

# МАРКЕТИНГ

## 1. Цель освоения дисциплины

Формирование готовности осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах и принимать обоснованные экономические решения, направленные на реализацию эффективной торговой деятельности по удовлетворению актуальных потребностей рынка.

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Маркетинг» относится к вариативной части блока дисциплин.

Для освоения дисциплины «Маркетинг» обучающиеся используют знания, умения, способы деятельности и установки, сформированные в ходе изучения дисциплин «Иностранный язык», «Управление персоналом», «Информатика», «Качество и уровень жизни населения», «Концепции и модели управления», «Культура речи и деловое общение», «Международные аспекты управления персоналом», «Оценка персонала», «Система карьерного роста персонала», «Теория организации».

Освоение данной дисциплины является необходимой основой для последующего изучения дисциплин «Анализ экономической деятельности», «Инновационный менеджмент», «Коммуникации в управлении», «Микроэкономика, макроэкономика», «Основы финансового менеджмента», «Экономика персонала», «Этика деловых отношений», «Антикризисное управление персоналом», «Аудит и контроллинг персонала», «Конфликты в социально-трудовой сфере», «Национальная экономика», «Организационная культура», «Принятие управленческих решений», «Проектирование систем управления персоналом», «Развитие персонала организации», «Рекрутмент персонала», «Руководство и лидерство», «Современные средства оценивания системы управления персоналом», «Стратегическое управление организацией», «Управление качеством персонала организации», «Управление проектами в трудовой сфере», «Финансы организации», прохождения практик «Ознакомительная практика», «Преддипломная практика», «Технологическая (проектно-технологическая) практика».

## 3. Планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины выпускник должен обладать следующими компетенциями:

- способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) (УК-4);
- способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности (УК-10);
- способен к обеспечению эффективного функционирования системы управления персоналом для достижения целей организации, в том числе в условиях рыночных отношений (ПКР-1).

**В результате изучения дисциплины обучающийся должен:**

### *знать*

- концепции, принципы и основные категории маркетинга;
- методологические основы и современные методы и средства маркетинговых исследований, принципы сегментирования, основы анализа рынка;
- принципы жизненного цикла товаров, особенности маркетинга услуг, оптовой и розничной торговли;

### *уметь*

- характеризовать бизнес-процессы с точки зрения принципов и концепций маркетинга;
- определять сегменты рынка, особенности поведения покупателей, проводить сбор маркетинговой информации;
- определять особенности прямого маркетинга и многоуровневого маркетинга;

#### ***владеть***

- навыками определения потребностей клиентов на основе ключевых концепций маркетинга;
- навыками анализа отрасли и конкурентов;
- навыками определения этапов жизненного цикла товара и особенностей современных моделей маркетинга.

#### **4. Общая трудоёмкость дисциплины и её распределение**

количество зачётных единиц – 5,

общая трудоёмкость дисциплины в часах – 180 ч. (в т.ч. аудиторных часов – 24 ч., СРС – 120 ч.),

распределение по семестрам – 3,

форма и место отчётности – экзамен (3 семестр).

#### **5. Краткое содержание дисциплины**

Теоретико-методологические основы маркетинговой деятельности.

Основные категории и концепции маркетинга. Принципы маркетинга. Основные факторы удовлетворения потребителя. Маркетинговая среда.

Маркетинговые исследования.

Методология маркетинговых исследований. Исследование потребительских рынков и поведения покупателей. Деловой рынок, поведение потребителей на рынке предприятий. Анализ отрасли и конкурентов. Сегментирование рынка. Ключевые факторы успеха компании. Система маркетинговых исследований на предприятии. Комплекс маркетинга.

Современные модели маркетинга.

Управление жизненными циклами товаров. Маркетинг услуг. Оптовая и розничная торговля.

Стимулирование сбыта. Личные продажи. Управление торговым персоналом. Прямой маркетинг. Многоуровневый маркетинг. Цифровой маркетинг, Интернет-маркетинг.

Ценообразование в маркетинге. Формирование спроса. Социально-этичный маркетинг успешного бизнеса. Маркетинговые стратегии и инновации.

#### **6. Разработчик**

Латышев Денис Валентинович, кандидат педагогических наук, доцент кафедры управления персоналом и экономики в сфере образования ФГБОУ ВО «ВГСПУ».