

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна  
Должность: Проректор по учебно-методической работе  
Дата подписания: 08.12.2025 08:38:14  
Уникальный программный ключ:  
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

**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 МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе  
Л.В. Крылова



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б.1.В.06. «МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ»**

(название учебной дисциплины)

Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и  
управление  
(код, наименование)

Программа высшего образования – программа  
бакалавриата

Направление подготовки 38.03.01 Экономика  
(код, наименование)

Профиль: Маркетинг  
(наименование)

Факультет Маркетинга и торгового дела

Курс, форма обучения:

очная форма обучения 3,4 курс

очно-заочная форма обучения 4 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц  
с ограниченными возможностями  
здоровья и инвалидов

Донецк  
2025

- в 2025г – для очной формы обучения;
- в 2025г – для очно-заочной формы обучения.

ль 

Протокол от «25» февраля 2025 года № 16

(подпись)

СОГЛАСОВАНО:  
Декан факультета маркетинга и торгового дела

Дата «25» февраля 2025 года

Дата «25» февраля 2025 года

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»  
Протокол от «26» февраля 2025 года № 7

*Singh*

© Левченко Д.М. 2025 год  
© ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ», 2025 год

## 1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование показателя	Наименование укрупненной группы направлений подготовки, направление подготовки, профиль, программа высшего образования	Характеристика учебной дисциплины	
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения
Количество зачетных единиц – 6	Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление	часть, формируемая участниками образовательных отношений	
	Направление подготовки 38.03.01 Экономика		
Модулей – 2	Профиль Маркетинг	Год подготовки	
Смысловых модулей – 6		3-й, 4-й	4-й
Общее количество часов – 216		Семестр	
		6-й, 7-й	Зимняя, летняя сессии
		Лекции	
		16 час. 16 час.	16 час. 16 час.
Количество часов в неделю для очной формы обучения: 6-й семестр аудиторных – 3 самостоятельной работы студента –1 7-й семестр аудиторных – 4 самостоятельной работы студента –2	Программа высшего образования –программа бакалавриата	Практические, семинарские занятия	
		14 час. 16 час.	14 час. 16 час.
		Лабораторные занятия	
		___ час.	___ час.
		Самостоятельная работа	
		40,95 час. 78,8 час.	40,95 час. 78 час.
		Индивидуальные задания:	
		КР	КР
		Форма промежуточной аттестации: (зачет, экзамен)	
		Зачет, Экзамен	Зачет, Экзамен

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

6-й семестр: для очной формы обучения – 30/40,95;

для очно-заочной формы обучения – 30/40,95

7-й семестр: для очной формы обучения – 32/78,8

для очно-заочной формы обучения – 32/78

## 2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**Цель учебной дисциплины:** Подготовка выпускников к научной деятельности в области маркетинговых исследований по отдельным разделам, этапам или заданиям в соответствии с утвержденными инновационными методиками.

### **Задачи учебной дисциплины:**

- изучение общетеоретических основ проведения маркетинговых исследований, видов маркетинговой информации, методов ее сбора и обработки;
- получение практических навыков анализа проблем предприятия, формирования рабочих гипотез, определения цели маркетингового исследования, выбора методов, разработки инструментов, обработки результатов исследования;
- усвоение навыков творческой реализации теоретических и прикладных знаний в практической деятельности бакалавра маркетинга.

## 3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Учебная дисциплина Б.1.В.07 «Маркетинговые исследования» относится к вариативной части профессионального цикла ОПОП ВО.

Для освоения дисциплины студентам требуется подготовка в объеме, соответствующем успешному прохождению курсов: «Экономическая теория», «Экономика организации», «Статистика» «Психология», «Социология», «Коммерческая деятельность»

## 4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

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

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-1. Способность к подготовке и проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ИДК-2 <sub>ПК1</sub> Уметь систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации; проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга; создавать отчеты по результатам маркетингового исследования.

## **5. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Смысловой модуль 1. Методологические основы маркетинговых исследований.**

**Тема 1.** Содержание и направления маркетинговых исследований

**Тема 2.** Этапы проведения маркетингового исследования.

**Тема 3.** План маркетингового исследования

**Смысловой модуль 2. Информационная маркетинговая система.**

**Тема 1.** Основные виды и источники маркетинговой информации.

**Тема 2.** Методы сбора информации.

**Тема 3.** Формирование выборки.

**Смысловой модуль 3. Методы маркетинговых исследований.**

**Тема 1.** Формы исследования

**Тема 2.** Кабинетные маркетинговые исследования

**Тема 3.** Полевые маркетинговые исследования.

**Смысловой модуль 4. Экспертные методы исследования**

**Тема 1.** Разработка шкал и измерений в маркетинговом исследовании

**Тема 2.** Экспертные оценки

**Тема 3.** Аудит в системе маркетинговых исследований

**Смысловой модуль 5. Маркетинговый анализ рынка**

**Тема 1.** Маркетинговый анализ

**Тема 2.** Конъюнктурный анализ рынка

**Тема 3.** Стратегический анализ рынка

**Тема 4.** Конкурентный анализ рынка

**Смысловой модуль 6. Отчет о маркетинговом исследовании**

**Тема 1.** Подготовка отчета о маркетинговом исследовании

**Тема 2.** Прикладные вопросы маркетинговых исследований

**Тема 3.** Прогнозирование в маркетинговых исследованиях

## 6. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма обучения						очно-заочная					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л <sup>1</sup>	п <sup>2</sup>	лаб <sup>3</sup>	инд <sup>4</sup>	СР <sup>5</sup>		л	п	лаб	инд	СР
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>Модуль 1.</b>												
<b>Смысловой модуль 1. Методологические основы маркетинговых исследований</b>												
Тема 1. Содержание и направления маркетинговых исследований	10,5	2	2			6,5	10,5	2	2			6,5
Тема 2. Этапы проведения маркетингового исследования	8,5	2	2			4,5	8,5	2	2			4,5
Тема 3. План маркетингового исследования	4,65	1	1			2,65	4,65	1	1			2,65
<b>Итого по смысловому модулю 1</b>	23,65	5	5			13,65	23,65	5	5			13,65
<b>Смысловой модуль 2. Информационная маркетинговая система</b>												
Тема 1. Основные виды и источники маркетинговой информации	9,5	2	1			6,5	9,5	2	1			6,5
Тема 2. Методы сбора информации	8,5	2	2			4,5	8,5	2	2			4,5
Тема 3. Формирование выборки	4,65	1	1			2,65	4,65	1	1			2,65
<b>Итого по смысловому модулю 2</b>	22,65	5	4			13,65	22,65	5	4			13,65
<b>Смысловой модуль 3. Методы маркетинговых исследований</b>												
Тема 1. Формы исследования	10,5	2	2			6,5	10,5	2	2			6,5
Тема 2. Кабинетные маркетинговые исследования	7,5	2	1			4,5	7,5	2	1			4,5
Тема 3. Полевые маркетинговые исследования	6,65	2	2			2,65	6,65	2	2			2,65
<b>Итого по смысловому модулю 3</b>	24,65	6	5			13,65	24,65	6	5			13,65
<b>Всего часов:</b>	<b>70,95</b>	<b>16</b>	<b>14</b>			<b>40,95</b>	<b>70,95</b>	<b>16</b>	<b>14</b>			<b>40,95</b>
<b>Катт</b>	<b>0,8</b>						<b>0,8</b>					
<b>СРэк</b>												
<b>КЭ</b>												
<b>Каттэк</b>	<b>0,25</b>						<b>0,25</b>					
<b>Контроль</b>												
<b>Всего часов</b>	<b>72</b>	<b>16</b>	<b>14</b>			<b>40,95</b>	<b>72</b>	<b>16</b>	<b>14</b>			<b>40,95</b>
<b>Модуль 2.</b>												
<b>Смысловой модуль 4. Экспертные методы исследования</b>												
Тема 1. Разработка шкал и измерений в	16	2	2			12	16	2	2			12

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма обучения						очно-заочная					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л <sup>1</sup>	п <sup>2</sup>	лаб <sup>3</sup>	инд <sup>4</sup>	СР <sup>5</sup>		л	п	лаб	инд	СР
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
маркетинговом исследовании												
Тема 2. Экспертные оценки	13	2	2			9	13	2	2			9
Тема 3. Аудит в системе маркетинговых исследований	9	1	1			7	9	1	1			7
<b>Итого по смысловому модулю 4</b>	38	5	5			28	38	5	5			28
<b>Смысловой модуль 5. Маркетинговый анализ рынка</b>												
Тема 1. Маркетинговый анализ	15	2	2			11	15	2	2			11
Тема 2. Конъюнктурный анализ рынка	12,5	2	2			8,5	12,5	2	2			8,5
Тема 3. Стратегический анализ рынка	8,5	1	1			6,5	8,5	1	1			6,5
Тема 4. Конкурентный анализ рынка	7,5	1	1			5,5	7,5	1	1			5,5
<b>Итого по смысловому модулю 5</b>	43,5	6	6			31,5	43,5	6	6			31,5
<b>Смысловой модуль 6. Отчет о маркетинговом исследовании</b>												
Тема 1. Подготовка отчета о маркетинговом исследовании	14	2	2			10	14	2	2			10
Тема 2. Прикладные вопросы маркетинговых исследований	12	2	2			8	12	2	2			8
Тема 3. Прогнозирование в маркетинговых исследованиях	7,3	1	1			5,3	6,5	1	1			4,5
<b>Итого по смысловому модулю 6</b>	33,3	5	5			23,3	32,5	5	5			22,5
<b>Всего часов:</b>	<b>114,8</b>	<b>16</b>	<b>16</b>			<b>78,8</b>	<b>114</b>	<b>16</b>	<b>16</b>			<b>78</b>
<b>Катт</b>	<b>2,8</b>						<b>3,6</b>					
<b>СРэк</b>												
<b>КЭ</b>	<b>2</b>						<b>2</b>					
<b>Каттэк</b>	<b>0,4</b>						<b>0,4</b>					
<b>Контроль</b>												
<b>Всего часов</b>	<b>144</b>	<b>16</b>	<b>16</b>			<b>78,8</b>	<b>144</b>	<b>16</b>	<b>16</b>			<b>78</b>

Примечания: 1. л – лекции;

2. п – практические (семинарские) занятия;

3. лаб – лабораторные занятия;

4. инд – индивидуальные занятия;

5. СР – самостоятельная работа;

**7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ**

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная
1.	Содержание и направления маркетинговых исследований	2	2
2.	Этапы проведения маркетингового исследования	2	2
3.	План маркетингового исследования	1	1
4.	Основные виды и источники маркетинговой информации	1	1
5.	Методы сбора информации	2	2
6.	Формирование выборки	1	1
7.	Разработка шкал и измерений в маркетинговом исследовании	2	2
8.	Экспертные оценки	2	2
9.	Аудит в системе маркетинговых исследований	1	1
10.	Маркетинговый анализ	2	2
11.	Конъюнктурный анализ рынка	2	2
12.	Стратегический анализ рынка	2	2
13.	Конкурентный анализ рынка	1	1
14.	Подготовка отчета о маркетинговом исследовании	2	2
15.	Прикладные вопросы маркетинговых исследований	2	2
16.	Прогнозирование в маркетинговых исследованиях	1	1
Всего:		30	30

**8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ**

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная
	Не предусмотрено		

**9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА**

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная
1.	Содержание и направления маркетинговых исследований	6,5	6,5
2.	Этапы проведения маркетингового исследования	4,5	4,5
3.	План маркетингового исследования	2,65	2,65
4.	Основные виды и источники маркетинговой информации	6,5	6,5
5.	Методы сбора информации	4,5	4,5
6.	Формирование выборки	2,65	2,65
7.	Разработка шкал и измерений в маркетинговом исследовании	2	6



8.	Экспертные оценки	2	6
9.	Аудит в системе маркетинговых исследований	2,85	5,85
10.	Маркетинговый анализ	3	5
11.	Конъюнктурный анализ рынка	3	5
12.	Стратегический анализ рынка	3	5
13.	Конкурентный анализ рынка	3	5
14.	Подготовка отчета о маркетинговом исследовании	4	8
15.	Прикладные вопросы маркетинговых исследований	4	8
16.	Прогнозирование в маркетинговых исследованиях	9,2	8,6
Всего:		119,75	118,95

## **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, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
  - для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
  - 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;
  - 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. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ**

Написание курсовой работы.

### **Вопросы к текущему модульному контролю**

1. Понятие, цели и принципы маркетинговых исследований.
  2. Назначение и принципы организации служб маркетинга.
  3. Специфика и принципы маркетинговой информации.
  4. Концепция функционирования маркетинговой информационной системы.
  5. Понятие и классификация маркетинговой информации.
  6. Источники маркетинговой информации.
  7. Понятие первичной информации, источники её поступления.
  8. Понятие вторичной информации, источники её поступления.
  9. Этапы маркетингового исследования.
  10. Понятие и классификация маркетинговых исследований.
  11. Постановка задач маркетингового исследования. Методы исследования.
  12. Цели маркетинговых исследований.
  13. Планирование программы исследования. Формирование выборки.
  14. Организация работы персонала в процессе подготовки и реализации исследования.
  15. Источники внешней текущей информации. Достоинства и недостатки.
  16. Источники внутренней вторичной информации. Достоинства и недостатки.
  17. Методы сбора информации.
  18. Опрос как метод сбора информации. Основные характеристики и формы проведения опроса.
  19. Понятие анкетирования, его организация.
  20. Принципы построения анкет. Классификация вопросов, используемых при анкетировании.
  21. Наблюдение как метод сбора маркетинговой информации.
  22. Классификация методов маркетинговых исследований. Эмпирические методы.
  23. Экспертные методы исследования, их виды.
  24. Особенности организации и проведения Дельфи-метода.
  25. Особенности организации и проведения метода «мозгового штурма».
  26. Экономико-математические методы исследования. Достоинства и недостатки.
  27. Понятие маркетингового анализа. Цели и задачи анализа.
  28. Понятие рыночной конъюнктуры. Цели и методы её анализа.
  29. Основные показатели анализа конъюнктуры рынка.
  30. Методы анализа сбалансированности рынка.
  31. Стратегический анализ рынка. Факторы макросреды, влияющие на маркетинг фирмы.
  32. Покупательский спрос. Задачи и методы прогнозирования покупательского спроса.
  33. Методика проведения анализа реакции рынка на изменение ситуации.
  34. Задачи и методы анализа поведения покупателей на рынке.
- Оценка собственного потенциала фирмы и её конкурентоспособности

## **12. УЧЕБНО- МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ**

1. Методические рекомендации по выполнению курсовой работы по дисциплине

«Маркетинговые исследования» для студентов направления подготовки 38.03.01. «Экономика» (профиль Маркетинг) дневной и заочной форм обучения [Текст]: М-во образования и науки ДНР, ГОВПО «Донец.нац. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского», Каф. маркетинга и коммерч. дела; И.Х.Баширов, Кривонос А.А. - Донецк: [ДонНУЭТ], 2019. - 67с.

2. Конспект лекций по дисциплине для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика, профиль Маркетинг, Маркетинг услуг, Рекламный бизнес программа ВПО Бакалавриат очной и заочной форм обучения. [Электронный ресурс] Е.Б. Казакова, А.А. Попова – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2021 – 188 с.

3. Методические рекомендации для практических занятий для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика, профиль Маркетинг, Маркетинг услуг, Рекламный бизнес программа ВПО Бакалавриат очной и заочной форм обучения. [Электронный ресурс] Е.Б. Казакова, А.А. Попова – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2019 – 52 с.

4. Методические рекомендации для самостоятельной работы для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика, профиль Маркетинг, Маркетинг услуг, Рекламный бизнес программа ВПО Бакалавриат очной и заочной форм обучения. [Электронный ресурс] Е.Б. Казакова, А.А. Попова – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2019 – 74 с.

### 13. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

*Оценочные средства детализируются по видам работ в оценочных материалах по учебной дисциплине, которые утверждаются на заседании кафедры.*

*Система оценивания по учебной дисциплине по очной форме обучения\**

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- тестирование	5	15
- контрольная работа	3	9
- опрос	5	30
- задачи	3	24
- доклады	4	22
Промежуточная аттестация	<i>зачет</i>	<i>100</i>
<b>Итого за семестр</b>	<i>100</i>	

\* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

**Система оценивания по учебной дисциплине на очно-заочной форме обучения**

<b>Форма контроля</b>	<b>Макс. количество баллов</b>	
	<b>За одну работу</b>	<b>Всего</b>
Текущий контроль:		
- тестовые задания	40	40
- практическая работа	60	60
Промежуточная аттестация	<i>зачет</i>	<i>100</i>
<b>Итого за семестр</b>	<i>100</i>	

**Система оценивания по учебной дисциплине по очной форме обучения\***

<b>Форма контроля</b>	<b>Макс. количество баллов</b>	
	<b>За одну работу</b>	<b>Всего</b>
Текущий контроль:		
- тестирование	5	5
- контрольная работа	3	6
- опрос	5	15
- задачи	3	6
- доклады	4	8
Промежуточная аттестация	<i>экзамен</i>	<i>60</i>
<b>Итого за семестр</b>	<i>100</i>	

\* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

**Система оценивания по учебной дисциплине на очно-заочной форме обучения**

<b>Форма контроля</b>	<b>Макс. количество баллов</b>	
	<b>За одну работу</b>	<b>Всего</b>
Текущий контроль:		
- практическая работа	40	40
Промежуточная аттестация	<i>экзамен</i>	<i>60</i>
<b>Итого за семестр</b>	<i>100</i>	

**Контрольные вопросы для проведения текущего контроля по дисциплине  
«Маркетинговые исследования»**

35. Понятие, цели и принципы маркетинговых исследований.
36. Назначение и принципы организации служб маркетинга.
37. Специфика и принципы маркетинговой информации.
38. Концепция функционирования маркетинговой информационной системы.
39. Понятие и классификация маркетинговой информации.
40. Источники маркетинговой информации.
41. Понятие первичной информации, источники её поступления.
42. Понятие вторичной информации, источники её поступления.
43. Этапы маркетингового исследования.
44. Понятие и классификация маркетинговых исследований.
45. Постановка задач маркетингового исследования. Методы исследования.
46. Цели маркетинговых исследований.
47. Планирование программы исследования. Формирование выборки.
48. Организация работы персонала в процессе подготовки и реализации исследования.
49. Источники внешней текущей информации. Достоинства и недостатки.
50. Источники внутренней вторичной информации. Достоинства и недостатки.

- 51. Методы сбора информации.
- 52. Опрос как метод сбора информации. Основные характеристики и формы проведения опроса.
- 53. Понятие анкетирования, его организация.
- 54. Принципы построения анкет. Классификация вопросов, используемых при анкетировании.
- 55. Наблюдение как метод сбора маркетинговой информации.
- 56. Классификация методов маркетинговых исследований. Эмпирические методы.
- 57. Экспертные методы исследования, их виды.
- 58. Особенности организации и проведения Дельфи-метода.
- 59. Особенности организации и проведения метода «мозгового штурма».
- 60. Экономико-математические методы исследования. Достоинства и недостатки.
- 61. Понятие маркетингового анализа. Цели и задачи анализа.
- 62. Понятие рыночной конъюнктуры. Цели и методы её анализа.
- 63. Основные показатели анализа конъюнктуры рынка.
- 64. Методы анализа сбалансированности рынка.
- 65. Стратегический анализ рынка. Факторы макросреды, влияющие на маркетинг фирмы.
- 66. Покупательский спрос. Задачи и методы прогнозирования покупательского спроса.
- 67. Методика проведения анализа реакции рынка на изменение ситуации.
- 68. Задачи и методы анализа поведения покупателей на рынке.
- 69. Оценка собственного потенциала фирмы и её конкурентоспособности.

### **Тестовые задания**

#### **1. Маркетинговое исследование - это:**

- А. целенаправленный сбор анализ маркетинговой информации с целью уменьшения неопределенности при принятии управленческих решений
- Б. целенаправленный сбор, обработка и анализ информации с целью уменьшения неопределенности при принятии управленческих решений
- В. целенаправленный сбор, обработка и анализ информации с целью уменьшения неопределенности при принятии решений
- Г. целенаправленный сбор, обработка и анализ маркетинговой информации с целью уменьшения неопределенности при принятии управленческих решений

#### **2. Принцип маркетингового исследования, отражающий необходимость учета всех факторов и недопустимость принятия определенной точки зрения до завершения анализа всей собранной маркетинговой информации, называется:**

- А. принцип объективности
- Б. принцип точности
- В. принцип тщательности
- Г. принцип регулярности

#### **3. Принцип маркетингового исследования, отражающий четкость постановки задач исследования, однозначность их понимания и трактовки, выбор инструментов исследования, обеспечивающих необходимую достоверность результатов, называется:**

- А. принцип объективности
- Б. принцип точности
- В. принцип тщательности
- Г. принцип регулярности

#### **4. Принцип маркетингового исследования, отражающий детальность планирования каждого этапа исследования, качество выполнения всех операций, профессионализм и ответственность исследовательского коллектива, называется:**

- А. принцип объективности
- Б. принцип точности
- В. принцип тщательности
- Г. принцип регулярности

**5. Репрезентативность маркетинговой информации означает:**

- А. отображение данными характеристик генеральной совокупности, исключение систематической и сведение к минимуму случайной ошибки
- Б. чёткое соответствие данных поставленной цели исследования
- В. невозможность взаимоисключающих выводов в ходе интерпретации данных.
- Г. применение объективных, научных методов сбора, регистрации, обработки данных, исключение субъективного фактора при сборе и обработке информации

**6. Адекватность маркетинговой информации означает:**

- А. отображение данными характеристик генеральной совокупности, исключение систематической и сведение к минимуму случайной ошибки
- Б. чёткое соответствие данных поставленной цели исследования
- В. невозможность взаимоисключающих выводов в ходе интерпретации данных
- Г. применение объективных, научных методов сбора, регистрации, обработки данных, исключение субъективного фактора при сборе и обработке информации

**7. Непротиворечивость маркетинговой информации означает:**

- А. отображение данными характеристик генеральной совокупности, исключение систематической и сведение к минимуму случайной ошибки
- Б. чёткое соответствие данных поставленной цели исследования
- В. невозможность взаимоисключающих выводов в ходе интерпретации данных
- Г. применение объективных, научных методов сбора, регистрации, обработки данных, исключение субъективного фактора при сборе и обработке информации

**8. Объективность маркетинговой информации означает:**

- А. отображение данными характеристик генеральной совокупности, исключение систематической и сведение к минимуму случайной ошибки
- Б. чёткое соответствие данных поставленной цели исследования
- В. невозможность взаимоисключающих выводов в ходе интерпретации данных
- Г. применение объективных, научных методов сбора, регистрации, обработки данных, исключение субъективного фактора при сборе и обработке информации

**9. Маркетинговые исследования разделяют на количественные и качественные в зависимости:**

- А. от степени охвата
- Б. от вида собираемой информации
- В. от измеримости получаемых данных
- Г. от универсальности результатов исследования

**10. Маркетинговые исследования разделяют на сплошные и выборочные в зависимости:**

- А. от степени охвата
- Б. от вида собираемой информации
- В. от измеримости получаемых данных
- Г. от универсальности результатов исследования

#### 14. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

6-й семестр

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу									Максимальная сумма баллов
Смысловой модуль №1			Смысловой модуль №2			Смысловой модуль №3			
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	
10	10	10	10	10	10	10	15	15	100

7-й семестр

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу									Максимальная сумма баллов		
Смысловой модуль №1			Смысловой модуль №2			Смысловой модуль №3			Текущий контроль	Экзамен	Все виды учебной деятельности
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	40	60	100
5	4	4	5	4	5	5	5	3			

T1, T2... T4 - темы смысловых модулей

Выполнение курсовой работы

Пояснительная записка, балл	Иллюстративная часть, балл	Защита работы, балл	Максимальная сумма баллов
60	15	25	100

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале	Определение
90-100	«Отлично» (5)	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
80-89	«Хорошо» (4)	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10 %)
75-79		хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15 %)
70-74	«Удовлетворительно» (3)	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков
60-69		удовлетворительно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии
35-59	«Неудовлетворительно» (2)	неудовлетворительно – с возможностью повторной аттестации

<b>Сумма баллов за все виды учебной деятельности</b>	<b>По государственной шкале</b>	<b>Определение</b>
0-34		неудовлетворительно – с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

## **15. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА**

### **Основная**

- 1.Ольмезова Н. А. Маркетинговые исследования в интернете: учеб. пособие / Н. А. Ольмезова – Барнаул: ИП Колмогоров И. А., 2024. – 180 с.
- 2.Карасев, А. П. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ : учебник и практикум для вузов / А. П. Карасев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 315 с.
- 3.Воронин С.И. Маркетинговые исследования рынка: учеб.- метод. пособие [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые, граф. данные (1,8 Мб) / С.И. Воронин, О.В. Рыбкина, И.А. Калашникова. – Воронеж: ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет», 2020.

### **Дополнительная**

1. Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 367 с.
2. Гришина, В.Т. Маркетинговые исследования: Практикум: Учебное пособие / В.Т. Гришина. - М.: Вузовский учебник, 2019. - 441 с.
3. Зайцев, А.Г. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / А.Г. Зайцев, Е.В. Такмакова. - М.: Риор, 2017. - 118 с.
4. Зайцев, А.Г. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / А.Г. Зайцев, Е.В. Такмакова. - М.: Риор, 2018. - 144 с.
5. Каменева, Н.Г. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / Н.Г. Каменева, В.А. Поляков. - М.: Вузовский учебник, 2016. - 288 с.
6. Карасев, А.П. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ: Учебник и практикум / А.П. Карасев. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 323 с.
7. Лебедева, О.А. Маркетинговые исследования рынка: Учебник / О.А. Лебедева, Н.И. Лыгина. - М.: Форум, 2018. - 210 с.
8. Моосмюллер, Г. Маркетинговые исследования с SPSS: Уч. Пос / Г. Моосмюллер, Н.Н. Ребик. - М.: Инфра-М, 2019. - 240 с.

### **Электронные ресурсы**

- 1.Маркетинговые исследования: методические указания по выполнению курсовой работы по дисциплине -Донецк: [Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского], 2019 - Локальная компьютерная сеть Научной библиотеки Университета
2. Маркетинговые исследования: опорный конспект лекций - Донецк: [Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского], 2021. - Локальная компьютерная сеть Научной библиотеки Университета
3. Маркетинговые исследования: методические указания по проведению самостоятельных занятий. Донецк: [Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского], 2019. - Локальная компьютерная сеть Научной библиотеки Университета



4. Маркетинговые исследования: методические указания по проведению практических занятий. Донецк: [Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского], 2016. - Локальная компьютерная сеть Научной библиотеки Университета

## 16. 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: ПК с 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 line : Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : ООО «Книжный дом университета». – Электрон. текстовые дан. – Москва, 2017. – Режим доступа : <https://bookonline.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. Бизнес+Закон [Электронный ресурс] : Агрегатор правовой информации / [Информационно-правовая платформа]. – Электрон. текстовые дан. – [Донецк, 2020-]. – Режим доступа : <https://bz-plus.ru>. – Загл. с экрана.

10. 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.

## 17. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

В качестве материально-технического обеспечения дисциплины «Маркетинговые исследования» используются мультимедийные средства (проектор, ноутбук), наборы кинофильмов, стендами, структурно-логическими схемами и мультимедийные презентации. Кабинеты кафедры маркетинга и коммерческого дела. Стенды, структурно-логические схемы, приборы, образцы.

## 18. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Фамилия, имя, отчество	Условия привлечения (по основному месту работы, на условиях внутреннего/ внешнего совместительства; на условиях договора гражданско- правового характера (далее – договор ГПХ)	Должность, ученая степень, ученое звание	Уровень образования, наименование специальности, направления подготовки, наименование присвоенной квалификации	Сведения о дополнительном профессиональном образовании
Левченко Денис Максимович	По внутреннему совместительству	Старший преподаватель	Высшее, специальность: «Экономико-правовое обеспечение предприятия», ДК № 276/22	