

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Дрожжина Светлана Владимировна
Должность: Ректор
Дата подписания: 16.02.2025 12:23:56
Уникальный программный ключ:
7bfbf7f58f4af5b6ed3db5d74d497abcb66ff48e

**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 СЕРВИСА И ГОСТИНИЧНОГО ДЕЛА



Проректор по учебно-методической работе
Л. В. Крылова

(подпись)

_____ 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.О.16 МАРКЕТИНГ**

(шифр, название учебной дисциплины в соответствии с учебным планом)

Укрупненная группа направлений подготовки: 19.00.00 Промышленная экология и биотехнологии
(код, наименование)

Программа высшего образования – программа бакалавриата

Направление подготовки 19.03.02 Продукты питания из растительного сырья

Профиль Технология мучных и кондитерских изделий

Факультет гостинично – ресторанного бизнеса

Форма обучения, курс:

очная форма обучения 2 курс

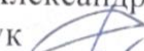
заочная форма обучения 3 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

**Донецк
2024**

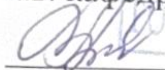
Рабочая программа учебной дисциплины «Маркетинг» для обучающихся по направлению подготовки: 19.03.02 Продукты питания из растительного сырья профиль Технология мучных и кондитерских изделий, разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»:

- в 2024 г. - для очной формы обучения;
- в 2024 г. - для заочной формы обучения.

Разработчик: Кривонос Алина Александровна, доцент кафедры сервиса и гостиничного дела, кандидат экономических наук 

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры сервиса и гостиничного дела
Протокол от «23» 02 2024 года № 16


Зав. кафедрой сервиса и гостиничного дела


(подпись)

Я.В. Дегтярева
(инициалы, фамилия)

СОГЛАСОВАНО
Декан факультета ресторанно-гостиничного бизнеса

(подпись)


И.В. Кошавка
(инициалы, фамилия)

Дата «26» 02 2024 года

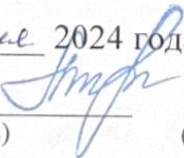
ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от «28» декабря 2024 года № 7

Председатель

(подпись)


Л.В. Крылова
(инициалы, фамилия)

© Кривонос А.А. 2024 год

© ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2024 год

1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование показателя	Наименование укрупненной группы направлений подготовки, направление подготовки, профиль, программа высшего образования	Характеристика учебной дисциплины	
		очная форма обучения	заочная/очно-заочная форма обучения
Количество зачетных единиц – 3	Укрупненная группа направлений подготовки 19.00.00 Промышленная экология и биотехнологии	Обязательная часть	
	Направление подготовки 19.03.02 Продукты питания из растительного сырья		
Модулей – 1	Профиль Технология мучных и кондитерских изделий	Год подготовки	
Смысловых модулей – 3		2-й	3-й
Общее количество часов – 108		Семестр	
		3-й	Установочная сессия - зимняя сессия
		Лекции	
		18 час.	6
Количество часов в неделю для очной формы обучения: аудиторных – 2,8; самостоятельной работы обучающегося – 3,05	Образовательная программа высшего образования – бакалавриат	Практические, семинарские занятия	
		34 час.	6
		Лабораторные занятия	
		-	
		Самостоятельная работа	
		54,85 час.	92,85
		Индивидуальные задания*:	
		3 ТМК	АПР
Форма промежуточной аттестации: (зачет, экзамен)			
		Зачет	Зачет

Примечание. Для очной формы обучения указывается количество проводимых текущих модульных контролей (например, 2ТМК), при наличии – курсовая работа/курсовой проект (КР/КП); для заочной формы обучения указывается, при наличии, аудиторная письменная работа/контрольная работа (АПР), курсовая работа/ курсовой проект (КР/КП).

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:
для очной формы обучения – 52/54,85
для заочной формы обучения – 12/92,85

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель учебной дисциплины: предоставление будущим специалистам теоретических знаний и практических навыков современных концепций маркетинга, ознакомить с общими правилами организации и планирования маркетинговой деятельности в бизнесе, технологии проведения маркетинговых исследований и формирования различных видов политики маркетинга.

Задачи учебной дисциплины: изучение комплекса маркетинга; выявление особенностей организации, управления и контроля маркетинговой деятельности; освещение дискуссиями проблем современного маркетинга; усвоение навыков творческой реализации теоретических и прикладных знаний в практической деятельности бакалавра маркетинга.

3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Учебная дисциплина Б1.О.16 «Маркетинг» относится к дисциплинам обязательной части ОПОП ВО.

Изучение данной дисциплины базируется на знании таких учебных дисциплин: «Менеджмент».

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>
УК-9. Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	ИД-1УК-9 Знает понятие инклюзивной компетентности, ее компоненты и структуру. ИД-2УК-9 Знает предмет, цель, роль и место адаптивной физической культуры в социальной и профессиональной сферах. ИД-3УК-9 Умеет дифференцированно использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах с учетом особенностей лиц с отклонениями в состоянии здоровья. ИД-4УК-9 Имеет опыт применения базовых дефектологических знаний в социальной и профессиональной сферах.

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен:

знать: этапы формирования цен на товары и услуги в условиях рынка; необходимость каналов распределения товаров в маркетинге и их природу; понятие маркетинговой коммуникации и систему маркетинговых коммуникаций; формы организации маркетинговой деятельности; стратегическое планирование маркетинга, его содержание и основные этапы; формы контроля маркетинговой деятельности.

уметь: применять основные методы исследования рынка, разрабатывать маркетинговые стратегии организации в сфере профессиональной деятельности; уметь осуществлять маркетинговую деятельность применительно к сферам производства, товарного обращения и потребления; исследовать объекты рынка; творчески реализовать теоретические и прикладные знания в практической деятельности бакалавра по маркетингу.

владеть: культурой мышления, способностью к восприятию, обобщению и анализу информации, постановке цели и выбору путей ее достижения; методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении операционной деятельностью

предприятий; способностью анализировать поведение потребителей и особенности формирования спроса.

5. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Смысловой модуль 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА

Тема 1. Маркетинг как методология рыночной деятельности предприятий ресторанного бизнеса.

Тема 2. Специфика маркетинга в ресторанном хозяйстве

Смысловой модуль 2. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ – ОСНОВА ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

Тема 3. Система маркетинговых исследований в ресторанном бизнесе

Тема 4. Сегментация рынка, выбор целевых сегментов и позиционирование товаров

Тема 5. Конкурентный анализ в системе маркетинговых исследований деятельности предприятий ресторанного хозяйства

Тема 6. Маркетинговая политика товаров и услуг

Тема 7. Маркетинговая ценовая политика товаров и услуг

Смысловой модуль 3. РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ УСИЛИЙ В БИЗНЕСЕ

Тема 8. Маркетинговая сбытовая политика

Тема 9. Маркетинговая политика коммуникаций

6. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма обучения						заочная форма обучения					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л ¹	п ²	лаб ³	инд ⁴	СР ⁵		л	п	ла б	инд	СР
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Модуль 1. Маркетинг												
Смысловой модуль 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА												
Тема 1. Маркетинг как методология рыночной деятельности предприятий ресторанного бизнеса.	14	2	4			8	10	1	1			8
Тема 2. Специфика маркетинга	14	2	4			8	10	1	1			8
Итого по смысловому модулю 1	28	4	8			16	20	2	2			16
Смысловой модуль 2. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ – ОСНОВА ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ												
Тема 3. Система маркетинговых исследований в ресторанном бизнесе	12	2	4			6	10	1	1			8
Тема 4. Сегментация рынка, выбор целевых сегментов и позиционирование товаров	12	2	4			6	9,5	1	0,5			8
Тема 5. Конкурентный анализ в системе маркетинговых исследований деятельности предприятий ресторанного хозяйства	12	2	4			6	9,5	1	0,5			8
Тема 6. Маркетинговая политика товаров и услуг	12	2	4			6	9	0,5	0,5			8
Тема 7. Маркетинговая ценовая политика товаров и услуг	12	2	4			6	9	0,5	0,5			8
Итого по смысловому модулю 2	60	15	15			30	47	4	3			40

Смысловой модуль 3. РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ УСИЛИЙ В БИЗНЕСЕ													
Тема 8. Маркетинговая сбытовая политика	9	2	4			3	17	-	1			16	
Тема 9. Маркетинговая политика коммуникаций	9,85	2	2			5,85	20,85	-	-			20,85	
Итого по смысловому модулю 3	18,85	4	6			8,85	37,85	1	1			36,85	
Всего по смысловым модулям	106,85	18	34			54,85	104,85	6	6			92,85	
<i>Катт</i>	0,9				0,9		0,9					0,9	
<i>СРэк</i>	-				-		-					-	
<i>ИК</i>	-				-		-					-	
<i>КЭ</i>							-					-	
<i>Каттэк</i>	0,25				0,25		0,25					0,25	
<i>Контроль</i>							2					2	
Всего часов:	108	18	34		1,15	54,85	108	6	6			3,15	92,85

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	заочная форма
1	Анализ маркетинговой среды на деятельность заведений ресторанного хозяйства	4	1
2	Принципы формирования и использования информации в системе управления маркетингом ресторанов	4	1
3	Организация маркетинговых исследований в ресторанной индустрии	4	1
4	Практические аспекты сегментации рынка ресторанного хозяйства	4	0,5
5	Анализ конкурентоспособности продукции и услуг предприятий ресторанного сектора	4	0,5
6	Разработка модели качественного обслуживания в ресторанной сфере	4	0,5
7	Разработка маркетингового плана для предприятия гостиничного и ресторанного сектора	4	0,5
8	Разработка нового продукта	4	1
9	Ценовые стратегии предприятия ресторанного сектора	2	-
	Всего:	34	6

8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ – не предусмотрены

	очная форма	заочная форма

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	заочная форма
1	Планирование маркетинга:	8	8
2	Система маркетинговых исследований	8	8
3	Управление качеством	6	8
4	Внутренний маркетинг на предприятиях	6	8
5	Разработка нового продукта и торговой марки	6	8
6	Продвижение товара	6	8
7	Ценовые стратегии	6	8
8	Стратегическое планирование и управление маркетингом	3	16
9	Управление каналами распределения	5,85	20,85
	Всего:	54,85	92,85

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 глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа;
- письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
- зачёт проводится в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

2) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа;
- письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
- зачёт проводится в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

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.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

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 глухих и слабослышащих:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;

2) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

11. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы для текущего модульного контроля:

1. В чём сущность концепции маркетинга?
2. Почему маркетинговая концепция управления считается наиболее эффективной в современных условиях? Дайте обоснование ответу.
3. Какие причины привели к эволюции концепции маркетинга?
4. Почему некоторые организации переходят от концепции маркетинга к концепции социальноэтического маркетинга?
5. Какие конфликты в обществе не в состоянии разрешить потребительская концепция маркетинга?
6. В каких случаях целесообразно применять концепцию интенсификации коммерческих усилий?
7. Дайте определение термина «маркетинг».
8. Чем отличается «нужда» от «потребности»?
9. Почему производитель должен изучать структуру человеческих потребностей?
10. Почему «рынок покупателя» является обязательным условием применения концепций маркетинга?
11. Почему не все покупатели, испытывающие потребность в товаре, покупают его?
12. Назовите основные цели, задачи и принципы маркетинга.
13. Раскройте основные функции маркетинга.
14. Почему в последние годы маркетинг стали применять многие некоммерческие организации? Объясните на конкретном примере
15. Объясните понятие «маркетинговая среда фирмы».
16. Назовите основные составляющие микросреды фирмы.
17. Дайте определение понятий «микро- и макросреда» фирмы.
18. Перечислите и охарактеризуйте основные типы посредников, конкурентов, виды контактных аудиторий и их влияние на деятельность предприятия.
19. В чём разница между контактными аудиториями и потребителями? Поясните на конкретном примере.
20. Какие факторы оказывают влияние на макросреду фирмы?
21. Прокомментируйте демографические факторы макросреды.
22. Какое влияние оказывают научно-технические факторы на деятельность предприятия?
23. Охарактеризуйте культурные факторы макросреды.
24. Опишите основные составляющие маркетинговой информации.
25. Какова цель маркетинговых исследований?
26. Что такое системный подход к принятию маркетинговых решений?
27. Какая разница между системой маркетинговой информации и системой сбора внешней текущей информации?
28. Назовите источники получения вторичной и первичной маркетинговой информации.
6. В чём достоинства и недостатки первичной и вторичной информации?
 29. Какова сущность системы анализа маркетинговой информации? Будет ли пользоваться этой системой небольшой магазин мужской одежды в небольшом городе? Почему?
 30. Охарактеризуйте методы получения маркетинговой информации?
 31. Перечислите орудия маркетингового исследования и способы связи с аудиторией.
 32. Марка товара. Бренд товара.
 33. Упаковка товара.
 34. Служба сервиса для клиентов: комплекс услуг, уровень сервиса, форма сервисного обслуживания.

35. Товарный ассортимент. Товарная номенклатура.
36. Понятие и причины создания нового товара. Стратегия разработки новых товаров.
37. Товар и услуга: понятия, характеристики, классификация, отличительные характеристики.
38. Этапы разработки товара-новинки.
39. Методы выработки новых идей.
40. Жизненный цикл товара: этапы и виды.
41. Разработка стратегий маркетинга при позиционировании товара на различных этапах ЖЦТ.
42. «Бостонская матрица» – схема анализа бизнеса компании.
43. Факторы, определяющие ценовую политику.
44. Ценообразование на разных типах рынка.
45. Задачи и цели ценообразования. Функции цен.
46. Определение спроса. Факторы, влияющие на спрос.
47. Виды и эластичность спроса. Условия неэластичности спроса.
48. Методы ценообразования. Виды ценовой стратегии.
49. Классификация цен.
50. Сущность сбытовой политики.
51. Понятие товародвижения, сбыта, канала сбыта. Функции канала распределения.
52. Уровень канала товародвижения. Виды каналов товародвижения.
53. Понятие и комплекс маркетинговых коммуникаций.
54. Этапы разработки эффективной коммуникации.

12. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

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: - устный опрос (темы 1,4,5,6,8) - реферат (темы 1-11) - тестирование (темы 2,3,6,8,9) - задания (темы 1,5,6)	3 5 12 5	15 5 60 15
Промежуточная аттестация	<i>зачет</i>	<i>100</i>
Итого за семестр	<i>100</i>	

* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

Система оценивания по учебной дисциплине на заочной форме обучения

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль: - устный опрос (темы 1,4,5,6,8) - реферат (темы 1-11) - тестирование (темы 2,3,6,8,9) - задания (темы 1,5,6)	3 5 12 5	15 5 60 15
Промежуточная аттестация	<i>зачет</i>	<i>100</i>
Итого за семестр	<i>100</i>	

Вопросы для подготовки к зачету:

1. Роль и значение дисциплины «Маркетинг»
2. Сущность современного маркетинга и его социально-экономическое значение
3. Управленческие концепции маркетинга
4. Сущность и содержание маркетинга услуг
5. Классификация услуг
6. Роль и место гостеприимства в сфере услуг
7. Специфика услуги ресторанной сферы, ее составные элементы
8. Характеристика маркетинговой среды и ее влияние на состояние и развитие предприятий ресторанного бизнеса
9. Современные тенденции развития мировой ресторанной индустрии
10. Информация в системе маркетинговых исследований, ее значение и классификация.
11. Маркетинговая информационная система, характеристика подсистем.
12. Сущность, основные цели и задачи маркетинговых исследований.
13. Виды маркетинговых исследований и их характеристика.
14. Методологические основы маркетинговых исследований и алгоритм их проведения.
15. Форма организации и представления результатов маркетингового исследования
16. Маркетинговый анализ динамики и устойчивости развития рынка.
17. Маркетинговый анализ конкурентной среды и конкурентов
18. Маркетинговые исследования предприятия
19. Методы осуществления маркетинговых исследований и сбора маркетинговой информации
20. Сущность понятия конкуренции, характеристика ее основных видов
21. Характеристика методов конкурентной борьбы
22. Характеристика факторов, определяющих конкурентную среду предприятия ресторанного хозяйства
23. Элементы анализа конкурентов
24. Бенчмаркинг – инструмент повышения конкурентоспособности предприятия ресторанного бизнеса
25. Методологические основы маркетинговых исследований потребителей
26. Факторы, оказывающие влияние на поведение потребителей
27. Мотивы поведения потребителей
28. Моделирование процесса принятия решения о покупке
29. Процесс принятия решения о покупке нового товара и этапы его освоения
30. Сегментация рынка: типы и признаки сегментации
31. Определение перспективного целевого рынка.
32. Процедура и методы позиционирования
33. Формирование продуктовой политики
34. Управление структурой предлагаемых на рынок продуктов. Концепция жизненного цикла товара.
35. Разработка и внедрение на рынок новых продуктов
36. Обеспечение качества и конкурентоспособности продуктов
37. Принятие решений о товарной марке
38. Цена в комплексе маркетинга.
39. Формирование сбытовой политики

13. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Текущее тестирование и самостоятельная работа, балл									Сумма, балл
Смысловой модуль №1		Смысловой модуль №2					Смысловой модуль №3		100
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	
8	12	15	5	8	20	12	15	5	

Примечание. T1, T2, ... T6 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	Определение
60-100	«зачет»
0-59	«не зачет»

14. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Сухов В.Д. Маркетинг : учебник / Сухов В.Д., Киселев А.А., Сазонов А.И.. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2022. — 353 с. — ISBN 978-5-4497-1589-0. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/119289.html>
2. Безрутченко Ю.В. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме : учебное пособие / Безрутченко Ю.В.. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 233 с. — ISBN 978-5-394-01664-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/75219.html>
2. Маркетинг гостиничного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие для бакалавров/ Семенова Л.В., Корнеевец В.С., Драгилева И.И.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020.— 204 с Электронно-библиотечная система ЭБС «IPRbooks»: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/90234.html>

Дополнительная литература:

1. Васильева Е.А. Маркетинг в сервисе : практикум / Васильева Е.А., Васильева А.В.. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 208 с. — ISBN 978-5-4486-0141-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/72806.html>
2. Слонимская М.А. Доступный маркетинг: рынок услуг / Слонимская М.А., Яшева Г.А., Вайлунова Ю.Г.. — Минск : Вышэйшая школа, 2021. — 224 с. — ISBN 978-985-06-3314-9. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/119979.html>
3. Шпырня, О. В. Маркетинг в индустрии туризма и гостеприимства : учебное пособие для обучающихся по направлениям подготовки бакалавриата «Туризм» и «Гостиничное дело» / О. В. Шпырня. — Краснодар, Саратов : Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 119 с. — ISBN 978-5-93926-323-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/78034.html>
4. Рвачева, И. М. Стратегический маркетинг [Электронный ресурс]: электронный конспект лекций для студентов направления подготовки 38.04.01. «Экономика» (Магистерская программа: Маркетинг, Рекламный бизнес), очная и заочная формы обучения / И. М. Рвачева ;

Кафедра маркетинга и коммерческого дела, Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, Государственная организация высшего профессионального образования "Донецкий Национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского". – Донецк : ДонНУЭТ, 2020.

Учебно-методические издания:

1. Маркетинг [Электронный ресурс] : конспект лекций для студентов очной и заочной форм обучения, направления подготовки 43.03.03 Гостиничное дело, профиля Гостинично-ресторанное дело / Н. И. Морозова ; Кафедра сервиса и гостиничного дела, Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики (ДНР), ГО ВПО "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, . – Донецк : ДонНУЭТ, 2021 . – Локал. компьютер сеть НБ ДонНУЭТ.

2. Морозова Н. И., Маркетинг [Электронный ресурс] : метод. указания для выполнения курсовой работы для студентов направления подготовки 43.03.03 "Гостиничное дело", профиль "Гостинично-ресторанное дело" оч., заоч. форм обучения / Н. И. Морозова, А. А. Кривонос ; М-во образования и науки ДНР, ГО ВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского", Каф. сервиса и гостинич. дела . – Донецк : ДонНУЭТ, 2020 . – Локал. компьютер сеть НБ ДонНУЭТ.

15. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

Автоматизированная библиотечная информационная система Unilib UC : версия 2.110 // Научная библиотека Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – [Донецк, 2021–]. – Текст : электронный.

Информо : электрон. справочник / ООО «РИНФИЦ». – Москва : Издат. дом «Информо», [2018?–]. – URL: <https://www.informio.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

IPR SMART : весь контент ЭБС IPR BOOKS : цифровой образоват. ресурс / ООО «Ай Пи Эр Медиа». – [Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2022]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст. Аудио. Изображения : электронные.

Лань : электрон.-библ. система. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный. – Режим доступа: для авторизир. пользователей.

СЭБ : Консорциум сетевых электрон. б-к / Электрон.-библ. система «Лань» при поддержке Агентства стратег. инициатив. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://seb.e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань».

Polpred : электрон. библ. система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». – Москва : Полпред Справочники, сор. 1997–2022. – URL: <https://polpred.com> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

Book on lime : дистанц. образование / изд-во КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва : КДУ, сор. 2017. – URL: <https://bookonline.ru> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.

Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU : информ.-аналит. портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Науч. электрон. б-ка, сор. 2000–2022. – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

CYBERLENINKA : науч. электрон. б-ка «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итеос»]. – Москва : КиберЛенинка, 2012– . – URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

Национальная электронная библиотека : НЭБ : федер. гос. информ. система / М-во культуры Рос. Федерации [и др.]. – Москва : Рос. гос. б-ка : ООО ЭЛАР, [2008–]. – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст. Изображение : электронные.

Научно-информационный библиотечный центр имени академика
Л.И. Абалкина / Рос. экон. ун-т им. В.Г. Плеханова. – Москва : KnowledgeTree Inc., 2008– . – URL: <http://liber.rea.ru/login.php> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва : Финансовый университет, 2019– . – URL: <http://library.fa.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

Университетская библиотека онлайн : электрон. библиотечная система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: <https://biblioclub.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – Донецк : НБ ДОННУЭТ, 1999– . – URL: <http://catalog.donnuet.education> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

16. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

В качестве материально-технического обеспечения дисциплины используются: лекционная мультимедийная аудитория; мультимедийные средства (проекторы, ноутбуки); компьютерные рабочие места; программное обеспечение; наборы слайдов и кинофильмов по темам дисциплины.

17. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Фамилия, имя, отчества	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*
Кривонос Алина Александровна	Внутренний совместитель	Должность - доцент, кандидат экономических наук, ученое звание - доцент	Высшее, специальность: «Маркетинг», профессионал в сфере маркетинга, диплом кандидата экономических наук ДК №015966	1. Сертификат о повышении квалификации № 0041/20 овз 09.10.20 г., «Комплексное сопровождение образовательного процесса обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», 36 часов, Государственная организация высшего профессионального образования «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», школа педагогического мастерства 2. Сертификат о повышении квалификации 0042/20 от 20.11.20 г. по программе «Особенности организации охраны труда и безопасности жизнедеятельности в образовательных организациях высшего профессионального образования» 36 ч., Государственная организация высшего профессионального

			<p>образования «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», школа педагогического мастерства</p> <p>3.Справка о прохождении стажировки б\н, 01.06.2021. Организация маркетинговой деятельности предприятия. Стажировка без отрыва 72ч. 21.04.2021 - 31.05.2021. ООО "Хайтек", г. Донецк</p> <p>4. Присвоение ученого звания доцента 18.10.2021г.</p> <p>5. Удостоверение о повышении квалификации 612400031269 1-17804 «Актуальные вопросы преподавания в образовательных учреждениях высшего образования: нормативно-правовое, психолого-педагогическое и методическое сопровождение» ФГБОУ ВО «ДГТУ» г. Ростов-на-Дону 22.0922-24.09.22, 12 часов</p> <p>6. Удостоверение о повышении квалификации 612400031269 1-17804 «Организационно-методические аспекты разработки и реализации программ высшего образования по направлениям подготовки Экономика и управление» ФГБОУ ВО «ДГТУ» г. Ростов-на-Дону 30.05.23-01.06.23, 36 часов</p>
--	--	--	---