Л, 2013. Библиотека РОАТ	
2	Маркетинг: теория, методика, практика [Текст: Электронный ресурс]: учебное пособие Бронникова, Т. С. М.: Кнорус, 2016. - 208 с.ЭБС ВООК – http://www.book.ru	
1	Маркетинговые исследования Сафронова Н.Б. Библиотека РОАТ М.: Дашков и К, 2012. Библиотека РОАТ	
2	Управление маркетингом: учебник Данько Т.П. М.: Инфра-М, 2012. Библиотека РОАТ.	
3	Маркетинг в России и за рубежом http://www.mavriz.ru/	

6. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, которые могут использоваться при освоении дисциплины (модуля).

Информационный портал Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (www.elibrary.ru) Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов (<http://window.eciu.ru>); Научно-техническая библиотека РУТ (МИИТ) (<http://library.miiit.ru>).

7. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства, необходимого для освоения дисциплины (модуля).

Программное обеспечение не требуется

8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).

Оборудование и помещения Освоение дисциплины «Тайм-менеджмент и личная эффективность» осуществляется в оборудованных учебных аудиториях для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Учебные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (переносное мультимедийное оборудование, ноутбук), оборудованы меловыми и маркерными досками.

В процессе проведения занятий лекционного типа по дисциплине «Тайм-менеджмент и личная эффективность» используются раздаточные демонстрационные материалы, презентации, учебно-наглядные пособия.

Также в процессе самостоятельной подготовки по дисциплине используются помещения для самостоятельной работы студентов, оборудованные персональными компьютерами с возможностью выхода в Интернет и электронную образовательную среду ВУЗа (в т.ч.СДО «Космос» и электронную библиотеку), и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Учебные аудитории соответствуют требованиям пожарной безопасности и охраны труда по освещенности, количеству рабочих (посадочных) мест студентов. Освещенность рабочих мест соответствует действующим СНиПам.

Технические требования к оборудованию для проведения учебного процесса с частичным использованием ДОТ: колонки, наушники или встроенный динамик (для участия в аудиоконференции); микрофон или гарнитура (для участия в аудиоконференции); веб-камера (для участия в видеоконференции); для ведущего: компьютер с процессором IntelCore 2 Duo от 2 ГГц (или аналог) и выше, от 2 Гб свободной оперативной памяти.

Для слушателя: компьютер с процессором IntelCeleron от 2 ГГц (или аналог) и выше, 1 Гб свободной оперативной памяти.

Технические требования к каналам связи: от 128 кбит/сек исходящего потока; от 256 кбит/сек входящего потока. При использовании трансляции рабочего стола рекомендуется от 1 мбит/сек исходящего потока (для

ведущего).

При использовании трансляции рабочего стола рекомендуется от 1 мбит/сек входящего потока (для слушателя). Нагрузка на канал для каждого участника вебинара зависит от используемых возможностей вебинара. Так, если в вебинаре планируется одновременно использовать 2 видеотрансляции в конференции и одну трансляцию рабочего стола, то для слушателей рекомендуется от 1.5 мбит/сек входящего потока.

9. Форма промежуточной аттестации:

Курсовая работа в 5 семестре.

Экзамен в 5 семестре.

10. Оценочные материалы.

Оценочные материалы, применяемые при проведении промежуточной аттестации, разрабатываются в соответствии с локальным нормативным актом РУТ (МИИТ).

Авторы:

доцент, доцент, к.н. кафедры
«Экономическая теория и
менеджмент»

Ю.В. Панько

Согласовано:

и.о. заведующего кафедрой ЭТМ
РОАТ

Ю.В. Панько

Председатель учебно-методической
комиссии

С.Н. Климов