

**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): Процессное управление бизнесом

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: 72869  
Подписал: И.о. заведующего кафедрой Данилина Мария  
Геннадьевна  
Дата: 08.04.2024

## 1. Общие сведения о дисциплине (модуле).

Целями освоения учебной дисциплины является:

- формирование понимания роли дисциплины в процессе управления деятельностью организации;
- изучение основного инструментария, методов получения и анализа информации для эффективного поиска и принятия управленческих решений, в том числе для целей планирования деятельности организации в области маркетинга и интернет-маркетинга.

Основными задачами курса дисциплины являются:

- изучение комплексной деятельности предприятия, действующего на принципах маркетинга с учетом внешней и внутренней среды;
- получение навыков в разработке и реализации стратегии и тактики целевого маркетинга;
- изучение элементов комплекса маркетинга и управление ими;
- овладение навыками использования маркетингового инструментария в управлении коммерческой деятельностью фирмы;
- формирование умений разрабатывать программы продвижения организации, ее товаров и услуг в сети Интернет с использованием цифровых технологий;
- овладение навыками формирования бюджета маркетинга, в том числе в Интернете.

## 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.

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

### **Уметь:**

- применять знания экономической теории при решении прикладных задач;
- выполнять комплексный анализ рынка деятельности организации;
- формировать основные элементы комплекса маркетинга;
- использовать маркетинговый инструментарий в практической

деятельности коммерческого предприятия;

- оценивать экономическую эффективность разработанных маркетинговых мероприятий;
- оценивать эффективность как акций интернет маркетинга так и традиционных акций и кампаний при помощи цифровых инструментов.

**Знать:**

- предмет, определение, принципы маркетинга;
- концепции маркетинга и хронологию их развития;
- систему функций маркетинга;
- состав системы маркетинговой информации;
- методы сбора маркетинговой информации; последовательность маркетингового планирования;
- возможные структуры управления маркетингом в организации;
- современное состояние и тенденции развития мирового и российского рынка, влияющие на маркетинговые решения;
- термины, понятия и суть основных проблем, рассматриваемых в курсе, предметную область интернет-маркетинга, способы и методы организации интернет-маркетинга;
- основные средства и цифровые инструменты продвижения и продаж в Интернете.

**Владеть:**

- навыками использования комплекса маркетинга для достижения целей организации;
- разработки и реализации стратегии и тактики целевого маркетинга;
- методами поиска, критического анализа и синтеза информации, применять системный подход для решения поставленных задач;
- методами анализа эффективности результатов деятельности компании в Интернете.

**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 1
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	Сущность, цели, основные принципы и функции маркетинга. Рассматриваемые вопросы: -Понятие маркетинга. -Типы и виды маркетинга. -Исходные понятия маркетинга. -Среда маркетинга.
2	Маркетинговые исследования. Рассматриваемые вопросы: -Маркетинговая информация. -Виды маркетинговой информации. -Полевые и кабинетные маркетинговые исследования. -Планирование маркетинговых исследований. -Основные направления маркетинговых исследований.
3	Сегментация рынка. Рассматриваемые вопросы: -Целевой маркетинг.

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Сегментация рынка.</li> <li>-Выбор целевого сегмента.</li> <li>-Позиционирование товара.</li> </ul>
4	<p>Позиционирование товара.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Стратегии позиционирования</li> <li>- Этапы позиционирования</li> </ul>
5	<p>Товар и товарная политика в маркетинге.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Товар в системе маркетинга.</li> <li>-Жизненный цикл товара.</li> <li>-Новый товар.</li> <li>-Товарный ассортимент.</li> <li>-Рыночная атрибутика товара.</li> <li>- Система распределения и товародвижения.</li> <li>- Каналы распределения и товародвижение.</li> <li>-Торговые посредники.</li> </ul>
6	<p>Международный маркетинг.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Роль маркетинга в международной торговле.</li> <li>-Сущность международного маркетинга.</li> <li>- Особенности сегментации мирового рынка.</li> <li>- Управление Международным маркетингом.</li> </ul>
7	<p>Маркетинговые коммуникации.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Интегрированные маркетинговые коммуникации.</li> </ul>
8	<p>Реклама</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Паблик рилейшнз.</li> <li>-Ярмарки, выставки.</li> <li>- Стимулирование сбыта и продаж.</li> <li>-Личные продажи.</li> </ul>
9	<p>Организация и планирование маркетинга.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Планирование в маркетинге.</li> <li>-Организация маркетинга на предприятии</li> </ul>
10	<p>Ценообразование в маркетинге</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Система ценнообразования в маркетинге</li> <li>- Анализ безубыточности</li> </ul>
11	<p>Методы оценки эффективности маркетинговых мероприятий.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Экономические методы оценки</li> <li>-Куммуникативные методы оценки</li> </ul>
12	<p>Использованиеинтернета для целей маркетинга.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Свойства и характеристики интернет используемые в маркетинге.</li> <li>-Место Интенет-маркетинга в деятельности компании.</li> </ul>
13	<p>Определение и основные понятия Интернет –маркетинга.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p>

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
	-Методы получения и анализа информации Интернет-маркетинга. - Цифровые инструменты и способы анализа целевой аудитории в Интернете.
14	Сайт – основной инструмент деятельности компании в сети интернет. Рассматриваемые вопросы: -Подготовка брифа для разработки сайта. -Поисковый маркетинг. -Оценка эффективности продвижения интернет-сайта.
15	Таргетинг Рассматриваемые вопросы: - Контекстный таргетинг - Таргетинг по интересам - Таргетинг на похожие аудитории (Look-alike)
16	Социальный маркетинг. Рассматриваемые вопросы: -Принципы SMO и SMM. - Социальные сети.
17	Интернет-маркетинг Рассматриваемые вопросы: - Интернет-маркетинг в сфере B2B и B2C. -Лидогенерация. - Баннерная реклама.
18	E -mail маркетинг. Рассматриваемые вопросы: - особенности E -mail маркетинга - инструменты E -mail маркетинга - использование Битрикс для организации рассылок

#### 4.2. Занятия семинарского типа.

##### Практические занятия

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
1	Сущность, цели, основные принципы и функции маркетинга. В результате работы над заданиями студенты получают навык работы с маркетинговыми инструментами. Освоят понятие маркетинг и спрос.
2	Маркетинговые исследования В результате работы над заданиями студенты освоят основные инструменты используемые для проведения маркетинговых исследований. Научатся составлять план исследования, выбирать методы сбора информации и проводить маркетинговые исследования используя информационные технологии.
3	Сегментация рынка. В результате работы над заданиями студенты освоят основные методы проведения сегментирования, выбора целевых сегментов. В рамках работы над кейсом изучат основные направления работы с целевыми рынками.
4	Техники поиска новых решений на рынке. В результате работы над кейсом студент получает навык поиска новых и нестандартных решений продвижения компании/продукта(услуги) на рынке с использованием цифровых технологий.
5	Жизненный цикл товара.

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
	В результате работы над кейсом студент получает отработают навык разработка новых товаров на основе результатов исследования рынка. Освоят основные системы распределения и товародвижения, каналы распределения и товародвижение, а так же роль торговых посредников и их виды.
6	<b>Ценообразование в маркетинге.</b> В результате работы на практическом занятии студент отработывает умения производить расчеты цены товара используя маркетинговый подход. Освоят основные ценовые стратегии и правила расчета безубыточности компании.
7	<b>Международный маркетинг.</b> В результате работы над кейсом студент учится на конкретном примере разберут особенности международного маркетинга
8	<b>Маркетинговые коммуникации.</b> В результате работы над кейсом студент учится на конкретном примере использовать основные рекламные инструменты в маркетинге
9	<b>Паблик рилейшнз.</b> В результате работы над кейсом студент учится проводить выставки и ярмарки.
10	<b>Стимулирование сбыта и продаж.</b> В результате работы над кейсом студент проведет учебное исследование престижности, популярности, объемов продаж, спроса и предложения на товары различных фирм на российском рынке.
11	<b>Организация и планирование маркетинга.</b> В результате работы на практическом занятии студент получает навык планирования и управления маркетинговой деятельности на предприятии
12	<b>Интернет маркетинг.</b> В результате работы на практическом занятии студент получает навык продвижения в интернете, использование социальных сетей для продвижение товаров и услуг компании, правильное использование ссылок с социальных сетей
13	<b>Использование методов интернет -маркетинга для продвижения сайта.</b> В результате работы над кейсами студент освоит правила составления брифа на разработку сайта, Особенности продвижения сайта в Яндекске, Google Analytics, Яндекс Метрика. Изучит опыт создания и управления сайтом российскими успешными компаниями в различных сферах бизнеса.
14	<b>Использование методов интернет -маркетинга для продвижения сайта.</b> В результате работы над кейсами студент получит опыт создания и управления сайтом российскими успешными компаниями в различных сферах бизнеса
15	<b>Проведения рекламных кампаний в сети Интернет основными инструментами интернет-маркетинга.</b> В результате работы на практических занятиях студент освоит инструменты поискового маркетинга, E-mail маркетинга, SEO, SMO.
16	<b>Интернет-маркетинг в сфере B2C.</b> В результате работы над кейсом студент освоит особенности маркетинга в сфере B2C.
17	<b>Интернет-маркетинг в сфере B2B</b> В результате работы над кейсом студент освоит особенности маркетинга в сфере B2B.
18	<b>Баннерная реклама.</b> В результате работы над кейсом студент на получит навык работы с банерной рекламой.
19	<b>E -mail маркетинг.</b> В результате работы на практических занятиях студент освоит инструменты E-mail маркетинга

#### 4.3. Самостоятельная работа обучающихся.

№ п/п	Вид самостоятельной работы
1	Подготовка к практическим занятиям
2	Работа с лекционным материалом
3	Работа с рекомендованной литературой
4	Выполнение курсовой работы.
5	Подготовка к промежуточной аттестации.
6	Подготовка к текущему контролю.

#### 4.4. Примерный перечень тем курсовых работ

В течении семестра студенты выполняют курсовую работу на тему "Разработка стратегии маркетинга для новых товаров и услуг". По согласованию с преподавателем каждый студент выбирает вариант нового товара или услуги.

##### Примерный перечень вариантов

- 1) новый вид услуг грузоотправителям на железных дорогах;
- 2) электродвигатель для автомобиля на солнечной энергии;
- 3) новое лекарство;
- 4) новый вид услуг коммерческого банка
- 5) новое электронное устройство (гаджет) для индивидуального использования;
- 6) новая услуга туристической фирмы;
- 7) новый вид услуг пассажирам, осуществляющим поездки в пригородных поездах;
- 8) новый вид услуг пассажирам в поездах дальнего следования;
- 9) новая технология выполнения операций в любой области деятельности;
- 10) новый вид услуг телекоммуникационной компании физическим или юридическим лицам;
- 11) новый вид проездного документа для пользования общественным транспортом в крупном мегаполисе;
- 12) новый вид услуг социального обеспечения для льготных слоев населения;
- 13) новый вид системы контроля оплаты проезда в общественном



транспорте;

14) новая технология информационной поддержки работников предприятий определенной отрасли (указать, какой);

15) новый вид топлива.

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

№ п/п	Библиографическое описание	Место доступа
1	Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Л. А. Данченко [и др.] ; под редакцией Л. А. Данченко. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 486 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01560-7.	<a href="https://urait.ru/bcode/468736">https://urait.ru/bcode/468736</a> (дата обращения: 28.01.2022). — Текст : электронный
2	Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 370 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01478-5.	<a href="https://urait.ru/bcode/489171">https://urait.ru/bcode/489171</a> (дата обращения: 28.01.2022). — Текст : электронный
3	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14869-5.	<a href="https://urait.ru/bcode/490035">https://urait.ru/bcode/490035</a> (дата обращения: 28.01.2022). — Текст : электронный
4	Интернет-маркетинг : учебник для вузов / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 335 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15098-8.	<a href="https://urait.ru/bcode/489043">https://urait.ru/bcode/489043</a> (дата обращения: 28.01.2022). — Текст : электронный
5	Голубков, Е. П. Маркетинг для профессионалов: практический курс : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. П. Голубков. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 474 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3749-7.	<a href="https://urait.ru/bcode/426253">https://urait.ru/bcode/426253</a> (дата обращения: 28.01.2022). — Текст : электронный

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

Научно-техническая библиотека РУТ (МИИТ) (<http://library.miit.ru>).

Образовательная платформа «Юрайт» (<https://urait.ru/>).

Общие информационные, справочные и поисковые системы «Консультант Плюс», «Гарант».

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

Яндекс. Браузер (или другой браузер).

Операционная система Microsoft Windows.

Офисный пакет приложений Microsoft 365 и приложения Office.

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

Для проведения всех аудиторных занятий лекций и практик необходима аудитория с мультимедиа аппаратурой.

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 «Экономика и  
управление на транспорте»

О.Г. Евдокимов

старший преподаватель кафедры  
«Экономика и управление на  
транспорте»

Ж.В. Смирнова

Согласовано:

Заведующий кафедрой ЭОПМ

О.В. Ефимова

и.о. заведующего кафедрой ЭУТ

М.Г. Данилина

Председатель учебно-методической  
комиссии

М.В. Ишханян