



**Частное учреждение высшего образования
«Институт государственного администрирования»**

Кафедра экономики и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

 П.Н. Рузанов

«26» августа 2022 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«Стратегический маркетинг»**

Направление подготовки:

38.04.01 «Экономика»

**профиль: «Экономика и внешнеэкономическая
деятельность»**

Квалификация – магистр

Форма обучения: очная, заочная

Москва 2022 г.

Рабочая программа по дисциплине «**Стратегический маркетинг**» составлена на основании требований Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – магистратура, от 11 августа 2020 г. № 939, для обучающихся по направлению подготовки **38.04.01 «Экономика»**.

Составитель:
д.э.н., доцент Омарова З.К.

РАССМОТРЕНА и ПРИНЯТА
на заседании кафедры
экономики и менеджмента
«24» августа 2022 г., протокол № 1

З.К. Омарова

(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

| | | |
|-----|---|----|
| 1. | Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы | 4 |
| 2. | Место учебной дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы | 5 |
| 3. | Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся | 6 |
| 4. | Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий..... | 6 |
| 5. | Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю) | 9 |
| 6. | Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) | 12 |
| 7. | Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля) | 13 |
| 8. | Профессиональные базы данных и информационные справочные системы | 14 |
| 9. | Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости) | 15 |
| 10. | Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) | 16 |
| 11. | Программное обеспечение (комплект лицензионного программного обеспечения) | 17 |

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения данной дисциплины (модуля) направлен на формирование следующих компетенций и индикаторов их достижения, а также результатов обучения, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций:

| Код и наименование компетенций | Коды и индикаторы достижения компетенций | Коды и результаты обучения |
|---|---|---|
| ПК-4. Способен к аналитическому обеспечению разработки стратегии изменений организации | ПК-4.1. Обосновывает совокупность внутренних и внешних факторов и условий, оказывающих влияние на деятельность организации | РОЗ - ПК-4.1: - знать основы сбора, анализа, систематизации, хранения и поддержания в актуальном состоянии информации бизнес-анализа |
| | ПК-4.2. Систематизирует ключевые показатели эффективности разрабатываемых стратегических изменений в организации | РОУ - ПК- 4.2: - уметь анализировать внутренние/внешние факторы и условия, влияющие на деятельность организации и систематизировать ключевые показатели эффективности разрабатываемых стратегических изменений в организации |
| | ПК-4-3. Проводит оценку бизнес-возможностей организации для целей и задач реализации стратегических изменений в организации | РОВ - ПК-4.3: -владеть навыками проведения оценки текущего состояния и анализа параметров будущего состояния организации; навыками осуществления оценки бизнес-возможностей организации и выявления круга заинтересованных сторон для целей стратегических изменений; навыками мониторинга и разработки планов реализации стратегических изменений в организации |
| ПК-5. Способен осуществлять руководство деятельностью по формированию и прогнозированию диапазона цен на товары, работы и услуги | ПК-5.1. Осуществляет мониторинг ценовой политики компании | РОЗ - ПК-5.1: - знать экономическую теорию; стратегический маркетинг; методологию ценообразования. |
| | ПК-5.2. Проводит обоснование и оценку эффективности и модернизации стратегии формирования цен на товары, работы, услуги | РОУ - ПК-5.2: - уметь обобщать и систематизировать комплекс макроэкономических и микроэкономических факторов политики ценообразования; проводить исследование и мониторинг ценовой политики организации |
| | ПК-5.3. Демонстрирует способность к осуществле- | РОВ - ПК-5.3: - владеть навыками проведения |

| | | |
|--|---|---|
| | нию деятельности по формированию и прогнозированию диапазона цен на товары, работы и услуги | анализа нормативных правовых актов и методической документации, регламентирующих прогнозирование и экспертизу цен; навыками проведения оценки эффективности и модернизации стратегии формирования цен на товары, работы, услуги; навыками разработки стратегии формирования цен на товары, работы, услуги |
|--|---|---|

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Б1.В.ДВ.02.01 Дисциплина «Стратегический маркетинг» входит в часть программы магистратуры, формируемую участниками образовательных отношений и является дисциплиной по выбору в рамках направления подготовки 38.04.01 «Экономика».

Освоение курса базируется на дисциплинах бакалавриата направлений «Экономика» и «Менеджмент», изученных студентами в высшем учебном заведении. Кроме того, она опирается на дисциплины, изучаемые студентом в магистратуре, такие как «Макроэкономика (продвинутый уровень)» и «Микроэкономика (продвинутый уровень)», «Международное право и внешнеэкономическая деятельность», «История и методология науки и производства», «Международные бизнес-стратегии», «Методы международных финансово-экономических расчетов».

Дисциплина предшествует изучению дисциплин «Международный маркетинг», «Страхование внешнеэкономической деятельности», «Конъюнктура мирового рынка», «Коммерческое ценообразование» и др.

Для ее успешного освоения студенты должны владеть базовыми знаниями микроэкономики и экономико-математического моделирования в объеме бакалавриата, иметь представление о концепциях рыночной экономики и принципах поведения хозяйствующих субъектов.

Целью изучения данной дисциплины является овладение магистрами комплексом теоретико-методических знаний по использованию основ стратегического маркетинга; обучение способам и подходам практического применения инструментов стратегического маркетинга в деятельности предприятий (организаций, фирм) в условиях рыночных отношений на основе эффективного использования их потенциала с ориентацией на потребителя.

Основными *задачами* курса являются:

- формирование целостного представления об фундаментальных основах стратегического маркетинга;
- формирование навыков исследования проблем и особенностей организации планирования стратегического маркетинга в различных отраслях экономики;
- систематизация знаний в области реализации товарной, ценовой и коммуникационной политики; оценки конкурентоспособности товара и

компании; механизмах международного маркетинга;

- формирование практических навыков применения правовой и нормативной базы в организации маркетинговой деятельности;

- формирование навыков творческой реализации теоретических и прикладных знаний в практической деятельности экономиста на предприятии (организации, фирме).

3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость (объем) дисциплины (модуля) составляет 4 зачетные единицы (ЗЕ), 144 академических часа.

| Виды учебной работы | очная форма обучения | заочная форма обучения |
|---|----------------------|------------------------|
| Общая трудоемкость дисциплины (в часах) | 144 | 144 |
| Аудиторная работа (в часах): | 32 | 12 |
| Лекции (Л) | 12 | 4 |
| Практические занятия (ПЗ) | 20 | 10 |
| Самостоятельная работа (СР) (в часах): | 85 | 121 |
| Контроль | 27 | 9 |
| Форма итогового контроля по дисциплине | экзамен | экзамен |

4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий

Очная форма обучения

| № п/п | Раздел/тема Дисциплины | Общая трудоемкость (в часах) | Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах) | | | Оценочные средства | Результаты обучения |
|-------|--|------------------------------|---|----|----|--------------------|--|
| | | | Контактная работа | | СР | | |
| | | | ЛК | ПЗ | | | |
| 1. | Тема 1. Сущность, основные понятия стратегического маркетинга. | 16 | 2 | 2 | 12 | Реферат | РОЗ-ПК-4.1 РОУ-ПК-4.2 РОВ-ПК-4.3 |
| 2. | Тема 2. Основные этапы цикла стратегического управления | 14 | | 2 | 12 | Тестирование | РОЗ-ПК-4.1 РОУ-ПК-4.2 РОВ-ПК-4.3 |

| № п/п | Раздел/тема Дисциплины | Общая трудоёмкость (в часах) | Виды учебных за- нятий, включая самостоятельную работу обу- чающихся и тру- доемкость (в ча- сах) | | | Оценочные средства | Результаты обучения |
|----------|---|---------------------------------|---|-----------|-----------|-----------------------|--|
| | | | Контакт ная ра- бота | | СР | | |
| | | | все- го | ЛК | | | |
| | организацией. | | | | | | |
| 3. | Тема 3. Портфельный анализ. | 16 | 2 | 2 | 12 | Реферат | РОЗ-ПК-4.1 РОУ-ПК-4.2 РОВ-ПК-4.3 |
| 4. | Тема 4. Базовые стратегии развития. | 18 | 2 | 4 | 12 | Тестирова- ние | РОЗ-ПК-4.1 РОУ-ПК-4.2 РОВ-ПК-4.3 |
| 5. | Тема 5. Стратегии роста (Матрица И. Ансоффа). | 16 | 2 | 2 | 12 | Тестирова- ние | РОЗ-ПК-4.1 РОУ-ПК-4.2 РОВ-ПК-4.3 |
| 6. | Тема 6. Конкурентные стратегии. | 18 | 2 | 4 | 12 | Реферат | РОЗ-ПК-5.1 РОУ-ПК-5.2 РОВ-ПК-5.3 |
| 7. | Тема 7. Операционные стратегии маркетинга | 19 | 2 | 4 | 13 | Тестирова- ние | РОЗ-ПК-5.1 РОУ-ПК-5.2 РОВ-ПК-5.3 |
| | Экзамен | 27 | | | | | |
| | ИТОГО: | 144 | 12 | 20 | 85 | | |

Заочная форма обучения

| № п/п | Раздел/тема Дисциплины | Общая трудоёмкость (в часах) | Виды учебных за- нятий, включая самостоятельную работу обу- чающихся и тру- доемкость (в ча- сах) | | | Оценочные средства | Результаты обучения |
|----------|--|---------------------------------|---|----|----|-----------------------|--|
| | | | Контакт ная ра- бота | | СР | | |
| | | | все- го | ЛК | | | |
| 1. | Тема 1. Сущность, основные понятия стратегического маркетинга. | 22 | 2 | 2 | 20 | Реферат | РОЗ-ПК-4.1 РОУ-ПК-4.2 РОВ-ПК-4.3 |
| 2. | Тема 2. Основные этапы цикла стратегического | | | | | Тестирова- ние | РОЗ-ПК-4.1 РОУ-ПК-4.2 РОВ-ПК-4.3 |

| № п/п | Раздел/тема Дисциплины | Общая трудоёмкость (в часах) | Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах) | | Оценочные средства | Результаты обучения | |
|-------|---|------------------------------|---|-----------|--------------------|---------------------|--|
| | | | Контактная работа | | | | |
| | | | все-го | ЛК | | | ПЗ |
| | управления организацией. | | | | | | |
| 3. | Тема 3. Портфельный анализ. | 22 | | 2 | 20 | Реферат | РОЗ-ПК-4.1 РОУ-ПК-4.2 РОВ-ПК-4.3 |
| 4. | Тема 4. Базовые стратегии развития. | | | | | Тестирование | РОЗ-ПК-4.1 РОУ-ПК-4.2 РОВ-ПК-4.3 |
| 5. | Тема 5. Стратегии роста (Матрица И. Ансоффа). | 27 | | 4 | 21 | Тестирование | РОЗ-ПК-4.1 РОУ-ПК-4.2 РОВ-ПК-4.3 |
| 6. | Тема 6. Конкурентные стратегии. | | | | | | РОЗ-ПК-5.1 РОУ-ПК-5.2 РОВ-ПК-5.3 |
| 7. | Тема 7. Операционные стратегии маркетинга | 24 | 2 | 2 | 20 | | РОЗ-ПК-5.1 РОУ-ПК-5.2 РОВ-ПК-5.3 |
| | Экзамен | 9 | | | | | |
| | ИТОГО: | 144 | 4 | 10 | 121 | | |

Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 1. Сущность, основные понятия стратегического маркетинга.

Предпосылки возникновения стратегического менеджмента и стратегического маркетинга. Маркетинг в условиях турбулентности. Стратегии «рыночного втягивания» и «технологического вталкивания». Стандартизация против адаптации. Сравнительные характеристики долгосрочного планирования и стратегического. Стратегия и тактика управления. Связь стратегического менеджмента и стратегического маркетинга. Генеральный менеджмент, управляемый рынком.

Тема 2. Основные этапы цикла стратегического управления организацией.

Миссия организации. Значение миссии в формировании цели и направления развития организации. Разработка долгосрочных и краткосрочных целей. Анализ внешней среды. Анализ внутренней среды. Выбор стратегии маркетинга.

Тема 3. Портфельный анализ.

Понятие стратегической единицы бизнеса и корпоративного портфеля. Матрица Бостон Консалтинг Групп «рост – доля». Матрица Дженерал Электрик «привлекательность отрасли – позиция в конкуренции». Матрица жизненного цикла отрасли. Анализ корпоративного портфеля

Тема 4. Базовые стратегии развития.

Стратегия лидерства за счет минимизации издержек. Стратегия дифференциации. Стратегии специализации (фокусирования, концентрации).

Тема 5. Стратегии роста (Матрица И. Ансоффа).

Интенсивный рост: расти в пределах базового рынка. Стратегия проникновения: развивать продажи выпускаемых товаров на существующих рынках. Стратегия развития рынков: развивать продажи выпускаемых товаров на новых рынках. Стратегия развития через товары: развивать продажи на существующих рынках, предлагая новые или улучшенные товары. Интегративная стратегия: расти в пределах индустриальной цепочки. Вертикальная интеграция. Горизонтальная интеграция. Стратегии роста через диверсификацию: стратегия концентрической (связанной) диверсификации, стратегия чистой (несвязанной) диверсификации.

Тема 6. Конкурентные стратегии.

Стратегии лидера отрасли. Стратегия «бросающего вызов». Стратегия «следующего за лидером». Стратегии для слабого бизнеса. Стратегии для фирм, действующих в новых отраслях. Стратегия для фирм, действующих в отраслях, находящихся в стадии зрелости. Стратегии для фирм, действующих в отраслях, находящихся в стадии спада. Стратегии для фирм, работающих в раздробленных отраслях. Стратегии конкуренции на международных рынках. Цели международного развития. Стратегические альянсы (объединения).

Тема 7. Операционные стратегии маркетинга.

Стратегия качества товара. Стратегии ценообразования. Стратегии в канале сбыта: интенсивный сбыт, избирательный сбыт, эксклюзивное распределение и франшиза. Стратегии сотрудничества с посредниками: стратегия вталкивания и стратегия втягивания. Стратегии коммуникации: позиционирования, «послания», «звездная». Стратегии регулирования спроса на этапах ЖЦТ.

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Самостоятельная работа обучающихся включает следующие формы:

- аудиторная самостоятельная работа;
- внеаудиторная самостоятельная работа;
- творческая, в том числе научно-исследовательская работа.

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся по данной дисциплине предусматривает:

- выполнение самостоятельных работ;
- выполнение контрольных и практических работ;
- решение задач теоретической и практической направленности;
- работу со справочной, методической и научной литературой;

- решение кейсов, деловые игры.

Основными видами самостоятельной работы обучающихся при изучении данной дисциплины являются:

- подготовка к аудиторным занятиям и выполнение заданий разного уровня сложности: к проблемным лекциям, семинарам, дискуссиям, коллоквиумам и т.п.;

- изучение отдельных тем или вопросов учебной дисциплины, составление конспектов, самоконтроль знаний;

- выполнение контрольных работ, контрольных домашних работ, творческих заданий;

- подготовка докладов, сообщений, рефератов, эссе, презентаций, и т.д.;

- выполнение тестовых заданий с использованием интернет-тренажеров;

- подготовка к участию в научных и научно-практических конференциях и семинарах.

Методические указания к оформлению разных форм отчетности по самостоятельной работе

1. Эссе – одна из форм письменных работ, наиболее эффективная при освоении базовых и вариативных дисциплин. Роль этой формы контроля особенно важна при формировании универсальных компетенций выпускника, предполагающих приобретение основ гуманитарных, социальных и экономических знаний, освоение базовых методов соответствующих наук.

Эссе – небольшая по объему самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем соответствующей дисциплины. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных умозаключений.

Эссе – средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Эссе должно содержать чёткое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться. В некоторых случаях это может быть анализ собранных обучающимся конкретных данных по изучаемой проблеме, анализ материалов из средств массовой информации, подробный разбор предложенной преподавателем проблемы с развёрнутыми пояснениями и анализом примеров, иллюстрирующих изучаемую проблему и т.д.

Требования к эссе могут трансформироваться в зависимости от конкретной дисциплины, однако качество работы должно оцениваться по следующим критериям: самостоятельность выполнения, способность аргументировать положения и выводы, обоснованность, четкость, лаконичность, оригина-

нальность постановки проблемы, уровень освоения темы и изложения материала (обоснованность отбора материала, использование первичных источников, способность самостоятельно осмысливать факты, структура и логика изложения). Для подготовки эссе обучающемуся предоставляется список тем, список обязательной и дополнительной литературы, требования к оформлению.

Структура эссе:

1. Титульный лист.
 2. План.
 3. Введение с обоснованием выбора темы.
 4. Текстовое изложение материала (основная часть).
 5. Заключение с выводами по всей работе.
 6. Список использованной литературы.
2. Реферат.

Реферат – форма письменной работы, которую рекомендуется применять при освоении вариативных (профильных) дисциплин профессионального цикла. Как правило, реферат представляет собой краткое изложение содержания научных трудов, литературы по определенной научной теме.

Тему реферата обучающиеся выбирают по желанию. Основным критерий выбора – учебно-научный и профессиональный интерес обучающегося.

Цель написания – более глубокий уровень освоения тематики дисциплины. Обучающемуся при написании реферата предстоит стать исследователем, взглянуть на проблему самостоятельно и, может быть, обнаружить, открыть для себя то, что оставалось ранее незамеченным.

Структура реферата включает следующие компоненты:

- титульный лист;
- содержание;
- введение;
- основную часть;
- заключение;
- перечень использованной литературы;
- приложения.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы и личный интерес автора к теме.

В основной части необходимо осветить те или иные стороны проблемы. Материал основной части рекомендуется излагать в форме параграфов. Вначале излагается теоретический материал: описываются рабочие термины, рассматриваются имеющиеся в научной литературе теоретические концепции, важные положения, аспекты. Затем приводятся фактические данные: наблюдения специалистов, наблюдения обучающегося. Хорошо, если удастся критически проанализировать и сопоставить теоретические и фактические данные.

В заключении формулируются выводы, дается оценка проведенного анализа, изученного материала.

Реферат оформляется на электронном носителе, шрифт TimesNewRoman, размер – 14 pt, поля по 2 см. с каждой стороны. Объем –

10-12 стр. Нумерация – по центру внизу. Список использованных источников составляется в алфавитном порядке методом библиографического описания по ГОСТу. В случае использования материалов Интернет необходимо указывать электронные сайты.

В тексте реферата в случае использования цитат необходимо делать сноски с указанием библиографических данных и соответствующей страницы. Титульный лист оформляется в соответствии с образцами, предоставляемыми кафедрой.

3. Дискуссия (в режиме онлайн).

Дискуссия является одной из важнейших форм образовательной деятельности, стимулирующей инициативность учащихся, развитие рефлексивного мышления. В основе дискуссии – метод обсуждения и разрешения спорных вопросов. В отличие от обсуждения как обмена мнениями, дискуссией называют обсуждение-спор, столкновение точек зрения, позиций и т.д. Дискуссия – равноправное обсуждение обучающимися (под руководством и с учетом планирования преподавателем) вопросов, на которых нет единого ответа в ходе освоения материала изучаемой дисциплины. Результатом дискуссии может быть общее соглашение, лучшее понимание, новый взгляд на проблему, совместное решение. В онлайн режиме обучающимся предлагается обсудить заявленную тему, найти способы профессионального поведения в той или иной ситуации. Преподаватель выполняет функции ведущего дискуссии. Он оценивает: активность каждого участника; степень владения знаниями каждого участника; оригинальность предлагаемых идей, решений.

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Фонд оценочных средств – комплект методических материалов, нормирующих процедуры оценивания результатов обучения, т.е. установления соответствия учебных достижений запланированным результатам обучения и требованиям образовательных программ, рабочих программ дисциплин (модулей).

ФОС как система оценивания состоит из трех частей:

1. Структурированного перечня объектов оценивания (структурной матрицы формирования и оценивания результатов обучения ОПВО, дисциплины);

2. Базы учебных заданий;

3. Методического оснащения оценочных процедур.

ФОС оформлен как Приложение к рабочей программе дисциплины.

Вопросы для подготовки к экзамену:

1. Стратегия как объект менеджмента: определение понятий: стратегия, стратегическое планирование и стратегический маркетинг.

2. Этапы формирования стратегического маркетинга.

3. Принципы стратегического маркетинга.

4. Функции стратегического маркетинга.

5. Процесс стратегического маркетинга
6. Основные виды стратегий.
7. Основные типы, группы деловых стратегий предприятия.
8. Стратегия как метод достижения стратегических целей организации.
9. Стратегическое управление и современный менеджер.
10. Концепции, школы и современные подходы в стратегическом маркетинге.
11. Стратегия как план управления фирмой.
12. Стратегический маркетинг и конкурентоспособность организации.
13. Модели стратегического маркетинга.
14. Постановка целей на всех уровнях организации.
15. Иерархические уровни стратегии.
16. Основные направления корпоративной стратегии.
17. Бизнес-стратегия и ее элементы.
18. Функциональная стратегия, этапы разработки и реализации.
19. Формирование различных подходов к процессу стратегического управления.
20. Стратегические решения: виды; критерии; модель маркетинговых стратегических решений.
21. Анализ внешней среды и его задачи.
22. Методы анализа отрасли и конкуренции.
23. Ключевые факторы успеха в конкурентной борьбе.
24. SWOT- анализ и его задачи.
25. Конкурентные преимущества стратегических альянсов.
26. Стратегии диверсификации и их виды.
27. Матрица БКГ.
28. Управление процессом реализации стратегических изменений.
29. Корпоративная стратегия фирмы.
30. Функциональная стратегия компании.
31. Сущность стратегической эффективности.
32. Стратегический контроллинг и его функции.

Формы самостоятельной работы по темам дисциплины:

1. Работа с учебной и справочной литературой.
2. Поиск информации в Интернете по заданной теме.
3. Изучение нормативно-правовых актов по изучаемой теме.
4. Подготовка доклада к обсуждению на семинарском занятии по рекомендованным источникам.

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная учебная литература:

1. Реброва, Н. П. Стратегический маркетинг : учебник и практикум для вузов / Н. П. Реброва. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 186 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-9092-8. — URL : <https://urait.ru/bcode/491324>

2. Стратегический маркетинг : учебник и практикум для вузов / Н. А. Пашкус [и др.]. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 225 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00742-8. — URL : <https://urait.ru/bcode/490124>

3. Кирьянова, Л. Г. Маркетинг и брендинг туристских дестинаций : учебное пособие для вузов / Л. Г. Кирьянова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 264 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-9266-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/490727>

4. Карпова, С. В. Маркетинг: теория и практика : учебное пособие для бакалавров / С. В. Карпова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 408 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2661-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/509104>

5. Овсянников, А. А. Современный маркетинг. В 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / А. А. Овсянников. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 374 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05049-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/492893>

6. Овсянников, А. А. Современный маркетинг. В 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для вузов / А. А. Овсянников. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 219 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05052-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/493323>

7. Карпова, С. В. Основы маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Карпова ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 408 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08748-2. — URL : <https://urait.ru/bcode/487560>

8. Отварухина, Н. С. Современный стратегический анализ : учебник и практикум для вузов / Н. С. Отварухина, В. Р. Веснин. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 463 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14975-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/489233>

б) дополнительная литература

9. Данько, Т. П. Управление маркетингом : учебник и практикум для вузов / Т. П. Данько. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 521 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01588-1. — URL : <https://urait.ru/bcode/489034>

10. Музыкант, В. Л. Основы интегрированных коммуникаций: теория и современные практики в 2 ч. Часть 2. SMM, рынок M&A : учебник и практикум для вузов / В. Л. Музыкант. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 507 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14314-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/490449>

11. Музыкант, В. Л. Основы интегрированных коммуникаций: теория и современные практики в 2 ч. Часть 1. Стратегии, эффективный брендинг : учебник и практикум для вузов / В. Л. Музыкант. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 475 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14309-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/490280>

12. Розанова, Н. М. Конкурентные стратегии современной фирмы : учебник и практикум для вузов / Н. М. Розанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 343 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05140-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/490362>

13. Гапоненко, А. Л. Менеджмент : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. Л. Гапоненко ; ответственный редактор А. Л. Гапоненко. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02049-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/489605>

14. Ямпольская, Д. О. Ценообразование : учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11197-2. — URL : <https://urait.ru/bcode/493277>

15. Ямпольская, Д. О. Цены и ценообразование : учебник для среднего профессионального образования / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11933-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/495097>

а) основная учебная литература:

1. Боброва, О. С. Основы бизнеса : учебник и практикум для вузов / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 382 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13842-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/467018>

2. Зараменских, Е. П. Основы бизнес-информатики : учебник и практикум для вузов / Е. П. Зараменских. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 470 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15039-1. — URL : <https://urait.ru/bcode/486432>

3. Бизнес-статистика : учебник и практикум для вузов / И. И. Елисеева [и др.] ; под редакцией И. И. Елисеевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 444 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14822-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/490172>

4. Основы бухгалтерского учета для малого бизнеса : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Проданова, Е. И. Зацаринная, Е. А. Кротова, В. В. Лизяева ; под редакцией Н. А. Продановой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 229 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11510-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/491488>

5. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/489327>

б) дополнительная литература

Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для вузов / А. М. Лопарева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. —

273 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13541-1. — URL : <https://urait.ru/bcode/495509>

2. Уразгалиев, В. Ш. Экономическая безопасность : учебник и практикум для вузов / В. Ш. Уразгалиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 725 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09982-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/489524>

3. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Лопарева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 273 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13737-8. — URL : <https://urait.ru/bcode/495537>

4. Основы цифровой экономики : учебник и практикум для вузов / М. Н. Конягина [и др.] ; ответственный редактор М. Н. Конягина. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 235 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13476-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/497523>

5. Кузнецов, Б. Т. Инвестиционный анализ : учебник и практикум для вузов / Б. Т. Кузнецов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02215-5. — URL : <https://urait.ru/bcode/489096>

8. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. <http://www.iprbookshop.ru/52058> – электронная библиотечная система «IPRbooks», доступ в on-line режим к большому числу наименований монографий, учебников, справочников, научных журналов, диссертаций и научных статей в различных областях знаний. Фонд ЭБС постоянно пополняется электронными версиями изданий российских издательств, а также произведениями отдельных авторов. 121590 – Общее количество публикаций, 367 – Журналов ВАК, 681 – Всего журналов, 24185 – Учебных изданий (ФГОС ВО), 7849 – Научных изданий, 2085 – Аудиоизданий.

2. <https://urait.ru/> – электронная библиотечная система «Юрайт», доступ в on-line режим к большому числу наименований монографий, учебников, справочников, научных журналов, диссертаций и научных статей в различных областях знаний. Фонд ЭБС постоянно пополняется электронными версиями изданий российских издательств, а также произведениями отдельных авторов. Фонд электронной библиотеки составляет более 6000 учебников и учебных пособий.

3. www.e-executive.ru – обучающееся сообщество менеджеров. К участию в проекте привлечены лучшие отечественные и зарубежные компании и организации, признанные во всем мире эксперты, аналитики и консультанты. Информационные ресурсы сайта представляют стратегическую информацию для менеджеров-профессионалов.

4. <http://www.aup.ru> – бизнес-портал предназначен для руководителей, менеджеров, маркетологов, финансистов и экономистов предприятий. Основой портала является электронная библиотека деловой литературы и документов, а также бизнес-форум по различным аспектам теории и прак-

тики организации, планирования и управления деятельностью предприятий.

5. <http://ecsocman.hse.ru> – Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» – это система тематических профессиональных сайтов, выполненных по сходному замыслу и работающих в единых стандартах обмена информацией.

6. <http://window.edu.ru> – бесплатная электронная библиотека «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» объединяет в единое информационное пространство электронные ресурсы свободного доступа для всех уровней образования в России. В разделе «Библиотека» представлено более 28 000 учебно-методических материалов.

7. <http://www.mevriz.ru/> – журнал «Менеджмент в России и за рубежом». Содержит материалы по теории, организации и экономике менеджмента, управлению персоналом, финансовому и отраслевому менеджменту, управлению международным бизнесом, управленческому консалтингу, новым технологиям менеджмента.

8. <http://www.reputationinstitute.com/> – Институт изучения репутации (ReputationInstitute), США.

9. <http://www.rjm.ru/> – научный журнал в области управления «Российский журнал менеджмента».

10. <http://www.garant.ru/> – Справочная правовая система «Гарант».

11. Подборка публикаций по экономике и финансам (статьи, рефераты, конспекты, переводы, тексты книг) – <http://www.finansy.ru>.

12. Официальный сайт Банка России (аналитические материалы) – <http://www.cbr.ru>.

13. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. – <http://www.gks.ru>.

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Информационные технологии охватывают все ресурсы, необходимые для управления информацией, особенно компьютеры, программное обеспечение и сети, необходимые для создания, хранения, управления, передачи и поиска информации. Информационные технологии, используемые в учебном процессе: компьютерные сети, терминалы (компьютер, сотовые телефоны, телевизор), услуги (электронная почта, поисковые системы).

Реализация учебной дисциплины требует наличия компьютерного класса со следующим обеспечением:

- из расчёта 1 помещение на 1 (одну) группу обучаемых и 1 (один) преподаватель предоставляется помещение с рабочими местами, с компьютерами (Автоматизированные Рабочие Места, АРМ), объединёнными в локальную сеть (ЛВС);

- преподавателю предоставляется учётная запись с правами локального

и сетевого администратора на всех АРМ;

- характеристики АРМ: ОС не ниже Windows XP SP3, IE 6.0; аппаратное обеспечение: не ниже IntelPentium III 1000 МГц, 512 Мб RAM, 80 Гб HDD, SVGA (1024x768x32), 100 Мбит EthernetAdapter;

- характеристики сети: 100 Мбит FastEthernet, наличие доступа в Интернет;

- проектор с возможностью подключения к разъему D-Sub и, желательно, DVI или возможность подключения Flash-накопителя;

- проекционный экран с белым проекционным полотном без крупных физических дефектов;

- ЛВС должна иметь высокоскоростное подключение к сети Internet.

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Лекционные аудитории, аудитории для проведения практических занятий, оснащенные средствами для мультимедийных презентаций, цифровой аудио- и видео- фиксации, и воспроизведения информации, компьютерной техникой с лицензированным программным обеспечением, пакетами правовых и других прикладных программ по тематике дисциплины.

При проведении практических и лекционных занятий, а также при выполнении самостоятельной работы используются такие программные продукты, как Word, Excel, PowerPoint, InternetExplorer.

Для более углубленного изучения дисциплины и рассмотрения ее практических аспектов предусмотрено использование систем СПС «Гарант» и СПС «Консультант Плюс», что дает возможность своевременно отслеживать изменения в нормативно-правовой базе, регламентирующей коммерческую деятельность организаций.

Реализация программы учебной дисциплины требует наличие учебного кабинета (аудитории). Оборудование учебного кабинета (аудитории) предполагает комплект специализированной мебели для:

- организации рабочего места преподавателя;
- организации рабочих мест обучающихся;
- рационального размещения и хранения средств обучения;
- организации использования аппаратуры.

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

- библиотечный фонд ЧУ ВО «ИГА»;
- компьютерный класс с выходом в Интернет;
- мультимедийное оборудование для чтения лекций-презентаций.

При изучении дисциплины используются аудитории, оборудованные мультимедийными средствами обучения: проектором, ноутбуком, интерактивной доской. Использование интернет-ресурсов предполагает проведение занятий в компьютерных классах с выходом в Интернет. В компьютерных классах обучающиеся имеют доступ к информационным ресурсам, к базе данных библиотеки. Для обучающихся с ограниченными возможно-

стями здоровья необходимы специальные условия для получения образования.

В целях доступности получения высшего образования по образовательным программам инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Институтом обеспечивается:

1. Наличие альтернативной версии официального сайта Института в сети «Интернет» для слабовидящих.

2. Присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь.

3. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху – дублирование вслух справочной информации о расписании учебных занятий; обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации.

4. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, созданы материально-технические условия, обеспечивающие возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, объекты питания, туалетные и другие помещения Института, а также пребывания в указанных помещениях (наличие расширенных дверных проемов, поручней и других приспособлений).

11. Программное обеспечение (комплект лицензионного программного обеспечения)

Для повышения качества подготовки и оценки полученных знаний часть практических занятий планируется проводить в компьютерном классе с использованием компонентов Microsoft Office 2007, 2008, 2010: Word, Excel, Access, PowerPoint, Visio, 1С: Предприятие.