МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»
(РУТ (МИИТ)

Рабочая программа дисциплины (модуля),
как компонент образовательной программы
базового высшего образования
по направлению подготовки
38.03.02 Менеджмент,
утвержденной первым проректором ФГАОУ ВО
РУТ (МИИТ) Тимониным В.С.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Маркетинг

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль): Менеджмент 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 ФГАОУ ВО РУТ (МИИТ)
ID подписи: 4329
Подписал: заведующий кафедрой Шкурина Лидия Владимировна
Дата: 11.10.2026

1. Общие сведения о дисциплине (модуле).

Целью освоения учебной дисциплины «Маркетинг» является формирование у обучающихся компетенций в соответствии с требованиями СУОС ВО РУТ (МИИТ) по направлению 38.03.02 Менеджмент организации и приобретение ими знаний, умений и навыков в части вопросов теории маркетинга; освоения целей, задач, инструментов маркетинга; товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационными политиками; практических навыков маркетинговых исследований; получения представлений в области сегментации рынка и позиционирования товара.

В соответствие с этим ставятся следующие задачи дисциплин:

– ознакомить учащихся с теоретическими положениями маркетинга и целями исследования рынков и рыночных процессов;

– привить навыки практической деятельности по сбору и обработке информации,

проведению рыночных расчетов и формированию выводов, характеризующих состояние и

развитие рыночной ситуации;

– выработать умение принимать обоснованные решения в постоянно меняющихся

условиях, используя метод кейс и метод деловых игр;

– развить способность предвидения, воображения и интуиции;

– сформировать представление о современных проблемах рынка и путях их решения;

– развить навыки профессиональной деятельности, связанных с проведением

анализа, описания и истолкования социально-экономических процессов в образовательной

системе.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю).

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

ОПК-3 - Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения профессиональных задач с использованием современного инструментария;

ПК-5 - Способен осуществлять стратегическое и корпоративное управление организацией, выстраивать эффективные коммуникации с внутренними и внешними стейкхолдерами и управлять изменениями.;

УК-4 - Способен к продуктивной коммуникации.

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 4 з.е. (144 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 №2
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 128 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 Раздел 1. Введение в маркетинг 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
2	Раздел 2. Предмет маркетингового анализа внешней и внутренней среды предприятия. Раздел 2. Предмет маркетингового анализа внешней и внутренней среды предприятия. Тема 6. Внешняя среда и методы ее анализа Тема 7. Внутренняя среда и методы ее анализа Тема 8. SWOT –анализ
3	Раздел 3. Сегментирование, выбор целевых сегментов и позиционирование марки Раздел 3. Сегментирование, выбор целевых сегментов и позиционирование марки 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

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
4	Раздел 4. Комплекс маркетинга Раздел 4. Комплекс маркетинга 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
5	Раздел 5. Планирование и контроль маркетинговой деятельности Раздел 5. Планирование и контроль маркетинговой деятельности Тема 17. Планирование и контроль маркетинговой деятельности Тема 18. Маркетинг в сфере услуг Тема 19. Некоммерческий маркетинг Тема 20. Международный маркетинг

4.2. Занятия семинарского типа.

Практические занятия

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
1	Раздел 4. Комплекс маркетинга Раздел 4. Комплекс маркетинга 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
2	Раздел 5. Планирование и контроль маркетинговой деятельности Раздел 5. Планирование и контроль маркетинговой деятельности Тема 17. Планирование и контроль маркетинговой деятельности Тема 18. Маркетинг в сфере услуг Тема 19. Некоммерческий маркетинг Тема 20. Международный маркетинг

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

1. Разработка комплексной маркетинговой стратегии предприятия на основе анализа макро- и микросреды (PEST + 5 сил Портера).

2. Планирование маркетинговой деятельности с использованием современных CRM-систем и инструментов бизнес-аналитики.

3. Анализ и оптимизация продуктового портфеля компании (матрица БКГ и McKinsey/GE).

4. Конкурентный анализ отрасли и выбор стратегии позиционирования (по М. Портеру).

5. Антикризисное маркетинговое планирование: адаптация стратегии в условиях волатильности рынка.

6. Формирование системы маркетинговых показателей (KPI) и оценка эффективности маркетинга (ROMI).

7. Сценарное прогнозирование рынка с использованием Big Data и AI-инструментов.

8. Разработка стратегии вывода нового продукта на высококонкурентный рынок.

9. Комплексное маркетинговое исследование потребительских предпочтений для конкретного рыночного сегмента.

10. Сегментирование рынка и выбор целевого сегмента на основе поведенческих и ценностных критериев.

11. Исследование моделей покупательского поведения (от осознания потребности до послепродажного поведения).

12. Нейромаркетинг и поведенческая экономика: использование когнитивных искажений в управлении спросом.

13. Влияние социальных сетей и UGC-контента (пользовательского контента) на принятие решения о покупке.

14. Анализ восприятия бренда целевой аудиторией (построение карт восприятия и ассоциативных тестов).

15. Исследование лояльности потребителей и разработка программы удержания клиентов (NPS, Churn Rate).

16. Анализ факторов доверия к бренду в условиях информационного шума.

17. Управление жизненным циклом товара: выбор стратегии на каждом этапе.

18. Разработка и управление ассортиментной матрицей торгового предприятия.

19. Стратегия брендинга: создание идентичности бренда и управление капиталом бренда (Brand Equity).

20. Формирование конкурентных преимуществ товара на основе уникального торгового предложения (УТП).

21. Ценовая политика предприятия: выбор метода ценообразования и стратегий ценового стимулирования.

22. Влияние ESG-стратегии (экологичность, социальная ответственность) на восприятие стоимости и конкурентоспособность товара.

23. Ребрендинг как инструмент адаптации к изменениям потребительских ценностей.

24. Формирование ценности продукта для разных сегментов B2B и B2C.

25. Разработка и оценка эффективности интегрированной маркетинговой коммуникационной кампании (IMC).

26. Контент-маркетинг как драйвер органического трафика и вовлеченности (стратегия построения воронки).

27. Управление репутацией в цифровой среде: работа с негативом и отзывами (SERM/ORM).

28. Маркетинг влияния (Influencer Marketing): выбор микро- и макролидеров, ROI кампании.

29. Performance-маркетинг: управление рекламным бюджетом в контекстной и таргетированной рекламе.

30. Использование геймификации и иммерсивных технологий (AR/VR) в рекламных кампаниях.

31. SMM-стратегия: создание вирусного контента и работа с новыми алгоритмами социальных сетей.

32. Прямой маркетинг и автоматизация коммуникаций: от email-рассылок к персонализированным чат-ботам.

33. Event-маркетинг и спонсорство как инструменты усиления эмоциональной связи с аудиторией.

34.Омниканальный маркетинг: интеграция офлайн-точек и онлайн-платформ (e-commerce + розница).

35. Управление маркетингом в сфере электронной коммерции (маркетплейсы, DTC-каналы).

36. Автоматизация маркетинга: внедрение CDP-платформ (Customer Data Platform) и сквозная аналитика.

37. Маркетинговое управление цепочками поставок (дистрибуция) и выбор эффективных каналов сбыта.

38. Специфика B2B-маркетинга: управление долгосрочными отношениями с корпоративными клиентами (Account-Based Marketing).

39. Маркетинг в сфере услуг: управление качеством обслуживания и материальным окружением (физические доказательства).

40. Адаптация маркетинговой стратегии для стартапов и малого бизнеса в условиях ограниченного бюджета.

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

№ п/п	Библиографическое описание	Место доступа
1	Маркетинг : учебник и практикум для вузов тво Юрайт, 2025. — Учебник Москва : Издательство Юрайт , 2025	URL: https://urait.ru/bcode/560612
2	Маркетинг: теория, методика, практика [Текст: Электронный ресурс]: Бронникова, Т. С. Учебное пособие М.: Кнорус, , 2016	ЭБС BOOK – http://www.book.ru
3	Маркетинг : учебник для вузов Чертыковцев, В. К. Учебник Санкт-Петербург : Лань , 2029	URL: https://e.lanbook.com/book/462350
4	Управление маркетингом: Данько Т.П. Учебник М.: Инфра-М , 2017	Библиотека РОАТ
5	Маркетинговые исследования и ситуационный анализ : учебник и практикум для вузов А. М. Чернышева, Т. Н. Якубова. Учебник Москва : Издательство Юрайт , 2025	URL : https://urait.ru/bcode/568761
6	Маркетинговые исследования : учебник Токарев, Б. Е. Учебник Москва : Магистр : ИНФРА-М , 2022	URL: https://znanium.com/catalog/product/1818642
7	Маркетинг : учебник и практикум для вузов Н. П. Реброва. Учебник Москва : Издательство Юрайт , 2025	URL : https://urait.ru/bcode/560155

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

Электронно-библиотечные системы

1. Официальный сайт РУТ (МИИТ) – http://miit.ru/

2. Электронно-библиотечная система РОАТ - http://irbis.roatrut.ru

3. Электронно-библиотечная система Научно-технической библиотеки МИИТ - http://library.miit.ru/

4. Поисковые системы «Яндекс», «Google» для доступа к тематическим информационным ресурсам

5. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» - http://e.lanbook.com/

6. Электронно-библиотечная система ibooks.ru - http://ibooks.ru/

7. Электронно-библиотечная система «BOOK.RU» - http://www.book.ru/

8. Электронно-библиотечная система «ZNANIUM.COM» - http://www.znanium.com/

9. Электронно-библиотечная система «ЮРАЙТ» - http://www.biblio-online.ru/

10. Электронно-библиотечная система «Академия» – http://academia-moscow.ru/

поисковые системы,

Поисковые системы «Яндекс», «Google» для доступа к тематическим информационным ресурсам

Справочно-поисковые системы и порталы:

http:// garant.ru - СПС "Гарант"

Сайт справочно-правовой системы «Консультант Плюс». - www.consultant.ru.

Сайты:

официальные сайты Росстата (www.gks.ru), Банка России (www.cbr.ru), Росбизнесконсалтинга (www.rbc.ru).

Официальный сайт Государственной думы РФ. Режим доступа: http: // www.duma.gov.ru.

http://www.minfin.ru/ – официальный сайт Министерства финансов РФ;

.Официальный сайт министерства транспорта РФ (законодательные и нормативно-правовые акты) - http://www.mintrans.ru/documents

Институт комплексных стратегических исследований http://www.icss.ac.ru/

http://www.rg.ru/oficial - сайт "Российской газеты". Государственные документы, публикующиеся в газете (и на сайте): федеральные

конституционные законы, федеральные законы (в том числе кодексы), указы Президента РФ, постановления и распоряжения Правительства РФ, нормативные акты министерств и ведомств (в частности приказы, инструкции, положения и т.д.).

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

Программное обеспечение позволяет выполнить все предусмотренные учебным планом виды учебной работы по дисциплине: теоретический курс, практические занятия, тестовые задания, ситуационные задачи и вопросы промежуточной аттестации по курсу.

Все необходимые для изучения дисциплины учебно-методические материалы размещены на сайте академии: https://www.miit.ru/.

При осуществлении образовательного процесса по дисциплине используются следующие информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы:

- для проведения лекций, демонстрации презентаций и ведения интерактивных занятий: Microsoft Office 2003 и выше.
- для оформления отчетов и иной документации: Microsoft Office 2003 и выше.
- для выполнения практических заданий включает в себя специализированное прикладное программное обеспечение Консультант плюс, а также программные продукты общего применения
- для выполнения текущего контроля успеваемости: Браузер Internet Explorer 6.0 и выше.
- для самостоятельной работы: Браузер Internet Explorer 6.0 и выше, Microsoft Office 2003 и выше.

Для осуществления учебного процесса с использованием дистанционных образовательных технологий: операционная система Windows, Microsoft Office 2003 и выше, Браузер Internet Explorer 8.0 и выше с установленным Adobe Flash Player версии 10.3 и выше, Adobe Acrobat.

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

Освоение дисциплины 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 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, и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Кабинеты оснащены следующим оборудованием, приборами и расходными материалами, обеспечивающими проведение предусмотренных учебным планом занятий по дисциплине:

- для проведения лекций и практических занятий: рабочее место студента со стулом, столом, рабочее место преподавателя со стулом, столом, доской, мелом или маркером.

- для выполнения текущего контроля успеваемости: рабочее место студента со стулом, столом, рабочее место преподавателя со стулом, столом.

- для проведения информационно - коммуникационных-интерактивных занятий (представления презентаций, графических материалов, видеоматериалов) требуется мультимедийное оборудование: проектор, компьютер, экран.

- для организации самостоятельной работы :рабочее место студента со стулом, столом, доступ в интернет.

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 во 2 семестре.
Экзамен во 2 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
«Экономика, финансы и управление
на транспорте» Ю.В. Панько

Согласовано:

Заместитель директора С.Н. Климов

Заведующий кафедрой ЭИФ Л.В. Шкурина

Председатель учебно-методической
комиссии С.Н. Климов