

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 26.10.2025 14:10:52
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 МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебно-методической
работе
Л.В. Крылова
« 26 » 2025 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б.1.В.10 БЕНЧМАРКИНГ

Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление
Программа высшего образования – программа бакалавриата
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Профили: Менеджмент, Логистика
Институт экономики и управления
Форма обучения, курс:
очная форма обучения, 3 курс
очно - заочная форма обучения, 3 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

**Донецк
2025**

Рабочая программа учебной дисциплины «Бенчмаркинг» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (Профили: Менеджмент организаций, Логистика), разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом Университета:

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

Разработчик: Бирюченко Елизавета Андреевна, старший преподаватель кафедры маркетингового менеджмента



Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетингового менеджмента

Протокол № 13 от «04» февраля 2025 года

Зав. кафедрой маркетингового менеджмента



(подпись)

Л.В. Балабанова

(инициалы, фамилия)

СОГЛАСОВАНО

Ученым советом института экономики и управления
Протокол от «24» февраля 2025 года № 7

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от «26» февраля 2025 года № 7

Председатель



(подпись)

Л.В. Крылова

(инициалы, фамилия)

© Бирюченко Е.А., 2025 год

© ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2025 год

1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование показателей	Наименование укрупненной группы направлений подготовки/специальности, направление подготовки/ специальность, профиль/ магистерская программа/специализация, программа высшего образования	Характеристика учебной дисциплины	
		очная форма обучения	очно - заочная форма обучения
Количество зачетных единиц – 4	Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление	Часть, формируемая участниками образовательных отношений	
		Год подготовки:	
	Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент	3-й	3-й
Модулей - 1	Профили: Менеджмент организаций, Логистика	Семестр:	
Смысловых модулей - 3		5-й	5-й
		Лекции	
Общее количество часов - 144		16 час.	16 час.
		Практические, семинарские занятия	
		30 час.	30 час.
		Лабораторные занятия	
		-	-
	Самостоятельная работа:		
Количество часов в неделю для очной формы обучения: аудиторных - 3 самостоятельной работы студента – 5	Программа высшего профессионального образования – программа бакалавриата	96,95 час.	96,15 час.
		Индивидуальные задания	
		ЗТМК	
		Форма промежуточной аттестации: (зачет, экзамен)	
		Зачет	Зачет

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

для очной формы обучения – 46/96,95

для заочной формы обучения – 46/96,15

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель учебной дисциплины:

формирование у студентов современного научного мировоззрения и системы специальных знаний в сфере бенчмаркинга, выработки умений и навыков внедрения и использования инструментов бенчмаркинга с учетом их особенностей, особенностей отдельных видов бенчмаркинга.

Задачи учебной дисциплины:

обеспечение теоретической, методической и практической подготовки студентов к осуществлению бенчмаркинга в торговом предприятии по следующим направлениям: теоретические основы бенчмаркинга: сущность бенчмаркинга, история развития бенчмаркинга, особенности бенчмаркинга; организация, программирование и контроль бенчмаркинга; виды бенчмаркинга: конкурентный бенчмаркинг, бенчмаркинг лояльности клиентов, функциональный бенчмаркинг, стратегический бенчмаркинг.

3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВПО

Учебная дисциплина Б1.В.10 «Бенчмаркинг» относится к Часть, формируемая участниками образовательных отношений.

Необходимые для изучения учебной дисциплины «Бенчмаркинг» знания, умения и компетенции обучающегося формируются в результате изучения учебных дисциплин: «Экономическая теория (микроэкономика)»; «Нейромаркетинг»; «Имиджелогия»; «Основы научных исследований».

Необходимыми требованиями к «входным» знаниям, умениям и готовностям академических бакалавров при освоении данной учебной дисциплины и приобретенными в результате освоения предшествующих учебных дисциплин являются: знание основных положений экономической теории, экономики, предпринимательства; умение анализировать и обосновывать взаимосвязь основных экономических понятий и категорий, обобщать и систематизировать информацию; владение специальной терминологией.

Знания и навыки, полученные при изучении учебной дисциплины «Бенчмаркинг», будут востребованы при изучении учебных дисциплин: «Маркетинг», «Маркетинг отношений», «Маркетинговые исследования», «Управления конкурентоспособностью», «Стратегический маркетинг».

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

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать такими профессиональными компетенциями:

- Способен анализировать существующие формы организации и процессы управления, разрабатывать и обосновывать предложения по их совершенствованию (ПК-2).

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен:

знать: сущность бенчмаркинга; историю развития бенчмаркинга; классификацию бенчмаркинга; особенности бенчмаркинговых информации; методы бенчмаркинговых исследований; этапы процесса бенчмаркинга; особенности видов бенчмаркинга;

уметь: осуществлять выбор объектов и типов бенчмаркинга; проводить бенчмаркинговые исследования; разрабатывать программу бенчмаркинга; осуществлять конкурентный бенчмаркинг; осуществлять бенчмаркинг лояльности клиентов; осуществлять функциональный бенчмаркинг; осуществлять стратегический бенчмаркинг.

владеть: методикой проведения бенчмаркинговых исследований; подходами к разработке программ бенчмаркинга; методикой проведения различных видов бенчмаркинга.

5. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Смысловой модуль 1. Теоретические основы бенчмаркинга

Тема 1. Актуальность, предмет, задачи и содержание учебной дисциплины "Бенчмаркинг"

Тема 2. Сущность бенчмаркинга и история его развития

Тема 3. Особенности бенчмаркинга

Смысловой модуль 2. Организация, программирование и контроль бенчмаркинга

Тема 4. Информационное обеспечение бенчмаркинга

Тема 5. Процесс бенчмаркинга

Смысловой модуль 3. Виды бенчмаркинга

Тема 6. Конкурентный бенчмаркинг

Тема 7. Бенчмаркинг лояльности клиентов

Тема 8. Функциональный бенчмаркинг

Тема 9. Стратегический бенчмаркинг

6. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма обучения						Очно - заочная форма обучения					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л ¹	п ²	лаб ³	инд ⁴	СРС ⁵		л ¹	п ²	лаб ³	инд ⁴	СРС ⁵
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Смысловой модуль 1. Теоретические основы бенчмаркинга												
Тема 1. Актуальность, предмет, задачи и содержание учебной дисциплины "Бенчмаркинг"	13	1	2	-	-	10	13	1	2	-	-	10
Тема 2. Сущность бенчмаркинга и история его развития	16	2	4	-	-	10	16	2	4	-	-	10
Тема 3. Особенности бенчмаркинга	13	1	2	-	-	10	13	1	2	-	-	10
Итого по смысловому модулю 1	42	4	8	-	-	30	42	4	8	-	-	30
Смысловой модуль 2. Организация, программирование и контроль бенчмаркинга												
Тема 4. Информационное обеспечение	14	2	2	-	-	10	14	2	2	-	-	14

бенчмаркинга												
Тема 5. Процесс бенчмаркинга	16	2	4	-	-	10	16	2	4	-	-	16
Итого по смысловому модулю 2	30	4	6	-	-	20	30	4	6	-	-	30
Смысловой модуль 3. Виды бенчмаркинга												
Тема 6. Конкурентный бенчмаркинг	16,2	2	4	-	-	10,2	16	2	4	-	-	10
Тема 7. Бенчмаркинг лояльности клиентов	18,25	2	4	-	-	12,25	18	2	4	-	-	12
Тема 8. Функциональный бенчмаркинг	18,25	2	4	-	-	12,25	18	2	4	-	-	12
Тема 9. Стратегический бенчмаркинг	18,25	2	4	-	-	12,25	18,15	2	4	-	-	12,15
Итого по смысловому модулю 3	142,95	8	16	-	-	46,95	142,15	8	16	-	-	46,15
Всего часов:		16	30	-	-	96,95	96,15	16	30	-	-	96,15
Всего по смысловым модулям:												
Катт	0,8				0,8		1,6				1,6	
КЭ												
Каттэк	0,25				0,25		0,25				0,25	
ИК												
СРкр												
СРэк												
Контроль												
Всего часов:	144	16	30		1,05	96,95	144	16	30		1,85	96,15

Примечания: Лек – лекции, Лаб – лабораторные занятия, Пр – практические занятия, ИК – индивидуальные консультации, Катт – контактная работа на аттестацию в период теоретического обучения, в период прохождения практик, СР – самостоятельная работа, КЭ – консультации экзаменационные, Каттэк – 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 учебной дисциплины "Бенчмаркинг"	2	2
2	Сущность бенчмаркинга и история его развития	4	4
3	Особенности бенчмаркинга	2	2
4	Информационное обеспечение бенчмаркинга	2	2
5	Процесс бенчмаркинга	4	4
6	Конкурентный бенчмаркинг	4	4

7	Бенчмаркинг лояльности клиентов	4	4
8	Функциональный бенчмаркинг	4	4
9	Стратегический бенчмаркинг	4	4
Всего:		30	30

8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

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

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно - заочная форма
1	Актуальность, предмет, задачи и содержание учебной дисциплины "Бенчмаркинг"	10	10
2	Сущность бенчмаркинга и история его развития	10	10
3	Особенности бенчмаркинга	10	10
4	Информационное обеспечение бенчмаркинга	10	10
5	Процесс бенчмаркинга	10	10
6	Конкурентный бенчмаркинг	10,2	10
7	Бенчмаркинг лояльности клиентов	12,25	12
8	Функциональный бенчмаркинг	12,25	12
9	Стратегический бенчмаркинг	12,25	12,15
Всего:		96,95	96,15

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. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы к контрольной работе

1. Систематизировать и раскрыть сущность проблем при использовании бенчмаркинга в предприятии.
2. Определить цели бенчмаркинга для предприятия.
3. Охарактеризовать эффект для предприятия от использования бенчмаркинга.
4. Определить объекты бенчмаркинга для предприятия.
5. Обосновать типы бенчмаркинга, которые целесообразно использовать предприятию.
6. Выбрать партнеров по бенчмаркингу для предприятия.
7. Разработать кодекс бенчмаркинга для предприятия.
8. Составить перечень источников бенчмаркинговой информации для предприятия.
9. Провести бенчмаркинг исследования для предприятия с использованием комплексных методов.
10. Разработать программу бенчмаркинга для предприятия.
11. Разработать предложения по организации бенчмаркинга на предприятии.
12. Разработать систему мотивации при проведении бенчмаркингу на предприятии.
13. Провести конкурентный бенчмаркинг для предприятия:
14. Определить партнера по бенчмаркингу для предприятия.
15. Составить перечень параметров (показателей) для проведения конкурентного бенчмаркинга.
16. Оценить предприятия по определенным параметрам.
17. Разработать рекомендации предприятию по совершенствованию деятельности по результатам конкурентного бенчмаркинга.
18. Провести бенчмаркинг лояльности клиентов для предприятия:
19. Охарактеризовать целевых клиентов предприятия по различным признакам.
20. Составить перечень параметров (показателей) для проведения бенчмаркинга лояльности клиентов.
21. Определить уровень лояльности клиентов предприятия с использованием перечня выбранных параметров.
22. Разработать программу лояльности клиентов для предприятия.
23. Провести функциональный бенчмаркинг для предприятия.
24. Определить партнера по бенчмаркингу для предприятия.
25. Составить перечень параметров (показателей) для проведения функционального бенчмаркинга.
26. Оценить предприятия по определенным параметрам.
27. Разработать рекомендации предприятию по совершенствованию функциональных областей предприятия по результатам функционального бенчмаркинга.

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

Система оценивания по учебной дисциплине, изучаемой в очной форме обучения*

Форма контроля	Максимальное количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- Собеседование (устный опрос) (темы №1-9)	5	45
- Кейс-задача (темы №4-9)	5	30
- тест (темы №1-9)	1	10
- текущий модульный контроль	5	15
Промежуточная аттестация	Зачет	100
Итого за семестр	100	

Система оценивания по учебной дисциплине, изучаемой в заочной форме обучения

Форма контроля	Максимальное количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- Собеседование (устный опрос)	5	45
- тест	2	18
- контрольная работа	37	37
Промежуточная аттестация	Зачет	100
Итого за семестр	100	

Вопросы для подготовки к зачету:

- Актуальность изучения учебной дисциплины «Бенчмаркинг».
- Причины роста популярности бенчмаркинга.
- Предмет учебной дисциплины «Бенчмаркинг».
- Цель учебной дисциплины «Бенчмаркинг».
- Задача учебной дисциплины «Бенчмаркинг».
- Содержание учебной дисциплины «Бенчмаркинг».
- Зарождение бенчмаркинга в США, Японии, Китая.
- Пять поколений бенчмаркинга.
- Современный бенчмаркинг.
- Понятие «бенчмаркинг».
- Концепция бенчмаркинга.
- Цели бенчмаркинга.
- Предпосылки использования бенчмаркинга.
- Значение бенчмаркинга.
- Сферы использования бенчмаркинга.
- Объекты бенчмаркинга.
- Субъекты бенчмаркинга.
- Партнеры по бенчмаркингу.
- Критерии отбора партнеров по бенчмаркингу.
- Преимущества бенчмаркинга.
- Разновидности бенчмаркинга. Внутренний бенчмаркинг
- Бенчмаркинг конкурентоспособности.
- Функциональный бенчмаркинг.
- Бенчмаркинг процесса.
- Глобальный бенчмаркинг.
- Общий бенчмаркинг.
- Понятие «бенчмаркинговых информация».

28. Источники бенчмаркиговых информации.
29. Бенчмаркинг исследования.
30. Этапы процесса бенчмаркинга.
31. "Колесо бенчмаркинга".
32. Факторы успеха, влияющие на процессы бенчмаркинга.
33. Программное обеспечение бенчмаркинга.
34. Организация бенчмаркинга.
35. Мотивация и контроль в сфере бенчмаркинга.
36. Бенчмаркинг и конкурентные преимущества.
37. Конкурентная разведка в бизнесе.
38. Технология конкурентного бенчмаркинга.
39. Промышленный шпионаж.
40. Типы клиентов.
41. Категории покупателей.
42. Параметры лояльности клиентов.
43. Анализ лояльности клиентов и уровня их обслуживания.
44. Бенчмаркинг работы персонала.
45. Технология "тайного покупателя". Бенчмаркинг товара.
46. Понятие и задачи стратегического бенчмаркинга.
47. Процессный и сравнительный бенчмаркинг.

13. 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				
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	
6	6	11	11	16	11	11	11	16	100

Примечание. T1, T2, ... T9 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости и шкалы ECTS

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

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале	Определение
35-59	«Неудовлетворительно» (2)	неудовлетворительно – с возможностью повторной аттестации
0-34		неудовлетворительно – с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

14. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Балабанова, Л. В. Стратегическое маркетинговое управление на основе бенчмаркинга [Текст] : монография / Л. В. Балабанова ; Донец. гос. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского . — Донецк : ДонГУЭТ, 2005 . — 171 с. : рис., табл. — (Серия "Школа маркетингового менеджмента") . — 966-7634-55-8.
2. Чалова, А. А. Бенчмаркинг в системе менеджмента современного предприятия [Электронный ресурс] : монография / А. А. Чалова, И. А. Белозерова ; Автономная некоммерческая организация высшего образования "Белгородский университет кооперации, экономики и права", Ставропольский институт кооперации (филиал) . — Ставрополь : Фабула, 2018 . — Локал. компьютер сеть НБ ДонГУЭТ.

Дополнительная литература:

1. Бенчмаркинг как инструмент оценки эффективности системы внутреннего контроля [Текст] : монография / Л. В. Донцова [и др.] ; под общ. ред. Л. В. Донцовой . — Москва : Проспект, 2017 . — 126, [2] с. : табл. . — 978-5-392-26361-5.
2. Кэмп, Р. С. Легальный промышленный шпионаж: Бенчмаркинг бизнес-процессов: технологии поиска и внедрение лучших методов работы ваших конкурентов [Текст] : пер. с англ. / Р.С. Кэмп . — Д. : Баланс-Клуб, 2004 . — 416 с. — 0-87389-296-8 . — 966-8216-69-5.
3. Рейдер, Р. Бенчмаркинг как инструмент определения стратегии и повышения прибыли : Benchmarking strategies: A Tool for Profit Improvement [Текст] : пер. с англ. / Р. Рейдер, пер. А. Л. Раскина, [под. науч. ред. Т. В. Даниловой . — М. : Стандарты и качество , 2007 . — 248 с. — (Деловое совершенство) . — 978-5-94938-049-9.

Учебно-методические издания:

1. Охрименко И.Ю. Бенчмаркинг [Электронный ресурс] : конспект лекций. - ГО ВПО «ДонГУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2021. Режим доступа: <http://library.donnuet.education>.

15. 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» : Б. 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.

16. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

17. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ФИО педагогического (научно-педагогического) работника, участвующего в реализации образовательной программы	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
Бирюченко Елизавета Андреевна	По основному месту работы	должность – старший преподаватель кафедры маркетингового менеджмента	Высшее, 38.04.06 Торговое дело, 1077050082451 №09/119	1. Повышение квалификации «Актуальные вопросы преподавания в образовательных учреждениях высшего образования: нормативно-правовое, психолого-педагогическое и методическое сопровождение» в ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет», г. Ростов - на-Дону, 13.10.2022 - 15.10.2022. "Удостоверение о ПК, №612400028523, 15.10.2022 «. 2. Повышение квалификации «Духовно-нравственное воспитание и социальная культура современного российского общества» в ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет», г. Ростов- на-Дону, 08.10.2023 - 10.10.2023. Удостоверение о ПК 612400038171, № 1-20975, 10.10.2023. 3. Повышение квалификации «Методика антикоррупционного просвещения и воспитания в организациях высшего образования (для педагогических работников)» в ФГБОУ ВО «Тюменский государственный университет», г. Тюмень, 10.11.2023 - 09.12.2023. Удостоверение о ПК № 722023022345, 09.12.2023. 4. Школа педагогического мастерства «Учебная программа ШПМ по 4-ем направлениям» в ФГБОУ ВО

				«ДОННУЭТ им. М. Туган-Барановского», г. Донецк, 01.10.2022 - 30.06.2023. Сертификат о ПК № 0466, 27.09.2023. 5. Курс повышения квалификации 2024 в ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технологический университет» по программе повышения квалификации «Патриотическое воспитание обучающихся в образовательной организации» 6. Курс повышения квалификации 2024 в ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет» по программе повышения квалификации «Цифровые технологии в деятельности педагога» 7. Курс повышения квалификации в 2025 в ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ» по программе повышения квалификации «Школа Педмастерства».
--	--	--	--	---

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная дисциплина Б1.В.10 Бенчмаркинг

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент Профили: Менеджмент, Логистика

Трудоемкость учебной дисциплины: 4,0 з.е.

Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине:

знать: сущность бенчмаркинга; историю развития бенчмаркинга; классификацию бенчмаркинга; особенности бенчмаркинговых информации; методы бенчмаркинговых исследований; этапы процесса бенчмаркинга; особенности видов бенчмаркинга;

уметь: осуществлять выбор объектов и типов бенчмаркинга; проводить бенчмаркинговые исследования; разрабатывать программу бенчмаркинга; осуществлять конкурентный бенчмаркинг; осуществлять бенчмаркинг лояльности клиентов; осуществлять функциональный бенчмаркинг; осуществлять стратегический бенчмаркинг.

владеть: методикой проведения бенчмаркинговых исследований; подходами к разработке программ бенчмаркинга; методикой проведения различных видов бенчмаркинга.

обладать компетенциями:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать такими профессиональными компетенциями:

- Способен анализировать существующие формы организации и процессы управления, разрабатывать и обосновывать предложения по их совершенствованию (ПК-2).

Смысловые модули и темы учебной дисциплины:

Смысловой модуль 1. Теоретические основы бенчмаркинга.

Тема 1. Актуальность, предмет, задачи и содержание учебной дисциплины "Бенчмаркинг".

Тема 2. Сущность бенчмаркинга и история его развития.

Тема 3. Особенности бенчмаркинга

Смысловой модуль 2. Организация, программирование и контроль бенчмаркинга.

Тема 4. Информационное обеспечение бенчмаркинга.

Тема 5. Процесс бенчмаркинга

Смысловой модуль 3. Виды бенчмаркинга.

Тема 6. Конкурентный бенчмаркинг.

Тема 7. Бенчмаркинг лояльности клиентов.

Тема 8. Функциональный бенчмаркинг.

Тема 9. Стратегический бенчмаркинг.

Виды учебных занятий по дисциплине: Лекции, семинарские и практические занятия

Форма промежуточной аттестации: зачет

Разработчик:

Бирюченко Е.А., ст.преподаватель

(ФИО, ученая степень, ученое звание)

Заведующая кафедрой

маркетингового менеджмента

Балабанова Л.В., д.э.н., профессор

(ФИО, ученая степень, ученое звание)


(подпись)


(подпись)