

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна

Должность: Проректор по учебно-методической работе

Дата подписания: 24.02.2025 09:27:26

Уникальный программный ключ:

b066544bae1c448c48b6c382f7224c676a271b3

**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
« 28 »  2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.15 МАРКЕТИНГ

(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: Банковское дело
(наименование)

Институт учета и финансов

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
2024

Рабочая программа учебной дисциплины «Маркетинг» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, профиль: Банковское дело, разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»:

- в 2024 г. – для очной формы обучения.
- в 2024 г. – для очно-заочной формы обучения.

Разработчик: Германчук Алла Николаевна, д.э.н., доцент
профессор кафедры маркетингового менеджмента

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетингового менеджмента
Протокол от «19» февраля 2024 года № 13

Зав. кафедрой маркетингового менеджмента

(подпись)

Л.В. Балабанова
(инициалы, фамилия)

СОГЛАСОВАНО

Директор института учета и финансов

Л.И. Тымчина

Дата «21» февраля 2024 года

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от «28» февраля 2024 года № 7

Председатель

(подпись)

Л.В. Крылова
(инициалы, фамилия)

© Германчук А.Н., 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	Очно-заочная форма обучения
Количество зачетных единиц – 3	Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление Направление подготовки 38.03.01 Экономика	Обязательная	
Модулей -1	Профиль: Банковское дело	Год подготовки:	
Смысловых модулей -3		2-й	2-й
Общее количество часов – 108		Семестр:	
		3-й	4-й
Количество часов в неделю для очной формы обучения: аудиторных – 3 самостоятельной работы обучающегося – 3	Программа высшего образования – программа бакалавриата	Лекции	
		18 час	14 час
		Практические, семинарские занятия	
		34 час.	28 час.
		Лабораторные работы	
		-	-
		Самостоятельная работа	
		54,85 час.	64,35 час.
		Индивидуальные задания*	
		3 ТМК	3 ТМК
Форма промежуточной аттестации: (зачет, экзамен)			
Зачет (0,9 час.)	Зачет (1,4 час.)		

* для очной формы обучения указывается количество проводимых текущих модульных контролей (например, 2ТМК), при наличии – курсовая работа/проект (КР/КП)
для очно-заочной формы обучения указывается, при наличии, аудиторная письменная работа/контрольная работа (АПР), курсовая работа/проект (КР/КП)

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:
для очной формы обучения – 52/54,85
для очно-заочной формы обучения – 42/64,35

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель учебной 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 учебной 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 политике предприятия, маркетинговой ценовой политике предприятия, маркетинговой политике распределения, маркетинговой политике коммуникаций; обеспечить выработку умений и навыков организации и контроля маркетинга в практике деятельности предприятий.

3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Учебная дисциплина Б.1.О.15 «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: «Экономический анализ», «Региональная экономика».

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-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	ИД-2ук-1 Определяет и ранжирует информацию, требуемую для решения поставленной задачи. ИД-5ук-1 Рассматривает возможные варианты решения задачи, оценивая их достоинства и недостатки.
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	ИД-2ук-2 Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения. ИД-3ук-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 поставленных экономических задач	ИД-1опк-2 Определяет источники и методы сбора информации, осуществляет их поиск на основе поставленных целей для решения поставленных экономических задач. ИД-2опк-2 Проверяет достоверность, полноту, актуальность и непротиворечивость данных, исключает их дублирование.

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу экономических процессов на микро- и макроуровне;	ИДК-2 _{ОПК-3} Реализует методы, идеи, подходы и алгоритмы для решения экономических задач на микро- и макроуровне. ИДК-3 _{ОПК-3} Апробирует теоретические и прикладные результаты в профессиональной деятельности.

В результате изучения учебной 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:

Смысловой модуль 1. Теоретические и методические основы маркетинга

Тема 1 Актуальность, 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 УЧЕБНОЙ 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	лаб ⁴	СР ⁵		лек ¹	пр ²	инд ³	лаб ⁴	СР ⁵	
МОДУЛЬ 1. Маркетинг													
<i>Смысловой модуль 1. Теоретические и методические основы маркетинге</i>													
Тема 1. Актуальность, предмет, задание и содержание дисциплины "Маркетинг"	12,25	2	4	-	-	6,25	10	1	2	-	-	7	
Тема 2. Сущность маркетинга и его современные концепции	12,25	2	4	-	-	6,25	10	1	2	-	-	7	
Тема 3. Маркетинговые исследования	12,25	2	4	-	-	6,25	13	2	4	-	-	7	
Итого по смысловому модулю 1	36,75	6	12	-	-	18,75	33	4	8	-	-	21	
<i>Смысловой модуль 2. Маркетинговая политика предприятия</i>													
Тема 4. Маркетинговая товарная политика	11	2	3	-	-	6	11,5	1,5	3	-	-	7	
Тема 5. Маркетинговая ценовая политика	11	2	3	-	-	6	11,5	1,5	3	-	-	7	
Тема 6. Маркетинговая политика распределения	12	2	4	-	-	6	11,5	1,5	3	-	-	7	
Тема 7. Маркетинговая политика коммуникаций	12	2	4	-	-	6	11,5	1,5	3	-	-	7	
Итого по смысловому модулю 2	46	8	30	-	-	24	46	6	12	-	-	28	
<i>Смысловой модуль 3. Организация и контроль маркетинговой деятельности предприятия</i>													
Тема 8. Организация маркетинговой деятельности предприятия	12	2	4	-	-	6	13,7	2	4	-	-	7,7	
Тема 9. Контроль маркетинговой деятельности предприятия	12,1	2	4	-	-	6,1	13,65	2	4	-	-	7,65	
Итого по смысловому модулю 3	24,1	4	8	-	-	12,1	27,35	4	8	-	-	15,35	
Всего по смысловым модулям:	106,85	18	34	-	-	54,85	106,35	14	28	-	-	64,35	
Катт ⁶	0,9	-	-	0,9	-	-	1,4	-	-	1,4	-	-	
Каттэк ⁷	0,25	-	-	0,25	-	-	0,25	-	-	0,25	-	-	
Всего часов:	108	18	34	1,15	-	54,85	108	14	28	1,65	-	64,35	

Примечания: Лек¹ – лекции, Пр² – практические занятия, Инд³ – индивидуальные занятия, Лаб⁴ – лабораторные занятия, СР⁵ – самостоятельная работа, Катт⁶ – контактная работа на аттестацию в период теоретического обучения, в период прохождения практик, Каттэк⁷ – 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"	4	2
2	Сущность маркетинга и развитие его концепций	4	2
3	Маркетинговые исследования	4	4
4	Маркетинговая товарная политика	3	3
5	Маркетинговая ценовая политика	3	3
6	Маркетинговая политика распределения	4	3
7	Маркетинговая политика коммуникаций	4	3
8	Организация маркетинговой деятельности предприятия	4	4
9	Контроль маркетинговой деятельности предприятия	4	4
Всего:		34	28

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"	6,25	7
2	Сущность маркетинга и развитие его концепций	6,25	7
3	Маркетинговые исследования	6,25	7
4	Маркетинговая товарная политика	6	7
5	Маркетинговая ценовая политика	6	7
6	Маркетинговая политика распределения	6	7
7	Маркетинговая политика коммуникаций	6	7
8	Организация маркетинговой деятельности предприятия	6	7,7
9	Контроль маркетинговой деятельности предприятия	6,1	7,65
Всего:		54,85	64,35

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 текущего модульного контроля

1. Понятие маркетинга.
2. Этапы развития маркетинга и их характеристика.
3. Теоретические основы маркетинга: сущность и концепции развития.
4. Классические и современные определения маркетинга, их характеристика.
5. Ключевые понятия, на которых базируются определение маркетинга и их характеристика.
6. Понятие и виды концепций маркетинга.
7. Принципы и функции маркетинга.
8. Особенности функций маркетинга в торговом предприятии.

9. Этапы эволюции функций маркетинга.
10. Цели, задачи и виды маркетинга.
11. Иерархия целей маркетинга.
12. Задачи маркетинга.
13. Маркетинговая среда: сущность и характеристика.
14. Состав маркетинговой среды: макросреда маркетинга, микросреда маркетинга.
15. PEST -факторы и их характеристика.
16. Характеристика факторов непосредственного окружения: поставщиков, покупателей, конкурентов, маркетинговых посредников, контактных аудиторий.
17. Факторы внутренней среды предприятия и их характеристика.
18. Сущность, виды, методы маркетинговых исследований.
19. Понятие и значение конкуренции.
20. Концепция жизненного цикла товара (ЖЦТ): понятие и характеристика.
21. Цена как элемент комплекса маркетинга.
22. Факторы, влияющие на установление цен.
23. Особенности разработки ценовой политики: задачи, факторы и основные аспекты.
24. Распределение в системе маркетинга: задачи, принципы и факторы.
25. Маркетинговые каналы распределения и основные его участники.
26. Задачи и функции каналов распределения.
27. Сущность, виды, уровни каналов распределения.
28. Характеристика типов распределения.
29. Понятие и функции продвижения.
30. Комплекс продвижения и характеристика его элементов.

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

Система оценивания по учебной дисциплине (очная форма 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
- контрольная работа (текущий модульный контроль 1,2,3)	5	15
<i>Промежуточная аттестация</i>	<i>зачет с оценкой</i>	<i>100</i>
Итого за семестр	100	

Система оценивания по учебной дисциплине (очно-заочная форма 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
<i>Промежуточная аттестация</i>	<i>зачет с оценкой</i>	<i>100</i>
Итого за семестр	100	

Вопросы для подготовки к зачету:

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

13. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Текущее тестирование и самостоятельная работа, балл								Смысловой модуль № 3		Сумма, балл
Смысловой модуль № 1			Смысловой модуль № 2							
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9		
8	8	14	10	14	12	11	12	11	100	

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

Результаты оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	Результат оценивания
60 – 100	«зачтено»
0 – 59	«не зачтено»

14. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная 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. Ваниева, А. Р. Маркетинг / А. Р. Ваниева, Э. А. Митина, Д. В. Нехайчук. — Москва : Издательство "Перо", 2023. — 150 с. — ISBN 978-5-00218-712-6.
3. Конникова, О. А. Цифровой маркетинг : учебное пособие / О. А. Конникова, В. Г. Байков, А. А. Урядина. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2023. — 92 с. — ISBN 978-5-7310-6064-6.
4. Современный маркетинг: учебник / под ред. В. В. Герасименко. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2023. — 476 с. ISBN 978-5-907690-21-9

Дополнительная литература:

1. Акьюлов, Р. И. Маркетинг / Р. И. Акьюлов. — Санкт-Петербург : Лань, 2024. — 140 с. — ISBN 978-5-507-48137-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/362900>
2. Ким, С. А. Маркетинг : учебник / С. А. Ким. — Москва : Дашков и К, 2022. — 260 с. — ISBN 978-5-394-04233-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/277337>
3. Константинов, В. И. Маркетинг : учебное пособие / В. И. Константинов. — Вологда : Инфра-Инженерия, 2023. — 236 с. — ISBN 978-5-9729-1146-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/347564>
4. Николаева, М. А. Маркетинг : учебник / М. А. Николаева. — Москва : Дашков и К, 2023. — 364 с. — ISBN 978-5-394-05097-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/31592>
5. Осипов, Е. М. Практический маркетинг : Учебник для дистанционной системы обучения по программе бакалавриата / Е. М. Осипов, А. И. Усов, М. С. Халиков. — 2-е издание, исправленное. — Москва : Общество с ограниченной ответственностью "ИЗДАТЕЛЬСТВО "НАУКА", 2022. — 252 с. — ISBN 978-5-907279-58-2.
6. Трушина, Е. В. Маркетинг : учебник / Е. В. Трушина, О. О. Скрыбин, А. А. Гудилин. — Москва : МИСИС, 2023. — 216 с. — ISBN 978-5-907560-70-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/360404>
7. Цифровой маркетинг : учебник / Д. Р. Амирова, Е. В. Духанина, А. Б. Зубков [и др.]. — Москва : МУИВ, 2024. — 141 с. — ISBN 978-5-9580-0716-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/443030>
8. Дистанционный курс в системе Moodle. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://distant.donnuet.education/>

Учебно-методические издания:

1. Германчук, А.Н. Маркетинг [Электронный ресурс] : курс лекций для студентов направления подготовки 38.03.01 «Экономика», профили: Банковское дело, Налоги и налогообложение, Финансы, Цифровой учет и правовое обеспечение бизнеса, Учет и аудит, Финансы и кредит, Социальные финансы, Казначейское дело / А. Н. Германчук ; ФГБОУ ВО «Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского», Каф. маркетинг. менеджмента. — Донецк : [ДонНУЭТ], 2024. — Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ.

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: 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, [2024]. – 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., 2024. – 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», 2024]. – 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», 2024]. – 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, 2024. – Режим доступа : <https://bookonline.ru>. – Загл. с экрана.
8. Университетская библиотека ONLINE : Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : ООО «Директ-Медиа». — Электрон. текстовые дан. – [Москва], 2024. – 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. – Режим доступа: <http://catalog.donnuet.education> – Загл. с экрана.

16. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Учебная аудитория №4240 для проведения лекций: учебная мебель, доска, мультимедийный проектор, экран, информационные стенды, переносная кафедра лектора.
2. Учебные аудитории №4406, 4408 для проведения семинарских и практических занятий: учебная мебель, доска, информационные стенды, переносная кафедра лектора.
3. Учебная аудитория №4119 для проведения консультаций по курсовой работе, консультаций по дисциплине, экзамена: учебная мебель, доска, мультимедийный проектор, экран, информационные стенды, переносная кафедра лектора.
4. Читальный зал библиотеки №7302 для проведения самостоятельной работы: компьютеры с выходом в сеть Интернет, доступ к электронно-библиотечной системе, операционная система Microsoft Windows XP Professional OEM (2005г.); Microsoft Office 2003 Standard Academic от 14.09.2005 г.; Adobe Acrobat Reader (бесплатная версия); 360 Total Security (бесплатная версия); АБИС "UniLib" (2003г.).

17.КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Фамилия, имя, отчество	Условия при-влечения	Должность, ученая степень, ученое звание	Уровень образова-ния, наименование специальности, направления подго-товки, наименование присвоенной квали-фикации	Сведения о дополнительном про-фессиональном образовании
Германчук Алла Николаев-на	По основному месту работы	профессор ка-федры марке-тингового ме-неджмента, док-тор экономиче-ских наук, до-цент	<p>Высшее «Экономика и управление в тор-говле и обществен-ном питании», экономист-организатор, диплом ЛМ № 000154</p> <p>Доктор экономиче-ских наук, 08.00.05 - Экономика и управ-ление народным хозяйством (по от-раслям сферы дея-тельности, в т.ч.: маркетинг), диплом ДА № 000070</p> <p>доцент кафедры маркетингового ме-неджмента (аттестат ДЦ № 005566)</p>	<p>Удостоверение о повышении ква-лификации QV 0519107130, 13.12.2019 г., ГО ВПО «Донецкий национальный университет эконо-мики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», Центр до-полнительного профессионального образования</p> <p>Удостоверение 110400009582 Регис-трационный номер 053-22 от 28 февраля 2022 года 21.02.2022-28.02.2022 «Ухтинский государственный технический университет» (УГТУ) филиал Ухтинского госу-дарственного технического уни-верситета в (УФ УГТУ) г. Усинск, РФ</p> <p>Сертификат № 2022/0333 от 10.09.2022г. Министерство науки и высшего образования РФ ФГБЛУ ВО (Донской государ-ственный технический универси-тет) (ДГТУ) г. Ростов.</p> <p>«Актуальные вопросы преподава-ния в образовательных учрежде-ниях высшего образования: нор-мативно-правовое, психолого-педагогическое и методическое сопровождение»</p> <p>Удостоверение о повышении ква-лификации 860400026331, реги-страционный номер 39100 от 01.02.2023 г. 26.01.2023 г. – 27.012023 г. БУ ВО «Сургутский государствен-ный университет», г. Сургут, РФ</p> <p>«Современные подходы к организа-ции и проведению практической подготовки обучающихся по УГСН 38.00.00 Экономика и управление»</p>

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная дисциплина	Б.1.О.15. Маркетинг
Направление подготовки	38.03.01 Экономика
Профиль	Банковское дело
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-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	ИД-2 _{УК-1} Определяет и ранжирует информацию, требуемую для решения поставленной задачи. ИД-5 _{УК-1} Рассматривает возможные варианты решения задачи, оценивая их достоинства и недостатки.
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	ИД-2 _{УК-2} Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения. ИД-3 _{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 поставленных экономических задач	ИД-1 _{ОПК-2} Определяет источники и методы сбора информации, осуществляет их поиск на основе поставленных целей для решения поставленных экономических задач. ИД-2 _{ОПК-2} Проверяет достоверность, полноту, актуальность и непротиворечивость данных, исключает их дублирование.
ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу экономических процессов на микро- и макроуровне;	ИДК-2 _{ОПК-3} Реализует методы, идеи, подходы и алгоритмы для решения экономических задач на микро- и макроуровне. ИДК-3 _{ОПК-3} Апробирует теоретические и прикладные результаты в профессиональной деятельности.

Смысловые модули и темы учебной дисциплины:

Смысловой модуль 1. Теоретические и методические основы маркетинга
 Тема 1 Актуальность, 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
(зачет, экзамен)

Разработчик:

Германчук А.Н., д.э.н., доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)


(подпись)

Заведующий кафедрой

маркетингового менеджмента

Балабанова Л.В., д.э.н., профессор
(ФИО, ученая степень, ученое звание)


(подпись)