|  |  |
| --- | --- |
| **Аннотация** |  |
| **Рабочей программы дисциплины** |  |
|  |  |  |  |
| Дисциплина  | Маркетинг  |
| Направление подготовки  | 38.03.02 Менеджмент  |
| Профиль  | Интернет-маркетинг  |
| Объем дисциплины  | 9 з.е  |
| Формы промежуточной аттестации  | Экзамен Курсовая работа |
| Кафедра маркетинга и международного менеджмента  |
| **Краткое** **содержание** **дисциплины**  |
| Тема | Наименование темы |
| Тема 1. | Основы маркетинга |
| Тема 2. | Основные направления исследования рынка. Анализ текущей рыночной конъюнктуры, особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг |
| Тема 3. | Совершенствование инструментов комплекса маркетинга . Формирование предложений по совершенствованию товарной, ценовой политики, совершенствованию системы сбыта, продаж и продвижения. |
| Тема 4. | Организация и управление маркетингом. Основы бюджетирования маркетинговой деятельности |
| Тема 5. | Виды маркетинговых исследований. Основные методы сбора, обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования Выбор маркетинговых инструментов . |
| Тема 6. | Основные направления в маркетинговых исследованиях. |
| Тема 7. | Разработка плана исследования. Подготовка и согласование плана проведения маркетингового исследования. |
| Тема 8. | Последовательность этапов маркетингового исследования. Маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга. |
|  |  |  |  |
| **Список** **литературы**  |
|  |  |  |  |
| **Основная литература:** |
| 1. Егоров Ю.Н. Основы маркетинга. [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: ООО "Научно- издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 292 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1069190 |
| 2. Лукичёва Т. А., Воробьева И. В., Лезина Т. А., Колесникова М. Ф., Остапенко В. М., Пецольдт К. .. Маркетинг. [Электронный ресурс]:Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 370 – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/450620 |
| 3. Григорьев М. Н. Маркетинг. [Электронный ресурс]:Учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 559 – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/449789 |
| 4. Божук С. Г. Маркетинговые исследования. [Электронный ресурс]:Учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 304 – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/451920 |

|  |
| --- |
| 5. Солосиченко Т. Ж. Маркетинговые исследования. [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2017. - 121 – Режим доступа: http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/17/p488707.pdf |
| **Дополнительная литература:** |
| 1. Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Маркетинг. [Электронный ресурс]:учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 38.03.02 «Менеджмент». - Москва: ИНФРА-М, 2018. - 233 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/939196 |
| 2. Сафронова Н.Б., Корнеева И.Е. Маркетинговые исследования. [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2019. - 294 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1093671 |
| 3. Минина Т. Б. Маркетинг. [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2014. - 216 – Режим доступа: http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/14/p481983.pdf |
|  |
| **Перечень** **информационных** **технологий,** **включая** **перечень** **лицензионного** **программного** **обеспечения** **и** **информационных** **справочных** **систем,** **онлайн** **курсов,** **используемых** **при** **осуществлении** **образовательного** **процесса** **по** **дисциплине**  |
| **Перечень лицензионного программного обеспечения:** |
|  |
| Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии 30.09.2023.  |
| Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.  |
| Microsoft Office 2016.Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии 30.09.2023.  |
| МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.  |
| **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»:** |
| Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 163/223-У/2020 от 14.12.2020. Срок действия лицензии до 31.12.2021    |
| Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока   |
| Аннотацию подготовил: Нестерова Зинаида Васильевна  |

**Перечень тем курсовых работ**

1. Анализ товарной политики предприятия.
2. Совершенствование политики ценообразования предприятия.
3. Оценка эффективности каналов распределения предприятия.
4. Анализ и совершенствование рекламной политики предприятия.
5. Оценка деятельности конкурентов предприятия.
6. Анализ конъюнктуры товарного рынка предприятия.
7. Состояние и тенденции развития внешней и внутренней среды предприятия.
8. Анализ ассортиментной политики предприятия.
9. Организации маркетинга на предприятии.
10. Разработка маркетинговой стратегии предприятия.
11. Методы обеспечения конкурентоспособности предприятия.
12. Оценка конкурентоспособности продуктов организации.
13. Совершенствование маркетинговой концепции предприятия
14. Бенчмаркинг как инструмент анализа конкурентной ситуации предприятия.
15. Повышение эффективности брендинга организации.
16. Анализ поведения потребителей предприятия.
17. Развитие маркетинга инноваций на предприятии.
18. Внедрение концепции социально-этического маркетинга на предприятии.
19. Оценка эффективности маркетинга впечатлений организации.
20. Организация прямого маркетинга на предприятии.
21. Анализ современных инструментов маркетинговых коммуникаций.
22. Исследование методов маркетинга территории.
23. Анализ маркетинговой деятельности предприятия сферы услуг.
24. Совершенствование маркетинговой деятельности некоммерческой организации.
25. Эффективность маркетинговой деятельности финансово-кредитной организации.
26. Повышение имиджа предприятия.
27. Повышение эффективности маркетинговой деятельности предприятия на рынке В2В.
28. Совершенствование маркетинговой деятельности предприятия розничной торговли.
29. Пути повышения эффективности маркетинговой деятельности предприятия оптовой торговли.