Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 09.11.2026 14:51:48
Уникальный программный ключ:
b066544b[illegible]

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

КАФЕДРА МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе

_____Крылова Л.В.

(подпись) (фамилия, инициалы)

«25» марта 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.О.14 МАРКЕТИНГ

(шифр, название дисциплины)

Укрупненная группа направлений подготовки	38.00.00 Экономика и управление (код, наименование)
Образовательная программа высшего образования	программа бакалавриата
Направление подготовки	38.03.01 Экономика (код, наименование)
Профиль:	Экономика предприятия (код, наименование)
Институт	экономики и управления
Форма обучения, курс	очная форма обучения, 2 курс очно-заочная форма обучения, 2 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Донецк

2026

Рабочая программа дисциплины «Маркетинг» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика профилю: Экономика предприятия
разработана в соответствии с ОПОП ВО для набора обучающихся 2026 года.

Разработчик: Юзык Людмила Александровна, к.э.н., доцент
доцент кафедры маркетингового менеджмента

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетингового менеджмента
Протокол от «11» февраля 2026 года № 12

Зав. кафедрой маркетингового менеджмента

_____ Балабанова Л.В.
(подпись) (фамилия, инициалы)

СОГЛАСОВАНО

Врио Директора института экономики и управления

_____ Забарина Д.А.
(подпись) (фамилия, инициалы)

«24» февраля 2026 года

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»:

Протокол от «25» марта 2026 года № 8

Председатель_____ Крылова Л.В.
(подпись) (фамилия, инициалы)

© Юзык Л.А., 2026 год
© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2026 год

1. ОПИСАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

<table>
<tr><td rowspan="2">Наименование показателя</td><td rowspan="2">Наименование укрупненной группы направлений подготовки, направление подготовки, профиль, программа высшего образования</td><td colspan="2">Характеристика учебной дисциплины</td></tr>
<tr><td>Очная форма обучения</td><td>Очно-заочная форма обучения</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Количество зачетных единиц – 3</td><td>Укрупненная группа направлений подготовки
38.00.00 Экономика и управление</td><td colspan="2" rowspan="2">Обязательная</td></tr>
<tr><td>Направление подготовки
38.03.01 Экономика</td></tr>
<tr><td>Модулей -1</td><td rowspan="3">Профиль:
Экономика предприятия</td><td colspan="2">Год подготовки:</td></tr>
<tr><td>Смысловых модулей -3</td><td>2-й</td><td>2-й</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Общее количество часов – 108</td><td colspan="2">Семестр:</td></tr>
<tr><td>3-й</td><td>4-й</td></tr>
<tr><td rowspan="11">Количество часов в неделю для очной формы обучения:
аудиторных – 2
самостоятельной работы обучающегося – 2</td><td rowspan="11">Программа высшего образования – программа бакалавриата</td><td colspan="2">Лекции</td></tr>
<tr><td>16 час</td><td>8 час</td></tr>
<tr><td colspan="2">Практические, семинарские занятия</td></tr>
<tr><td>14 час</td><td>6 час</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лабораторные работы</td></tr>
<tr><td>-</td><td>-</td></tr>
<tr><td colspan="2">Самостоятельная работа</td></tr>
<tr><td>76,95 час</td><td>92,95</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="2">Форма промежуточной аттестации</td></tr>
<tr><td>Зачет</td><td>зачет</td></tr>
</table>

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:
для очной формы обучения – 30/76,95
для очно-заочной формы обучения – 14/92,95

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: формирование у обучающихся научного мировоззрения и специальных знаний по теории, методологии маркетинга, овладение универсальными и общепрофессиональными компетенциями, выработка умений и навыков осуществления конкретной управленческой деятельности предприятия на основе маркетинга для удовлетворения потребностей целевого рынка и обеспечения эффективной деятельности предприятия.

Задачи дисциплины: ознакомить будущих экономистов с терминологией, понятийным аппаратом маркетинга; рассмотреть сущность маркетинга и его современные концепции, овладеть основными методами маркетинговых исследований, обеспечить теоретическую и практическую подготовку по маркетинговой товарной политики предприятия, маркетинговой ценовой политики предприятия, маркетинговой политики распределения, маркетинговой политики коммуникаций; обеспечить выработку умений и навыков организации и контроля. маркетинга в практике деятельности предприятий.

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина Б.1.О.14 «Маркетинг» относится к обязательной части ОПОП ВО.

Для изучения курса «Маркетинг» требуются знания и навыки по следующим дисциплинам:

«Макроэкономика», «Микроэкономика», «История экономических учений», «Менеджмент».

Требования к «входным» знаниям, умениям и готовностям обучающегося, необходимые при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин – удовлетворительное усвоение программ по указанным выше дисциплинам.

Теоретические дисциплины, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее: «Предпринимательство и бизнес-культура», «Ценообразование», «Типология поведения в бизнесе»

4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения изучения дисциплины у обучающегося должны быть сформированы **компетенции** и **индикаторы их достижения**:

Код и наименование компетенции	*Код и наименование индикатора достижения компетенции*
УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	ИДК-1$_{УК-2}$ Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения. ИДК-2$_{УК-2}$ В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы.
ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку, статистический анализ данных, необходимых для решения задач в сфере управления персоналом	ИДК-1$_{ОПК-2}$ Определяет источники и методы сбора информации, осуществляет их поиск на основе поставленных целей для решения задач в сфере управления персоналом. ИДК-2 $_{ОПК-2}$ Проверяет достоверность, полноту, актуальность и непротиворечивость данных, исключает их дублирование.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен

знать: экономические основы поведения потребителей, методологические и теоретические основы маркетинга, современные концепции управления маркетингом на предприятии, современные аспекты товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политики; методы формирования спроса и стимулирования сбыта; методы и модели организации маркетинговых исследований;

уметь: осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных задач, использовать в практической деятельности организаций информацию, полученную в результате маркетинговых исследований, воздействовать на рынок и потребительский спрос, применяя инструменты комплекса маркетинга;

владеть: умением строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные при исследовании экономических вопросов результаты; навыками целевого управления процессом создания и реализации ценности для потребителя; организации работы и оперативного управления всех служб предприятия на основе маркетинга.

5. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ:

Модуль 1

Смысловой модуль 1. Теоретические и методические основы маркетинга

Тема 1Актуальность, предмет, задачи и содержание дисциплины "Маркетинг"

Тема 2 Сущность маркетинга и его современные концепции

Тема 3 Маркетинговые исследования

Смысловой модуль 2. Маркетинговая политика предприятия

Тема 4 Маркетинговая товарная политика предприятия

Тема 5 Маркетинговая ценовая политика предприятия

Тема 6 Маркетинговая политика распределения
Тема 7 Маркетинговая политика коммуникаций
Смысловой модуль 3. Организация и контроль маркетинговой деятельности предприятия
Тема 8 Организация маркетинговой деятельности предприятия
Тема 9 Контроль маркетинговой деятельности предприятия

6. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма						очно-заочная форма					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		лек[1]	пр[2]	инд[3]	СР[4]	ПР[5]		лек[1]	пр[2]	инд[3]	СР[4]	ПР[5]
МОДУЛЬ 1. Маркетинг												
Смысловой модуль 1. Теоретические и методические основы маркетинге												
Тема 1. Актуальность, предмет, задание и содержание дисциплины "Маркетинг"	9	2	-	-	7		10	-	-	-	10	
Тема 2. Сущность маркетинга и его современные концепции	11	2	2	-	7		12	1	1	-	10	
Тема 3. Маркетинговые исследования	11	2	2	-	7		12	1	1	-	10	
Итого по смысловому модулю 1	**31**	**6**	**4**	**-**	**21**		**34**	**2**	**2**	**-**	**30**	
Смысловой модуль 2. Маркетинговая политика предприятия												
Тема 4. Маркетинговая товарная политика	12	2	2	-	8		10	1	1	-	8	
Тема 5.Маркетинговая ценовая политика	12	2	2	-	8		9	1	-	-	8	
Тема 6. Маркетинговая политика распределения	12	2	2	-	8		10	1	1	-	8	
Тема 7.Маркетинговая политика коммуникаций	12	2	2	-	8		9	1	-	-	8	
Итого по смысловому модулю 2	**48**	**8**	**8**	**-**	**32**		**38**	**4**	**2**	**-**	**32**	
Смысловой модуль 3. Организация и контроль маркетинговой деятельности предприятия												
Тема 8.Организация маркетинговой деятельности предприятия	12	1	1	-	10		13	1	1	-	11	
Тема 9.Контроль маркетинговой деятельности предприятия	15,95	1	1	-	13,95		13,95	1	1	-	11,95	
Итого по смысловому модулю 3	**27,95**	**2**	**2**	**-**	**23,95**		**26,95**	**2**	**2**	**-**	**22,95**	
Всего по смысловым модулям:	**106,95**	**16**	**14**	**-**	**76,95**		**106,85**	**8**	**6**	**-**	**92,95**	
Катт[6]	-	-	-		-	0,8	-	-	-		-	0,8
Каттэк[7]	-	-	-		-	0,25	-	-	-		-	0,25
Контроль	-	-	-		-	-	-	-	-		-	-
Всего часов:	**108**	**16**	**14**		**76,95**	**1,05**	**108**	**8**	**6**		**92,95**	**1,05**

Примечания: Лек[1] – лекции, Пр[2] – практические занятия, Инд[3] – индивидуальные занятия, Лаб[4] – лабораторные занятия, СР[5] – самостоятельная работа, Катт[6] – контактная работа на аттестацию в период теоретического обучения, в период прохождения практик, Каттэк[7] – контактная работа на аттестацию в период экзаменационной сессии и итоговой аттестации,

7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	Очно-заочная форма
1	Актуальность, предмет, задачи и содержание дисциплины "Маркетинг"	-	-
2	Сущность маркетинга и развитие его концепций	2	1
3	Маркетинговые исследования	2	1
4	Маркетинговая товарная политика	2	1
5	Маркетинговая ценовая политика	2	-
6	Маркетинговая политика распределения	2	1
7	Маркетинговая политика коммуникаций	2	-
8	Организация маркетинговой деятельности предприятия	2	1
9	Контроль маркетинговой деятельности предприятия	-	1
Всего:		**14**	**6**

8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ - не предусмотрены

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	Очно-заочная форма
1			
….			
ВСЕГО:			

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	Очно-заочная форма
1	Актуальность, предмет, задачи и содержание дисциплины "Маркетинг"	7	10
2	Сущность маркетинга и развитие его концепций	7	10
3	Маркетинговые исследования	7	10
4	Маркетинговая товарная политика	8	10
5	Маркетинговая ценовая политика	8	10
6	Маркетинговая политика распределения	8	10
7	Маркетинговая политика коммуникаций	8	10
8	Организация маркетинговой деятельности предприятия	10	11
9	Контроль маркетинговой деятельности предприятия	13,95	11,95
Всего:		**76,95**	**92,95**

10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

В ходе реализации учебной дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

1) для слепых и слабовидящих:
   - лекции оформляются в виде электронного документа;
   - письменные задания могут быть заменены устным ответом;
   - письменные задания оформляются увеличенным шрифтом.
2) для глухих и слабослышащих:
   - лекции оформляются в виде электронного документа;
   - письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
   - экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.
3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
   - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
   - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
   - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

1) для слепых и слабовидящих:
   - в печатной форме увеличенным шрифтом;
   - в форме электронного документа.
2) для глухих и слабослышащих:
   - в печатной форме;
   - в форме электронного документа.
3) для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
   - в печатной форме;
   - в форме электронного документа.

11. СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Система оценивания по дисциплине, изучаемой в очной форме обучения

Форма контроля	**Макс. количество баллов**	
	За одну работу	**Всего**
Текущий контроль:		
- собеседование (темы 1-9)	2	18
- тестирование (темы 1-9)	3	27
- разноуровневые задачи и задания (темы 2-9)	4	32
- реферат	1	8
- текущий модульный контроль	5	15
Промежуточная аттестация	дифференцированный зачет	100
Итого за семестр	*100*	

Примечание. В соответствии с утвержденными оценочными материалами по дисциплине

Система оценивания по дисциплине, изучаемой в заочной/очно-заочной форме обучения

Форма контроля	**Макс. количество баллов**	
	За одну работу	**Всего**
Текущий контроль:		
- собеседование (темы 1-9)	2	18
- тестирование (темы 1-9)	3	27
- разноуровневые задачи и задания (темы 2-9)	4	32
- контрольная работа	5	23
Промежуточная аттестация	дифференцированный зачет	100
Итого за семестр	*100*	

Вопросы к дифференцированному зачету:

1. Сущность и основные категории маркетинга
2. Концепции развития маркетинга
3. Маркетинг как наука, образ мышления и образ действия
4. Современные концепции маркетинга
1. Основные принципы и функции маркетинга
2. Цели, задачи и типы маркетинга
3. Сферы использования маркетинга
4. Сущность и классификация маркетинговых исследований
5. Процесс маркетинговых исследований
6. Маркетинговая среда и ее характеристика
7. Сущность, виды и методы конкуренции.
8. Диагностика конкурентоспособности предприятия
9. Сущность, значение и признаки сегментации.
10. Стратегии охвата рынка
11. Товар и товарная политика при маркетинговом подходе
12. Конкурентоспособность товаров и методы ее оценки
13. .Жизненный цикл товара.
14. Маркетинговые стратегии на различных стадиях ЖЦТ.
15. Новые товары: процесс разработки и рыночное тестирование
16. Товарные марки и товарные знаки.
17. Брендиг
18. Сервис и упаковка товаров
19. Цена в комплексе маркетинга
20. Формирование маркетинговой ценовой политики
21. Методы ценообразования
22. Распределение в системе маркетинга: сущность, принципы, каналы
23. Маркетинговые системы в совершенствовании управления распределением
24. Маркетинговая логистика
25. Оптовая торговля в системе маркетинга
26. Розничная торговля
27. Мерчендайзинг
28. Продвижение товаров.
29. Комплекс маркетинговых коммуникаций
30. Реклама в комплексе маркетинговых коммуникаций
31. Паблисити и «паблик рилейшнз»: сущность и мероприятия
32. Стимулирование сбыта
33. Личная продажа
34. Построение (совершенствование) организационной структуры управления маркетингом

35. Планирование маркетинговой деятельности.
36. Контроль маркетинговой деятельности.

12. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу									Максимальная сумма баллов
Смысловой модуль 1			Смысловой модуль 2				Смысловой модуль 3		
Т1	Т2	Т3	Т4	Т5	Т6	Т7	Т8	Т9	
8	8	14	10	14	12	11	12	11	100

Примечание. Т1, Т2, ... Т9 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Государственная шкала оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале
90-100	«Отлично» (5)
80-89	«Хорошо» (4)
75-79	
70-74	«Удовлетворительно» (3)
60-69	
35-59	«Неудовлетворительно» (2)
0-34	

13. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Балабанова, Л. В. Маркетинг [Электронный ресурс] : учеб. рекомендован М-вом образования и науки ДНР [для студентов направления подгот. 38.03.02 "Менеджмент" (квалификация "академический бакалавр", "прикладной бакалавр"] / Л. В. Балабанова ; М-во образования и науки ДНР, ГО ВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского", Шк. маркетинг. менеджмента. — Изд. 4-е, перераб. и доп. — Донецк : ДонНУЭТ, 2020. — 491

2. Балабанова, Л. В. Маркетинг предприятия [Электронный ресурс] : учеб. для студентов оч. и заоч. форм обучения направления подготовки 38.03.02 "Менеджмент" / Л. В. Балабанова ; М-во образования и науки ДНР, ГО ВПО «Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского», Шк. маркетинг. менеджмента. — Донецк : ДонНУЭТ, 2020. — Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ.

Дополнительная литература:

1. Балабанова, Л. В. Маркетинг предприятия [Текст] : учеб. для студентов оч. и заоч. форм обучения направления подготовки 38.03.02 "Менеджмент" / Л. В. Балабанова ; М-во образования и науки ДНР, ГО ВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинг. менеджмента. — Донецк : ДонНУЭТ, 2020. — 584, [4] с. : табл. — (Шк. маркетинг. менеджмента).

2. Балабанова, Л. В. Управление маркетингом предприятия [Текст] : учеб. [для студентов направления подготовки 38.04.02. "Менеджмент". Магистер. прогр.: "Менеджмент организаций и администрирование", квалификация: "магистр" оч. и заоч. форм обучения] / Л. В. Балабанова ; М-во образования и науки ДНР, ГО ВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского". — Донецк : ДонНУЭТ, 2020. — 324, [2] с. : рис., табл. — (Шк. маркетинг. менеджмента).

3. Горелова, А. А. Современные информационные технологии в маркетинге [Электронный ресурс] : учеб.-метод. пособие / А. А. Горелова ; М-во науки и образования РФ, ФГБОУ ВПО "Нац. исслед. Нижегор. гос. ун-т им. Н. И. Лобачевского". — Нижний Новгород : Нижегор. гос. ун-т им. Н. И. Лобачевского, 2019. — Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ.

7. Лунева, Е. А. Современные маркетинговые технологии [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Е. А. Лунева ; М-во образования и науки РФ, Федер. гос. бюджетное образоват. учреждение высш. образования «Омск. гос. техн. ун-т». — Омск : ОмГТУ, 2017. — Локал. компьютер. сеть

НБ ДонНУЭТ. — ISBN 978-5-8149-2418-6.

4. Литвиненко, И. Л. Маркетинг [Электронный ресурс] : учеб. пособие для бакалавров / И. Л. Литвиненко, Е. А. Синельникова. — Воронеж : НАУКА-ЮНИПРЕСС, 2020. — Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ.

5. Шевченко, Д. А. Основы современного маркетинга : учебник / Д. А. Шевченко. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. — 614 c. — ISBN 978-5-394-03977-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/107812.html

6. Цахаев, Р. К. Маркетинг : учебник / Р. К. Цахаев, Т. В. Муртузалиева. — 5-е изд. — Москва : Дашков и К, 2020. — 550 c. — ISBN 978-5-394-03478-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/110920.html

Учебно-методические издания:

1. Юзык Л.А. Маркетинг [Электронный ресурс] : конспект лекций. - ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2026. – Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ.

2. Маркетинг [Электронный ресурс]: метод. рекомендации по изучению дисциплины (для студ. укрупненной группы 38.00.00 «Экономика и управление» направления подготовки 38.03.01 «Экономика» очной и заочной формы обучения ОП бакалавриата) / Л.А.Юзык; М-во образования и науки Донц. Народ. Респ., ФГБОУ ВО «Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского» ; Каф. маркетинг. менедж. ; – Донецк : 2026. – 96 с. – Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ.

3. Маркетинг [Электронный ресурс] : методические рекомендации по выполнению контрольной работы по дисциплине для студентов укрупненной группы 38.00.00 «Экономика и управление» направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» ОП бакалавриата заочной формы обучения / Л. В. БалабановаМ-во образования и науки ДНР, ФГБОУ ВО «Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского», Каф. маркетинг. менедж. – Донецк : [ДонНУЭТ], 2025. – 51 с. – Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ.

4. Дистанционный курс в системе Moodl. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http//distant.donnuet.education/

14. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. Автоматизированная библиотечная информационная система UNILIB [Электронный ресурс] – Версия 1.100. – Электрон. дан. – [Донецк, 1999-]. – Локал. сеть Науч. б-ки ГО ВПО Донец. нац. ун-та экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. – Систем. требования: ПКс процессором ; Windows ; транспорт. протоколы TCP/IP и IPX/SPX в ред. Microsoft ; мышь. – Загл. с экрана.

2. IPRbooks: Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : [«АЙ Пи Эр Медиа»] / [ООО «Ай Пи Эр Медиа»]. – Электрон. текстовые, табл. и граф. дан. – Саратов, [2018]. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru. – Загл. с экрана.

3. Elibrary.ru [Электронный ресурс] : науч. электрон. б-ка / ООО Науч. электрон. б-ка. – Электрон. текстовые. и табл. дан. – [Москва] : ООО Науч. электрон. б-ка., 2000- .– Режим доступа : https://elibrary.ru. – Загл. с экрана.

4. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» [Электронный ресурс] / [ООО «Итеос» ; Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев]. – Электрон. текстовые дан. – [Москва : ООО «Итеос», 2012-]. – Режим доступа : http://cyberleninka.ru. – Загл. с экрана.

5. Национальная Электронная Библиотека.

6. «Полпред Справочники» [Электронный ресурс] : электрон. б-ка / [База данных экономики и права]. – Электрон. текстовые дан. – [Москва : ООО «Полпред Справочники», 2010-]. – Режим доступа : https://polpred.com. – Загл. с экрана.

7. Book on lime : Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : ООО

«Книжный дом университета». – Электрон. текстовые дан. – Москва, 2017. – Режим доступа : https://bookonlime.ru.– Загл. с экрана.

8. Университетская библиотека ONLINE : Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : ООО «Директ-Медиа». — Электрон. текстовые дан. – [Москва], 2001. – Режим доступа : https://biblioclub.ru. – Загл. с экрана.

9. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского [Электронный ресурс] / НБ ДонНУЭТ. – Электрон. дан. – [Донецк, 1999-]. – Режим доступа: http://catalog.donnuet.education – Загл. с экрана.

15. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Минимально необходимый для реализации ОПОП бакалавриата перечень материально-технического обеспечения включает аудиторный фонд в соответствии с утвержденным расписанием с использованием мультимедийного демонстрационного комплекса кафедры маркетингового менеджмента (проектор, ноутбук).

16.КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

ФИО педагогического работника, учавствующего в реализации образовательной программы	Условия привлечения	Должность, ученая степень, ученое звание	Уровень образования, наименование специальности, направления подготовки, наименование присвоенной квалификации	Сведенния о дополнительном профессиональном образовании
Юзык Людмила Александровна	По основному месту работы	Доцент кафедры маркетингового менеджмента	Высшее "Экономика и управление в торговле и общественном питании", экономист-организатор Диплом кандидата наук ДК № 003898	1) Повышение квалификации, «Методика антикоррупционного просвещения и воспитания в организациях высшего образования (для педагогических работников)», ФГБОУ ВО «Тюменский государственный университет», г. Тюмень, 25- 30.11.2024 г. Удостоверение о ПК 7220240340289, 30.11.2024 г. 2) Повышение квалификации, «Предметно-методическая деятельность в организации высшего образования в условия реализации ФГОС ВО», ООО "МИПКИП", г. Липецк, 14.03.2025 - 27.03.2025, Удостоверение о ПК 480031224684, №31/224684, 27.03.2025 г.

				3) 2025 г. Образовательное учреждение профсоюзов высшего образования «Академия труда и социальных отношений», Институт экономики и права (филиал) ОУП ВО «АТиСО» в г. Севастополе. Переподготовка по дополнительной профессионально программе профессиональной переподготовки «Юриспруденция» (530 часов). С 2611.2024 г. по 28.02.2025 г. Диплом о профессиональной подготовке 770400036856 Рег.номер 2302 г. Москва 12.03.2025 г.
				4. Повышение квалификации на курсе «Использование активных методов обучения в ВУЗе в условиях реализации ФГОС 144 ч.» в Центре дополнительного профессионального образования ООО «Центр повышения квалификации и переподготовки «Луч знаний» г. Москва с 28.10.2025 по 8.11.2025 г. (144 часа). Сертификат 180004184585 регистрационный номер 257962 от 09.11.2025г., г. Москва.
				5. Повышение квалификации на курсе «Дистанционное обучение как современный формат преподавания» в Центре дополнительного профессионального образования ООО «Центр повышения квалификации и переподготовки «Луч знаний» г. Москва с 19.12.2025 по 25.12.2025 г. (72 часа). Сертификат 180004184585 регистрационный номер 267433 от 25.12.2025г., г. Москва.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ДИСЦИПЛИНЫ Б.1.О.14. Маркетинг

Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Профиль: Экономика предприятия
Трудоемкость учебной дисциплины: 3 з.е.

Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине:

знать: экономические основы поведения потребителей, методологические и теоретические основы маркетинга, современные концепции управления маркетингом на предприятии, современные аспекты товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политики; методы формирования спроса и стимулирования сбыта; методы и модели организации маркетинговых исследований;

уметь: осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных задач, использовать в практической деятельности организаций информацию, полученную в результате маркетинговых исследований, воздействовать на рынок и потребительский спрос, применяя инструменты комплекса маркетинга;

владеть: умением строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные при исследовании экономических вопросов результаты; навыками целевого управления процессом создания и реализации ценности для потребителя; организации работы и оперативного управления всех служб предприятия на основе маркетинга.

Компетенции выпускников и индикаторы их достижения:

Код и наименование компетенции	*Код и наименование индикатора достижения компетенции*
УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	ИДК-1$_{УК-2}$ Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения. ИДК-2$_{УК-2}$ В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы.
ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку, статистический анализ данных, необходимых для решения задач в сфере управления персоналом	ИДК-1$_{ОПК-2}$ Определяет источники и методы сбора информации, осуществляет их поиск на основе поставленных целей для решения задач в сфере управления персоналом. ИДК-2 $_{ОПК-2}$ Проверяет достоверность, полноту, актуальность и непротиворечивость данных, исключает их дублирование.

Смысловые модули и темы дисциплины:

Смысловой модуль 1. Теоретические и методические основы маркетинга
Тема 1Актуальность, предмет, задачи и содержание дисциплины "Маркетинг"
Тема 2 Сущность маркетинга и его современные концепции
Тема 3 Маркетинговые исследования
Смысловой модуль 2 . Маркетинговая политика предприятия
Тема 4 Маркетинговая товарная политика предприятия
Тема 5 Маркетинговая ценовая политика предприятия
Тема 6 Маркетинговая политика распределения
Тема 7 Маркетинговая политика коммуникаций
Смысловой модуль 3. Организация и контроль маркетинговой деятельности предприятия
Тема 8 Организация маркетинговой деятельности предприятия
Тема 9 Контроль маркетинговой деятельности предприятия

Форма промежуточной аттестации: зачет

Разработчик:
Юзык Л.А., к.э.н., доцент _____

Заведующий кафедрой маркетингового менеджмента
Балабанова Л.В., д.э.н., профессор _____

КАФЕДРА МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА