

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
38.03.02 Менеджмент,
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)
Тимониным В.С.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Маркетинг

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль): Менеджмент в международном
транспортном бизнесе (Российско-Китайская
программа)

Форма обучения: Очная

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: 457859
Подписал: И.о. заведующего кафедрой Рустамова Ирада
Тялятовна
Дата: 01.06.2021

1. Общие сведения о дисциплине (модуле).

Целями освоения учебной дисциплины «Маркетинг» являются: формирование знаний маркетинга как современной концепции и системы управления организацией в рыночной среде, а также умений использования маркетинговых подходов, методов и инструментов в управлении организацией.

Задачи учебной дисциплины:

- сформировать понимание сущности, принципов, функций и задач маркетинга, а также направлений и методов маркетинговой деятельности;
- ознакомить с основными концепциями маркетинга;
- сформировать знание разработки и реализации маркетинговой стратегии, комплекса и программ маркетинга (ценовой, товарной, коммуникационной, сбытовой политики);
- научить пользоваться современными информационными технологиями в реализации маркетинговых стратегий по различным типам товаров;
- научить проводить маркетинговые исследования, а также анализировать рыночные возможности, сегментировать и выбирать целевые рынки;
- ознакомить с практическими технологиями разработки новых продуктов, товаров и услуг, технологиями бренд-менеджмента;
- сформировать знания и практические навыки управления маркетинговыми коммуникациями, т.е. рекламными компаниями, публичностью, стимулированием сбыта и личными продажами;
- сформировать знание особенностей и методов международного маркетинга.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю).

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

ОПК-4 - Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций;

ПК-1 - Способен выбрать и организовать эффективный способ рекламы продукции компании на внешних рынках;

ПК-12 - Способен анализировать влияние изменений факторов внешней и внутренней среды на производственные и финансово-экономические показатели компании, структурных подразделений, а также разрабатывать

рекомендации по внедрению мероприятий для повышения устойчивости компании.

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

Знать:

- знать уровни конкурентоспособности продукции на рынке

Уметь:

разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций

Владеть:

-навыками оценки конкурентоспособности компании на международном рынке

- навыками составления маркетингового плана организации

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	Сем. №4
Контактная работа при проведении учебных занятий (всего):	96	96
В том числе:		
Занятия лекционного типа	48	48
Занятия семинарского типа	48	48

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 84 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	Маркетинг как рыночная концепция управления. Исторические и социокультурные аспекты решения маркетинговых задач на российском рынке.
2	Маркетинговые исследования рынка. Кабинетные и полевые исследования
3	Сегментирование потребителей и позиционирование компаний на рынке. Признаки сегментации
4	Товарная стратегия. Процесс разработки новых продуктов в российских организациях.
5	Товарная стратегия. Качество и конкурентоспособность товара.
6	Стратегии и методы ценообразования в маркетинге. Бонусные цены
7	Стратегии и методы ценообразования в маркетинге. Бонусные цены
8	Стратегия товародвижения в системе маркетинга. Маркетинг закупок.

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
9	Стратегия товародвижения в системе маркетинга. Маркетинг продаж
10	Роль мерчендайзинга в маркетинге. Основные элементы декора витрины и организации торгового пространства.
11	Роль мерчендайзинга в маркетинге. Фирменный стиль в деталях и POS-материалы.
12	Анализы внешней и внутренней среды компании. 1. SWOT- анализ 2. PEST- анализ 3. GAP- анализ
13	Международный маркетинг. Ценовая политика в международном маркетинге.
14	Международный маркетинг. Особенности коммуникационной политики компании в международном маркетинге.
15	Товарная политика в маркетинге. Товар в системе маркетинга Управление жизненным циклом товара Разработка новых товаров
16	Товарная политика в маркетинге. Управление жизненным циклом товара
17	Политика цен в маркетинге. Маркетинговые стратегии цен
18	Политика цен в маркетинге. Первоначальное установление цены на товар
19	Политика распределения товара компании на разных рынках. Система и каналы распределения
20	Политика распределения товара компании на разных рынках. Формирование системы сбыта
21	Коммуникативная политика компании и пиар. Разработка маркетинговых коммуникаций Реклама и ее эффективность
22	Маркетинговые коммуникации. Назначение и содержание маркетинговых коммуникаций. Формы маркетинговых коммуникаций. Формирование спроса и стимулирование сбыта Реклама как инструмент продвижения товара на рынок. Виды рекламы.

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
23	Сбытовая политика в маркетинге. Сущность сбытовой политики в маркетинге. Формирование каналов товародвижения.
24	Товарная марка, товарный знак, брендинг. Отличия в понимании категорий Защита прав интеллектуальной собственности

4.2. Занятия семинарского типа.

Практические занятия

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
1	Маркетинг как рыночная концепция управления. Маркетинговый подход в менеджменте.
2	Маркетинг как рыночная концепция управления. Эволюция маркетинга в России
3	Маркетинговые исследования рынка Кабинетные и полевые исследования
4	Сегментирование потребителей и позиционирование компаний на рынке Стратегии позиционирования компаний
5	Сегментирование потребителей и позиционирование компаний на рынке Стратегии позиционирования компаний
6	Товарная стратегия. Проблемы товарной политики в России. Ассортиментная политика.
7	Стратегии и методы ценообразования в маркетинге Виды демпинга
8	Стратегии и методы ценообразования в маркетинге Виды демпинга
9	Стратегия товародвижения в системе маркетинга

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
	Типы торговых посредников.
10	Роль мерчендайзинга в маркетинге Оценка и измерение эффективности рекламы.
11	Роль мерчендайзинга в маркетинге Оценка и измерение эффективности рекламы.
12	Анализ внешней и внутренней среды компании. Матрица BCG Пять сил Майкла Портера Матрица Игоря Ансоффа
13	Международный маркетинг Сбытовая политика холдингов и концернов в международном маркетинге.
14	Международный маркетинг Сбытовая политика холдингов и концернов в международном маркетинге.
15	Товарная политика в маркетинге Управление торговыми марками Маркетинг услуг
16	Политика цен в маркетинге Адаптация цены
17	Политика цен в маркетинге Адаптация цены
18	Политика распределения товара компании на разных рынках. Маркетинговая логистика
19	Политика распределения товара компании на разных рынках. Маркетинговая логистика
20	Коммуникативная политика компании и пиар.

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
	Стимулирование сбыта и PR Сетевой маркетинг в Интернете
21	Маркетинговые коммуникации. Персональные продажи как инструмент продвижения товара на рынок. Мероприятия «паблик рилейшнз» Фирменный стиль, торговая марка организации.
22	Маркетинговые коммуникации. Персональные продажи как инструмент продвижения товара на рынок. Мероприятия «паблик рилейшнз» Фирменный стиль, торговая марка организации.
23	Сбытовая политика в маркетинге. Система товародвижения в маркетинге.
24	Товарная марка, товарный знак, брендинг. Принципы разработки бренда Задача на методы оценки эффективности бренда Основные этапы создания бренда

4.3. Самостоятельная работа обучающихся.

№ п/п	Вид самостоятельной работы
1	Подготовка к практическим работам:
2	Подготовка к экзамену:
3	Выполнение курсовой работы.
4	Подготовка к промежуточной аттестации.
5	Подготовка к текущему контролю.

4.4. Примерный перечень тем курсовых работ

1. «Программы лояльности клиентов»
2. «Маркетинг в некоммерческих организациях»
3. «Упаковка товара и его роль в торговой политике»
- 4.«Стратегии управления брендом»
5. «Реклама в комплексе маркетинговых коммуникаций»
6. «Маркетинговые аспекты развития рынка высшего образования»
- 7.«Мобильный маркетинг как новое направление коммуникаций»

8. «Интернет-маркетинг: методы, инструменты, перспективы развития»
- 9.«Оценка конкурентоспособности товара и разработка стратегии маркетинга предприятия»
- 10.«Любовь и дружба в рекламных кампаниях»
- 11.«Методы проникновения на международный рынок»
- 12.«Особенности Вирусного маркетинга»
- 13.«Розничная торговля как метод распространения товара»
- 14.«Контроль рекламной деятельности»
- 15.«Становление маркетинга в России»
- 16.«Персонификация бренда».
17. «Товарная марка и формирование бренда»
18. «Целевой маркетинг и сегментирование рынка»
19. «Планирование маркетинга в компании»
20. «Модели управления взаимоотношениями с клиентами»
21. «Формирование стратегии бенчмаркинга зарубежных компаний»
22. «Место конкурентной разведки в системе инструментов маркетинга»
23. «Исследование моделей покупательского поведения»
24. «Типы и критерии сегментирования рынка в системе маркетинга»
25. «Разработка маркетинговой стратегии производства и сбыта нового продукта»
26. «Место маркетинговых исследований в формировании конкурентных стратегий зарубежных и российских компаний»
27. «Эволюция концепций маркетинга»
28. «Маркетинг взаимоотношений»
29. «Маркетинг в сфере услуг (туристический, гостиничный, ресторанный бизнес)»
30. «Социальный маркетинг: содержание и методы реализации»
31. «Маркетинг в сфере услуг корпоративным клиентам (B2B)»
32. «Мобильный маркетинг как новое направление коммуникаций»

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

№ п/п	Библиографическое описание	Место доступа
1	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна Учебник Москва : Издательство Юрайт , 2021 - 396 с. - ISBN 978-5-534-14869-5.	https://urait.ru/bcode/469889
2	Маркетинг инноваций Короткова, Т. Л. Учебник Москва : Издательство Юрайт , 2021 - 256 с. -ISBN 978-5-534-07859-6.	https://urait.ru/bcode/471235
3	Маркетинг под редакцией Л. А. Данченко Учебник Москва : Издательство Юрайт , 2021 - 486 с. - ISBN 978-5-534-01560-7.	https://urait.ru/bcode/468736
4	Маркетинговые исследования: теория и практика под общей редакцией О. Н. Жильцовой Учебник Москва : Издательство Юрайт , 2021 - 307 с. -ISBN 978-5-534-16552-4.	https://urait.ru/bcode/478126

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

<http://www.consultant.ru> - сайт Справочной правовой системы «Консультант-плюс»

<http://www.garant.ru> - сайт Справочной правовой системы «Гарант»

<https://www.elibrary.ru/defaultx.asp> - сайт Справочной системы «elibrary»

<https://csmagazine.ru> – журнал по Маркетингу

<https://habr.com/ru/flows/marketing/> – журнал по Маркетингу

<https://marketer.ua> – журнал по Маркетингу

<https://blog.completo.ru> – журнал по Маркетингу, Блог Completo

<https://www.youtube.com/watch?v=D2FkF->

[87BE4&list=PLZI9Tcl6Creh7FWNPHzMuucXIkZTKNvwE&index=3](https://www.youtube.com/watch?v=D2FkF-87BE4&list=PLZI9Tcl6Creh7FWNPHzMuucXIkZTKNvwE&index=3) – Курс «Маркетинг».

Студентам обеспечена возможность свободного доступа к фондам учебно-методической документации и Интернет-ресурсам. Все студенты имеют возможность открытого доступа:

- к электронному каталогу вузовской библиотеки <http://library.miit.ru/search.php> - к научной электронной библиотеке «eLibrary»

<http://elibrary.ru> - к электронно-библиотечной системе Book.ru <http://book.ru>

- к электронно-библиотечной системе издательства «Юрайт» <http://www.biblio-online.ru>

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

Электронная информационно-образовательная среда РУТ (МИИТ), доступная из личного кабинета обучающегося или преподавателя на сайте <http://miit.ru>

Лицензионная операционная система MS Windows (академическая лицензия).

Лицензионный пакет программ Microsoft Office (академическая лицензия).

В образовательном процессе, при проведении занятий с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, могут применяться следующие средства коммуникаций: ЭИОС РУТ(МИИТ), Microsoft Teams, электронная почта, скайп, Zoom, WhatsApp и т.п.

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

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, оснащённые наборами демонстрационного оборудования.

Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещение для самостоятельной работы, оснащённые компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

9. Форма промежуточной аттестации:

Курсовая работа в 4 семестре.

Экзамен в 4 семестре.

10. Оценочные материалы.

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

Авторы:

доцент, к.н. кафедры
«Международный транспортный
менеджмент и управление цепями
поставок»

И.А. Мамедова

Согласовано:

Заведующий кафедрой МБ

А.Т. Романова

и.о. заведующего кафедрой

МТМиУЦП

И.Т. Рустамова

Председатель учебно-методической
комиссии

Г.А. Моргунова