

2 курс
кр
51.5.11
2017 г.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ПРИДНЕСТРОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. Т. Г. ШЕВЧЕНКО

Экономический факультет
Кафедра «Экономика и менеджмент»

УТВЕРЖДАЮ
И.о. декана экономического факультета
доцент _____ И.Н. Узун
« _____ » _____ 2018г.



**Рабочая программа дисциплины
на 2018/2019 учебный год**

**Учебной дисциплины
«Маркетинг»**

Направление подготовки
38.03.02 «Менеджмент»

профиль подготовки
«Производственный менеджмент»
отраслевой специализации
«Агропромышленный комплекс»

Квалификация (степень) выпускника
бакалавр

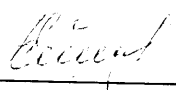
Форма обучения
Очная

Тирасполь, 2018

Рабочая программа дисциплины «Маркетинг» /сост. Е.В. Павлин – Тирасполь:
ГОУ ПГУ, 2018г.- 18 с.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДЛЯ ПРЕПОДАВАНИЯ БАЗОВОЙ ДИСЦИПЛИНЫ Б1.Б.11 СТУДЕНТАМ ОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ 38.03.02 «МЕНЕДЖМЕНТ» – ПРОФИЛЬ «ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ» ОТРАСЛЕВОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ «АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС»

Рабочая программа составлена с учетом Федерального Государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» профиль «Производственный менеджмент» –утвержденного приказом № 7 от 12 января 2016 года Министерством образования и науки Российской Федерации.

Составитель  / Павлин Евгения Васильевна, ст. преподаватель/

© Павлин Е.В., 2018

© ГОУ ПГУ, 2018

1. Цели и задачи учебной дисциплины:

Целями изучения дисциплины «Маркетинг» являются: приобретение знаний, навыков и способностей в области маркетинга, призванного обеспечивать устойчивое функционирование и развитие предприятия (организации) в конкурентной среде на основе гармонизации интересов потребителей, продавцов, других субъектов бизнеса и общества.

Задачами дисциплины являются:

- изучение категориального аппарата, основных компетенций, принципов, функций и задач маркетинга;
- изучение основ стратегического и тактического маркетинга;
- приобретение знаний и навыков организации и проведения маркетинговых исследований;
- изучение основ разработки маркетинговых стратегий, комплекса маркетинга; маркетингового анализа, планирования и аудита;
- приобретение знаний и навыков разработки товарной, сбытовой, ценовой и коммуникационной политик;
- овладение методами и инструментами стратегического и тактического маркетинга.

2. Место учебной дисциплины в структуре ООП:

Учебная дисциплина «Маркетинг» Б1.Б.11 относится к базовой дисциплине.

На основе ее изучения студенты будут получать углубленную подготовку по всем профильным дисциплинам: инновационный менеджмент, стратегический и производственный менеджмент, управление человеческими ресурсами и др.

Основополагающими для изучения дисциплины «Маркетинг» являются: экономическая теория, институциональная экономика, теория менеджмента, лидерство и др.

Особенностью дисциплины является рассмотрение маркетинга с ориентацией на АПК. В ней разбираются вопросы теоретического, методического и практического характера.

3. Требования к входным знаниям, умениям и компетенциям студента, необходимым для изучения дисциплины.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций бакалавра:

Код компетенции	Формулировка компетенции
(ПК-9)	Способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли.

Процесс изучения дисциплины «Маркетинг» направлен на формирование профессиональных знаний, навыков и способностей в области торгового дела и маркетинга.

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать: основные компетенции маркетинга, принципы, функции, цели и задачи маркетинга; основы маркетингового анализа, планирования и аудита, теоретические основы стратегического и тактического маркетинга; разработки комплекса и бюджета маркетинга.

Уметь: анализировать факторы внешней и внутренней среды организации, осуществлять их мониторинг, проводить маркетинговые исследования, осуществлять постановку целей и задач, разрабатывать маркетинговые решения; разрабатывать комплекс и бюджет маркетинга; осуществлять маркетинговое планирование; оценивать экономическую эффективность маркетинговых решений.

Владеть: способами сбора, систематизации и анализа маркетинговой и других видов информации; методами и инструментами: мониторинга факторов внешней и внутренней среды, планирования маркетинга; проектирования структуры управления службы маркетинга, разработки составляющих комплекса маркетинга и маркетинговых стратегий.

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Распределение трудоемкости в з.е./часах по видам аудиторной и самостоятельной работы студентов по семестрам:

Семестр	Количество часов						Форма итогового контроля
	Трудоемк ость, з.е./часы	В том числе					
		Аудиторных				Самост. работы	
		Всего	Лекций	Лаб. раб.	Практич. зан		

4	4/144	108	42	-	34	32	Экзамен, курсовая работа (36)
Итого:	4/144	108	42	-	34	32	

4.2. Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

№ раз-дела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеауд. работа (СР)
			Л	ПЗ	ЛР	
1	<i>Теоретические основы маркетинга</i>	6	2	2		2
2	<i>Система маркетинговых исследований</i>	11	4	4		3
3	<i>Потребитель в системе маркетинга</i>	6	2	2		2
4	<i>Сущность рынка и рыночного механизма</i>	9	4	2		3
5	<i>Планирование, организация и контроль маркетинговой деятельности предприятия</i>	11	4	4		3
6	<i>Товар и товарная политика</i>	11	4	4		3
7	<i>Цена и ценовая политика</i>	11	4	4		3
8	<i>Распределение товаров и товародвижение</i>	10	4	4		2
9	<i>Маркетинговые коммуникации</i>	9	4	2		3
10	<i>Международный маркетинг</i>	6	2	2		2
11	<i>Стратегический маркетинг</i>	9	4	2		3
12	<i>Маркетинг в АПК</i>	9	4	2		3
Всего:		108	42	34	-	32

4.3. Тематический план по видам учебной деятельности
Лекции

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем часов	Тема лекции	Учебно-наглядные пособия
1	1	2	<i>Теоретические основы маркетинга</i> 1.1. Сущность маркетинга как науки. 1.2. Цели и принципы маркетинга 1.3. Функции маркетинга 1.4. Комплекс маркетинга	Плакат, стенд
2	2	4	<i>Система маркетинговых исследований</i> 1.1. Сущность и значение маркетинговых исследований. 1.2. Цели исследований: поисковые, описательные, экспериментальные, оправдательные. 1.3. Принципы и методы исследований в маркетинге 1.4. Маркетинговая информация, понятие, признаки и структура. 1.5. Маркетинговая информационная система, ее элементы, организация управления. 1.6. Этапы проведения исследований	Плакат, стенд
3	3	2	<i>Потребитель в системе маркетинга</i>	Плакат,

			1.1. Сущность понятий «покупатель» и «потребитель». 1.2. Требования, предъявляемые потребителями. Факторы, оказывающие влияние на покупательское поведение при покупке товаров широкого потребления. 1.3. Рынок промежуточных продавцов. 1.4. Рынок государственных организаций.	стенд
4	4	4	Сущность рынка и рыночного механизма 1.1. Сущность рынка, классификации рынков. 1.2. Основные функции, выполняемые рынком. 1.3. Понятие емкости и доли рынка и порядок расчета этих параметров. 1.4. Стратегия сегментации и виды маркетинга. 1.5. Этапы планирования стратегии сегментации. 1.6. Понятие конъюнктуры товарного рынка и факторы, влияющие на формирование и тенденции ее изменения.	Плакат, стенд
5	5	4	Планирование, организация и контроль маркетинговой деятельности предприятия 1. Организация маркетинговой деятельности на предприятии. 2. Виды организационных структур службы маркетинга: функциональная, дивизиональная (по товару, по территории, по потребителю), матричная, их преимущества и недостатки. 3. Планирование на предприятии, виды, уровни, принципы планирования. 4. Маркетинговый контроль: объекты и типы.	Плакат, стенд
6	6	4	Товар и товарная политика 1.1. Сущность товара в маркетинге. 1.2. Классификация товаров по различным признакам. 1.3. Жизненный цикл товара и способы его продления. 1.4. Методика разработки нового товара, товара рыночной новизны. 1.5. Сущность товарной политики и основные направления ее осуществления.	Плакат, стенд
7	7	4	Цена и ценовая политика 1.1. Сущность и роль цены в маркетинге, функции цен. 1.2. Классификация цен. 1.3. Сущность и значение ценовой политики.	Плакат, стенд

			1.4. Методы ценообразования при установлении исходной цены.	
8	8	4	<i>Распределение товаров и товародвижение</i> 1.1. Сущность распределения и товародвижения в маркетинге. 1.2. Каналы товародвижения: прямые и косвенные (одноуровневый, двухуровневый, трехуровневый). 1.3. Функции каналов товародвижения. 1.4. Виды посредников и их роль в товародвижении.	Плакат, стенд
9	9	4	<i>Маркетинговые коммуникации</i> 1.1. Понятие и субъекты маркетинговых коммуникаций. 1.2. Инструменты маркетинговой коммуникации и их взаимосвязь с другими элементами комплекса маркетинга. 1.3. Реклама как инструмент коммуникационной политики.	Плакат, стенд
10	10	2	<i>Международный маркетинг</i> 1.1. Сущность и цели международного маркетинга, его структура. 1.2. Концепции международного маркетинга.	Плакат, стенд
11	11	4	<i>Стратегический маркетинг: современные конкурентные стратегии.</i> 1. Матрица Ансоффа. 2. Матрица "роста рыночной доли" бостонская ма 3. Модель конкуренции Портера.	Плакат, стенд
12	12	4	<i>Маркетинг в АПК</i> 1.1. Сущность маркетинга в АПК. 1.2. Особенности управления маркетингом в АПК. 1.3. Функции управления маркетингом. 1.4. Механизм управления маркетингом в АПК.	Плакат, стенд
Итого:		42		

Практические (семинарские) занятия

№ п/п	Номер раздела дисциплины	Объем часов	Тема практического занятия	Учебно-наглядные пособия
1	1	2	<i>Комплекс маркетинга и его элементы</i>	Методическое пособие, раздаточный материал
2	2	4	<i>Принципы и методы исследования в маркетинге.</i>	Методическое пособие, раздаточный материал
3	3	2	<i>Факторы, оказывающие влияние на покупательское поведение</i>	Методическое пособие, раздаточный материал

4	4	2	<i>Классификационные признаки рынков и его сегментация.</i>	Методическое пособие, раздаточный материал
5	5	4	<i>Применяемые на предприятиях функции маркетинга.</i>	Методическое пособие, раздаточный материал
6	6	4	<i>Товар и его жизненный цикл.</i>	Методическое пособие, раздаточный материал
7	7	4	<i>Ценовая политика и ее методы.</i>	Методическое пособие, раздаточный материал
8	8	4	<i>Каналы товародвижения: функции, уровни и структура.</i>	Методическое пособие, раздаточный материал
9	9	2	<i>Субъекты маркетинговых коммуникаций.</i>	Методическое пособие, раздаточный материал
10	10	2	<i>Структура международного маркетинга.</i>	Методическое пособие, раздаточный материал
11	11	2	<i>Стратегии маркетинга и их применение.</i>	Методическое пособие, раздаточный материал
12	12	2	<i>Агропромышленный комплекс и особенности его управления</i>	Методическое пособие, раздаточный материал
Итого:		34		

Самостоятельная работа студента

Раздел дисциплины	№ п/п	Тема и вид СРС	Трудоемкость (в часах)
Раздел 1	1	Помощь маркетинга в системе управления компанией. СРС 1.	2
Раздел 2	2	Маркетинговые исследования и их составляющие. СРС 1.	10
	3	Понятийный аппарат комплексного исследования товарного рынка. СРС 2.	
	4	Методические основы комплексного исследования товарного рынка. СРС 3.	
Раздел 3	5	Роль маркетинговой деятельности в производстве нового высококачественного конкурентоспособного товара. СРС 1.	2
Раздел 4	6	Сегментация рынка и позиционирование товара. СРС 2.	2
Раздел 5	7	Организационные принципы создания и развития маркетинговой службы предприятия. СРС 2.	2
Раздел 6	8	Формирование товарной политики и рыночной стратегии. СРС 2	2
Раздел 7	9	Вид СРС 1	2
Раздел 8	10	Система товародвижения в маркетинге. СРС 1.	2
	11	Вид СРС 2	
Раздел 9	12	Формирование спроса и стимулирование сбыта (ФОССТИС).	2
Раздел 10	13	Факторы, влияющие на международный рынок.	2
Раздел 11	14	Оценка производственно-ресурсных возможностей предприятия. СРС 2.	2
Раздел 12	15	Механизм управления маркетингом в АПК. СРС 2	2

¹ Виды самостоятельной работы студента:

Вид СРС 1 – изучение основной и дополнительной литературы;

Вид СРС 2 – конспектирование домашнего задания;

Вид СРС 3 – подготовка к экзамену.

5. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Тематика курсовых работ для студентов 2-го курса направления «Менеджмент» профиль «Производственный менеджмент в АПК» на 2018-2019 учебный год

1. Современная концепция управления маркетингом промышленного предприятия.
2. Внутренняя среда функционирования фирмы как фактор влияния на организацию управления маркетингом.
3. Внешняя среда функционирования фирмы как фактор влияния на организацию управления маркетингом.
4. Организационные структуры управления маркетингом предприятия.
5. Специфика подбора кадров и управление персоналом в маркетинговой службе фирмы.
6. Стратегическое планирование в управлении маркетингом предприятия.
7. Анализ и оценка конкурентных возможностей фирмы.
8. Маркетинговый компонент повышения конкурентоспособности предприятия
9. Совершенствование маркетингового ценообразования
10. Совершенствование маркетинговой деятельности предприятия
11. Совершенствование работы предприятия с использованием маркетинговых информационных технологий
12. Совершенствование системы распределения продукции
13. Совершенствование организации и планирования продаж предприятий
14. Совершенствование политики распределения
15. Использование результатов маркетинговых исследований в процессе обоснования маркетинговых управленческих решений.
16. Товар, как объект управления в маркетинге коммерческого предприятия.
17. Планирование товарного ассортимента и товарной номенклатуры торгового предприятия.
18. Разработка и внедрение на рынок нового продукта.
19. Инструментарий маркетинга на различных этапах жизненного цикла продукта.
20. Планирование товародвижения и сбыта продукта в маркетинговой программе фирмы.

21. Маркетинговые решения в управлении деятельностью предприятий розничной торговли.

22. Маркетинговые решения в управлении деятельностью предприятий оптовой торговли.

23. Организация и управление проведением рекламной кампании.

24. Разработка и реализация плана стимулирования сбыта.

25. Способы оценки эффективности мероприятий по стимулированию сбыта продукции.

26. Основные статьи бюджета маркетинга и методика их планирования.

27. Источники финансирования статей бюджета маркетинга

28. Формирование товарной политики предприятия

29. Обеспечение конкурентоспособности продукции в рыночных условиях

30. Разработка программы маркетинга по новому продукту

31. Разработка сбытовой политики на предприятии в рыночных условиях

32. Организация и планирование продвижения товаров на рынок

33. Фирменный сервис в маркетинговой деятельности

34. Планирование рекламной кампании

35. Совершенствование рекламной деятельности предприятия

36. Формирование маркетинговой ценовой политики предприятия

37. Особенности разработки программы продвижения продукта в различных сегментах рынка.

38. Разработка комплекса маркетинга

39. Разработка программы организации управления предприятием на основе маркетинговых исследований

40. Управление продажами в розничной торговле

41. Формирование конкурентоспособной маркетинговой стратегии

42. Разработка стратегии маркетинга на основе конкурентного анализа

6. Образовательные технологии

При изучении данной учебной дисциплины будут использоваться интерактивные формы и методы обучения:

- деловые игры,

- тестирование,

- разработка и презентация мини-проектов по результатам проведенных студентами маркетинговых исследований.

Доля занятий с использованием интерактивных технологий будет составлять 30%.

Семестр	Вид занятия (Л, ПР, ЛР)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
4	Лекции	Лекция-диалог	16
	Практические	Семинар-дискуссия	16
Итого:			32

7. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Темы рефератов для студентов 2 курса дневного отделения

профиля «Производственный менеджмент в АПК» на 2018-2019 уч. год

1. Ориентация на рынок при принятии управленческих решений.
2. Исследование маркетинговой среды фирмы.
3. Этические вопросы маркетинга
4. Социальная ответственность маркетинга.
5. Маркетинг взаимоотношений.
6. Формирование взаимоотношений между покупателем и продавцом.
7. Управление взаимоотношениями с покупателями.
8. Современные методы маркетингового исследования.
9. Компьютерные технологии в маркетинговых исследованиях.
10. Сегментация потребительских рынков.
11. Разработка стратегии выхода на целевой рынок.
12. Покупательские привычки молодого поколения
13. Особенности образцов покупательского поведения городских и сельских жителей (мужчин и женщин).
14. Сегментация деловых рынков, ее отличительные особенности.
15. Разработка эффективных стратегий маркетинга категории B2B («бизнес-бизнес»).
16. Качество как стратегия продукта.
17. Разработка продуктовой линии.
18. Планирование нового продукта.
19. Маркетинг в инновационной сфере деятельности.
20. Разработка и продвижение товарной (торговой) марки.
21. Методы оценки стоимости торговой марки (бренда).
22. Управление капиталом бренда.
23. Ценообразование в комплексе маркетинга.
24. Проблема трансфертного ценообразования.

25. Онлайнное ценообразование.
26. Вертикальные маркетинговые системы.
27. Значение логики в системе дистрибьюции.
28. Эксклюзивный сбыт и франчайзинговые системы.
29. Интерактивный маркетинг.
30. Интегрированные маркетинговые коммуникации.
31. Роль креативности в рекламе.
32. Медиа – планирование.
33. Преимущества рекламы в Интернете.
34. Методы определения величины рекламного бюджета.
35. Исследование эффективности влияния рекламы на продажи.
36. Альтернативные международные рекламные стратегии.
37. Качественные уровни Public Relations.
38. Приемы возвышения PR- объекта.
39. Антиреклама или снижение имиджа.
40. Современные PR – технологии.
41. Стимулирование продаж: способы и инструменты.
42. Современные тенденции в области личных продаж.
43. Особенности маркетинга услуг.
44. Маркетинговые инструменты повышения конкурентоспособности коммерческого банка (страховой компании, туристического агентства).
45. Мерчандайзинг.

Практические задания

Задание 1. Разработайте программу маркетингового исследования рынка молочных продуктов (мясных или др.), рынка банковских (страховых, туристических, образовательных и др. услуг).

Задание 2. Составьте опросный лист потребителя определенного товара или услуги.

Задание 3. Подумайте о том, как Вы участвуете в семейных покупках. Насколько сильным является Ваше влияние на решение семьи при покупках? Меняется ли Ваше влияние со временем? Опишите в Эссе Ваш опыт недавней семейной покупки.

Задание 4. Охарактеризуйте уровни любого товара, производимого каким-либо предприятием Республики Мордовия.

Задание 5. Разработайте товарную политику для одного из предприятий г. Саранска.

Задание 6. Разработайте рекомендации по созданию и продвижению какого-либо нового товара (или услуги).

Задание 7. Приведите примеры популярных товарных знаков, торговых марок и фирменного стиля конкретных зарубежных и российских фирм.

Задание 8. Опишите маркетинговый канал, применяемый одним из предприятий Республики Мордовия. Почему это предприятие выбрало именно этот канал?

Задание 9. Разработайте план перекрестного продвижения двух продуктов, которые как Вы считаете, хорошо сочетаются друг с другом.

Задание 10. Проведите SWOT-анализ деятельности любого предприятия страны или Республики Мордовия.

Примерная тематика контрольных работ

Вариант №1

1. Понятие маркетинга.
2. Конкурентный анализ по М. Портеру.
3. Приведите пример разработки товарного ассортимента предприятия

Вариант №2

1. Понятие маркетинговой среды предприятия
2. Классификация товарных марок
3. Приведите примеры предприятий оптовой торговли

Вариант №3

1. Понятие цены
2. Концепция совершенствования производства
3. Приведите примеры предприятий розничной торговли

Вариант №4

1. Концепция совершенствования товара
2. Анализ рыночной цепи
3. Приведите пример разработки нового товара

Вариант №5

1. Концепция социально-этического маркетинга
2. Swot - анализ как инструмент маркетинга
3. Приведите пример проведения первичных исследований.

Презентационное задание по итогам изучения курса

1. Комплексное исследование рынка (товара, услуги)

**Вопросы к экзамену по дисциплине «Маркетинг» для студентов 2-го курса
направления «Менеджмент» профиль «Производственный менеджмент в АПК»
на 2018-2019 учебный год**

1. Понятие, сущность и принципы маркетинга.
2. Концепция совершенствования производства и концепция интенсификации коммерческих усилий.
3. Концепция маркетинга и концепция социально-ориентированного маркетинга.
4. Функции и цели маркетинга.
5. Элементы и составляющие комплекса маркетинга.
6. Процесс маркетинговых исследований.
7. Маркетинговая окружающая среда.
8. Первичная и вторичная маркетинговая информация, их особенности.
9. Методы сбора первичной и вторичной маркетинговой информации.
10. Формирование маркетинговой информационной системы (МИС).
11. Сегментация рынка: признаки и этапы.
12. Жизненный цикл товара и его этапы.
13. Организация маркетинговой деятельности на предприятии.
14. Планирование на предприятии, виды, уровни, принципы планирования.
15. Маркетинговый контроль: объекты и типы.
16. Сущность рынка и выполняемые им основные функции.
17. Сущность и роль цены в маркетинге, функции цен.
18. Методика разработки нового товара, товара рыночной новизны.
19. Классификация цен.
20. Сущность и значение ценовой политики.
21. Методы ценообразования при установлении исходной цены.
22. Конкуренция как объект маркетингового исследования.
23. Коммуникационная политика, ее составляющие.
24. Выбор канала распределения, его уровни и структура.
25. Торговые посредники. Преимущества, обеспечиваемые ими потребителям.
26. Типы и виды маркетинговых каналов потребительских товаров и услуг.
27. Понятие и причины возникновения международного маркетинга.
28. Концепции международного маркетинга.
29. Содержание матрицы Ансоффа.
30. Матрица «роста рыночной доли».
31. Модель конкуренции Портера.

32. Международный маркетинг и его концепции.
33. Основная специфика маркетинга в Агропромышленном комплексе.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины:

а) основная литература

1. А. А. Романов, В. П. Басенко, Б. М. Жуков. Маркетинг: Учебное пособие. — М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", — 440 с.. 2012.
https://finances.social/marketing_691/marketing-uchebnoe-posobie-izdatelsko.html

2. Басовский Леонид Ефимович. Маркетинг: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 300 с.: 60х90 1/16 + (Доп. мат. znanium.com). - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-009580-6, 300 экз. - 978-5-16-009580-6.

<http://znanium.com/bookread2.php?book=448306&spec=1>

3. Беляев В.И. CD. Маркетинг. Основы теории и практики. Электронный учебный курс. Пособие для вузов - М.: КноРус, 2005.-672с.

4. «Маркетинг». Практикум. Учебно-методическое пособие для студентов дневного и заочного обучения экономического факультета. /Сост. Павлин Е.В. – Тирасполь, 2012. - 45с.

б) дополнительная литература

1. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учеб. Пособие. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 320с.: ил.-ISBN 5-279-02220-9

2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебник под ред. В.А.Алексунина. – 4-е изд.- М.: ИТК «Дашков и К°», 2006.-716 с.

3. Муртузалиева Т.В. Маркетинг - практикум. Задачи, кейсы, тесты -Экзамен-2008.-287с.

в) программное обеспечение и Интернет - ресурсы

<http://www.foodmarket.spb.ru/> Специализированный информационный аналитический журнал «Российский продовольственный рынок»

<http://www.4p.ru/> Электронный журнал по маркетингу

<http://www.advertology.ru/> Портал о маркетинге, рекламе и PR

г) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

Поисковые системы Yandex, Rambler, Google. Справочно-правовые системы Гарант, Консультант-плюс.

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

- компьютерные классы и доступ к Интернет-сети;
- аудитория № 112 учебного корпуса № 11. Мультимедийный проектор и ноутбук для демонстрации материалов.

Для материально-технического обеспечения дисциплины «Маркетинг» необходимы следующие средства:

- техника для распечатки и ксерокса раздаточных материалов, тестов, заданий для контрольных и экзаменационных работ;
- различные технические средства обучения.

10. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины:

В процессе изучения данной учебной дисциплины будут широко использоваться интерактивные методы обучения: деловые игры, разбор кейсов, тестирование, решение задач, разработка и презентация мини-проектов и другие. Доля занятий с использованием интерактивных технологий будет составлять от 30 %. В качестве оценочных средств для текущего контроля будут использоваться: выполнение письменных тестовых заданий, решение задач, подготовка эссе и рефератов. Промежуточная аттестация будет проводиться в форме контрольных работ.

11. Технологическая карта дисциплины

Курс 2 группа 208 семестр 4 ЭФ17ДР62ПМ1

Преподаватель – лектор _____ Павлин Е.В.

Преподаватель ведущих практические занятия _____ Павлин Е.В.

Кафедра «Экономика и менеджмент»

Весовой коэффициент дисциплины в совокупной рейтинговой оценке, рассчитываемой по всем дисциплинам (если введена модульно-рейтинговая система)

Наименование дисциплины / курса	Уровень//ступень образования (бакалавриат, специалитет, магистратура)	Статус дисциплины в рабочем учебном плане (А, Б, В, Г) (если введена модульно-рейтинговая система)	Количество зачетных единиц / кредитов
Смежные дисциплины по учебному плану (перечислить):			