

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Институт управления, экономики и финансов
Центр бакалавриата Менеджмент



УТВЕРЖДАЮ
Проректор по образовательной деятельности КФУ
_____ Турилова Е.А.
"___" _____ 20__ г.

Программа дисциплины

Маркетинг

Направление подготовки: 38.03.06 - Торговое дело
Профиль подготовки: Коммерция и цифровые технологии продаж
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очное
Язык обучения: русский
Год начала обучения по образовательной программе: 2024

Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО
2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО
3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий
 - 4.1. Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)
 - 4.2. Содержание дисциплины (модуля)
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)
6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)
7. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)
12. Средства адаптации преподавания дисциплины (модуля) к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья
13. Приложение №1. Фонд оценочных средств
14. Приложение №2. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
15. Приложение №3. Перечень информационных технологий, используемых для освоения дисциплины (модуля), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Программу дисциплины разработал(а)(и): заведующий центром Мартынова О.В. (Центр координации образовательных проектов, Институт передовых образовательных технологий КФУ), OVMartynova@kpfu.ru

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

Обучающийся, освоивший дисциплину (модуль), должен обладать следующими компетенциями:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ОПК-2	Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности;

Обучающийся, освоивший дисциплину (модуль):

Должен знать:

называть и характеризовать основные правила сбора и обработки информации о рынке посредством маркетинговых исследований с целью решения тактических и оперативных задач профессиональной деятельности;

- называть и характеризовать основные элементы маркетинговой информационной системы;
- описывать виды и методы маркетинговых исследований, как инструмента сбора маркетинговой информации.
- перечислять факторы макроэкономической, микроэкономической среды;
- формулировать понятие сегментации рынка;
- характеризовать структуру комплекса маркетинга;
- давать характеристику воздействия факторов макроэкономической и микроэкономической среды на функционирование организаций, в т.ч. на их маркетинговую деятельность;
- характеризовать классификацию критериев сегментации;
- давать характеристику элементов комплекса маркетинга;
- называть основные понятия теории поведения потребителей;
- выявлять сущность и значение международного маркетинга.

Должен уметь:

- демонстрировать способность сбора маркетинговой информации посредством маркетинговых исследований, а также ее обработки и анализа;
- на основе анализа маркетинговой информации предлагать варианты решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности.
- определять критерии для проведения сегментации; определять размер целевого сегмента;
- определять адекватный метод для расчета цены;
- анализировать поведение потребителей экономических благ, опираясь на результаты сегментации;
- анализировать программу маркетинговых коммуникаций;
- выбирать эффективные каналы распределения; рассчитывать цену.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО

Данная дисциплина (модуль) включена в раздел "Б1.О.16 Дисциплины (модули)" основной профессиональной образовательной программы 38.03.06 "Торговое дело (Коммерция и цифровые технологии продаж)" и относится к обязательной части ОПОП ВО.

Осваивается на 2 курсе в 3 семестре.

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

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных(ые) единиц(ы) на 180 часа(ов).

Контактная работа - 72 часа(ов), в том числе лекции - 32 часа(ов), практические занятия - 40 часа(ов), лабораторные работы - 0 часа(ов), контроль самостоятельной работы - 0 часа(ов).

Самостоятельная работа - 81 часа(ов).

Контроль (зачёт / экзамен) - 27 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины: экзамен в 3 семестре.

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

4.1 Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)

N	Разделы дисциплины / модуля	Се-местр	Виды и часы контактной работы, их трудоемкость (в часах)						Само-стоя-тельная ра-бота
			Лекции, всего	Лекции в эл. форме	Практи-ческие занятия, всего	Практи-ческие в эл. форме	Лабора-торные работы, всего	Лабора-торные в эл. форме	
1.	Тема 1. Современный маркетинг: понятия и сущность, концепции, развитие.	3	4	0	4	0	0	0	8
2.	Тема 2. Маркетинговая среда и рынок как основной элемент маркетинга	3	2	0	2	0	0	0	8
3.	Тема 3. Система маркетинговой информации	3	2	0	4	0	0	0	6
4.	Тема 4. Маркетинговые исследования	3	4	0	4	0	0	0	7
5.	Тема 5. Сегментация рынка, ее роль в маркетинге	3	2	0	4	0	0	0	8
6.	Тема 6. Формирование товарной политики	3	4	0	4	0	0	0	8
7.	Тема 7. Ценовая политика и ценообразование	3	2	0	2	0	0	0	8
8.	Тема 8. Сбыт и товародвижение	3	2	0	4	0	0	0	6
9.	Тема 9. Маркетинговые коммуникации	3	4	0	4	0	0	0	8
10.	Тема 10. Управление маркетингом	3	4	0	4	0	0	0	8
11.	Тема 11. Интернет -маркетинг	3	2	0	4	0	0	0	6
	Итого		32	0	40	0	0	0	81

4.2 Содержание дисциплины (модуля)

Тема 1. Современный маркетинг: понятия и сущность, концепции, развитие.

Понятие и сущность маркетинга, его содержание и инструментарий.

Основные понятия и категории маркетинга.

Цели, задачи, принципы и функции маркетинга.

Виды маркетинга. Комплекс маркетинга.

Эволюция маркетинга. Основные этапы становления и развития маркетинг

Концепции маркетинга. Тенденции развития маркетинга.

Тема 2. Маркетинговая среда и рынок как основной элемент маркетинга

Основные факторы микросреды маркетинга: предприятия, поставщики, маркетинговые посредники, конкуренты, потребители.

Основные факторы макросреды маркетинга: экономическая среда, природная среда, научно-техническая среда, политическая среда, культурная среда. Взаимодействие с маркетинговой средой.

Рынок: классификация и характеристики.

Типы рынков и маркетинговая деятельность предприятий торговли.

Спрос. Виды спроса. Методы изучения и анализа спроса.

Понятие емкости рынка. Методы расчета емкости рынка.

Тема 3. Система маркетинговой информации

Маркетинговая информационная система: понятие и структура. Классификация маркетинговой информации и ее источников. Преимущества и недостатки первичной и вторичной информации. Рынок маркетинговой информации, его характеристика. Описание основных секторов рынка маркетинговой информации. Современные компьютерные технологии в маркетинге.

Тема 4. Маркетинговые исследования

Маркетинговые исследования: понятие, виды и назначение, принципы организации и проведения.

Основные виды и направления маркетинговых исследований.

Состав и характеристика методов маркетинговых исследований.

Основные этапы маркетинговых исследований. Выявление проблем. Формирование целей исследования. Отбор источников информации. Сбор и анализ информации. Разделы и содержание отчета о маркетинговом исследовании.

Тема 5. Сегментация рынка, ее роль в маркетинге

Сегментация рынка: содержание и принципы. Цели и виды сегментации.

Этапы процесса сегментирования рынка.

Основные критерии сегментирования рынка потребительских товаров и товаров производственного назначения.

Стратегии сегментации.

Позиционирование предприятия на рынке. Стратегии позиционирования предприятия. Концепция позиционирования.

Тема 6. Формирование товарной политики

Товар: основные понятия и определения.

Классификация товаров.

Товарная номенклатура и ассортимент товаров.

Мультиатрибутивные модели товара.

Концепция жизненного цикла товара. Маркетинговые стратегии на различных этапах жизненного цикла товара.

Виды новых товаров в маркетинге.

Понятие конкурентоспособности товара. Параметры, характеризующие конкурентоспособность товара. Методы изучения и измерения конкурентоспособности.

Марка (товарная, торговая, фирменная). Марочная политика. Товарный знак. Понятия брендменеджмента и бренда. Методы оценки стоимости бренда.

Тема 7. Ценовая политика и ценообразование

Рыночные основы ценовой политики. Цена как индикатор экономической ценности товара. Определение базового уровня цен. Ценообразующие факторы. Особенности установления цен на товары производственного назначения. Ценовая политика в торговле. Взаимосвязь цен с другими элементами комплекса маркетинга. Ценовая эластичность спроса, восприятие ценовых изменений и ответные реакции потребителей. Управление ценами. Ценовые стратегии: виды, выбор. Особенности ценообразования в России. Участие государственных и муниципальных органов управления в ценообразовании. Методы ценообразования: затратные, ориентированные на спрос, ориентированные на конкурентов, производные. Тактические приемы ценообразования. Виды скидок.

Тема 8. Сбыт и товародвижение

Понятие и содержание процесса товародвижения. Управление товародвижением. Структура системы распределения.

Классификация посредников.

Сбытовые маркетинговые системы товародвижения: вертикальные, горизонтальные, смешанные. Отношения в канале товародвижения. Конкуренция в канале товародвижения.

Рыночные структуры в реализации политики распределения.

Логистика в решении задачи распределения: прогнозирование, управление запасами.

Тема 9. Маркетинговые коммуникации

Сущность и виды маркетинговых коммуникаций, тенденции развития.

Комплекс маркетинговых коммуникаций.

Цели маркетинговых коммуникаций.

Формирование и особенности коммуникационной политики.

Массовые коммуникации: реклама, стимулирование сбыта и связи с общественностью. Реклама: понятие, виды и задачи по этапам жизненного цикла товара. Специфика и развитие средств распространения рекламы. Планирование и бюджет рекламы. Рекламная стратегия. Организация рекламной кампании. Медиапланирование. Оценка эффективности рекламной деятельности. Рекламные рынки России.

Стимулирование сбыта: объекты, цели, средства, программы, результаты.

Связи с общественностью: цели, задачи, средства.

Прямой маркетинг, личные продажи.

Ярмарки и выставки как инструменты маркетинга.

Интернет-коммуникации.

Тема 10. Управление маркетингом

Процесс управления маркетингом: принципы и технология.

Маркетинг в системе стратегического планирования организации. Стратегическое и оперативное планирование маркетинга. Процесс стратегического планирования.

Стратегии маркетинга. Структура и виды планов маркетинга.

Использование стратегических моделей и матриц для разработки маркетинговой стратегии. Бюджетирование маркетинговой деятельности.

Организация маркетинговой деятельности на предприятии.

Маркетинговая служба в работе организации, ее структура, цели, значение. Функции подразделений и сотрудников маркетинговой службы. Маркетинг и работа с кадрами.

Проблемы формирования служб маркетинга на предприятии. Типы структур управления предприятием, работающего на принципах маркетинга. Виды организационных структур управления маркетингом, их преимущества и недостатки.

Контрольно-аналитическая система управления маркетингом. Ситуационный анализ. Маркетинговый контроль.

Основные требования и процесс контроля. Виды контроля. Ежегодный плановый контроль. Анализ объема продаж.

Анализ конкурентного положения. Анализ затрат и объема продаж. Контроль прибыли и эффективности.

Стратегический контроль. Анализ отношения покупателей к фирме и ее товарам. Финансовый анализ. Ревизия маркетинга. Маркетинговый аудит.

Тема 11. Интернет -маркетинг

Интернет как новая информационная среда. Функциональное назначение и ресурсы Интернет. Состав аудитории Интернета и тенденции его развития. Возможности, сущность и задачи маркетинга в компьютерных сетях. Российская часть Интернета и перспективы маркетинга. Предприятия и потребители информационных услуг и степень их вовлеченности в среду Интернет. Электронная коммерция.

Виртуальное маркетинговое пространство и технологии Интернет в маркетинге. Оценка эффективности системы маркетинга на основе Web сервера.

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

Самостоятельная работа обучающихся выполняется по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Самостоятельная работа подразделяется на самостоятельную работу на аудиторных занятиях и на внеаудиторную самостоятельную работу. Самостоятельная работа обучающихся включает как полностью самостоятельное освоение отдельных тем (разделов) дисциплины, так и проработку тем (разделов), осваиваемых во время аудиторной работы. Во время самостоятельной работы обучающиеся читают и конспектируют учебную, научную и справочную литературу, выполняют задания, направленные на закрепление знаний и отработку умений и навыков, готовятся к текущему и промежуточному контролю по дисциплине.

Организация самостоятельной работы обучающихся регламентируется нормативными документами, учебно-методической литературой и электронными образовательными ресурсами, включая:

Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утвержден приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 6 апреля 2021 года №245)

Письмо Министерства образования Российской Федерации №14-55-99бин/15 от 27 ноября 2002 г. "Об активизации самостоятельной работы студентов высших учебных заведений"

Устав федерального государственного автономного образовательного учреждения "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Правила внутреннего распорядка федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Локальные нормативные акты Казанского (Приволжского) федерального университета

6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) включает оценочные материалы, направленные на проверку освоения компетенций, в том числе знаний, умений и навыков. Фонд оценочных средств включает оценочные средства текущего контроля и оценочные средства промежуточной аттестации.

В фонде оценочных средств содержится следующая информация:

- соответствие компетенций планируемым результатам обучения по дисциплине (модулю);

- критерии оценивания сформированности компетенций;
- механизм формирования оценки по дисциплине (модулю);
- описание порядка применения и процедуры оценивания для каждого оценочного средства;
- критерии оценивания для каждого оценочного средства;
- содержание оценочных средств, включая требования, предъявляемые к действиям обучающихся, демонстрируемым результатам, задания различных типов.

Фонд оценочных средств по дисциплине находится в Приложении 1 к программе дисциплины (модулю).

7. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

Освоение дисциплины (модуля) предполагает изучение основной и дополнительной учебной литературы. Литература может быть доступна обучающимся в одном из двух вариантов (либо в обоих из них):

- в электронном виде - через электронные библиотечные системы на основании заключенных КФУ договоров с правообладателями;
- в печатном виде - в Научной библиотеке им. Н.И. Лобачевского. Обучающиеся получают учебную литературу на абонементе по читательским билетам в соответствии с правилами пользования Научной библиотекой.

Электронные издания доступны дистанционно из любой точки при введении обучающимся своего логина и пароля от личного кабинета в системе "Электронный университет". При использовании печатных изданий библиотечный фонд должен быть укомплектован ими из расчета не менее 0,5 экземпляра (для обучающихся по ФГОС 3++ - не менее 0,25 экземпляра) каждого из изданий основной литературы и не менее 0,25 экземпляра дополнительной литературы на каждого обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих данную дисциплину.

Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля), находится в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины. Он подлежит обновлению при изменении условий договоров КФУ с правообладателями электронных изданий и при изменении комплектования фондов Научной библиотеки КФУ.

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)

- Гильдия маркетологов - <http://www.marketologi.ru/>
- РБК . Исследования рынков - <http://marketing.rbc.ru>
- Справочная система - www.garant.ru

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Вид работ	Методические рекомендации
лекции	Лекционный материал и указанные литературные источники по соответствующей теме необходимо изучить до посещения соответствующего лекционного занятия, так как лекция в аудитории предполагает раскрытие актуальных и проблемных вопросов рассматриваемой темы, а не содержания лекционного материала. Таким образом, для понимания того, что будет сказано на лекции, необходимо получить базовые знания по теме, которые содержатся в лекционном материале.
практические занятия	Практическое занятие по дисциплине является аудиторным занятием, в процессе которого преимущественно осуществляется отработка навыков использования программного обеспечения для решения маркетинговых задач, а также контроль знаний, полученных студентом самостоятельно. В связи с этим такое занятие начинается либо с выполнения практического задания, либо с контрольной работы, которая может проводиться по: лекционному материалу темы, литературным источникам, указанным по данной теме заданиям для самостоятельной работы. В связи с этим подготовка к практическому занятию заключается в том, чтобы до практического занятия : изучить лекционный материал и указанные по теме литературные источники выполнить задания для самостоятельной работы.

Вид работ	Методические рекомендации
самостоятельная работа	<p>Самостоятельная работа является одним из видов учебной деятельности обучающихся, способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.</p> <p>Самостоятельная работа проводится с целью:</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся; ☑ углубления и расширения теоретических знаний; ☑ формирования умений использовать специальную литературу; ☑ развития познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, ответственности и организованности; ☑ формирования самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации; ☑ развития исследовательских умений. <p>Основными видами аудиторной самостоятельной работы являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ выполнение практических работ ; работа с литературой и другими источниками информации, в том числе электронными; ☑ само- и взаимопроверка выполненных заданий; ☑ решение проблемных и ситуационных задач. <p>Для организации самостоятельной работы необходимы следующие условия:</p> <ul style="list-style-type: none"> - готовность студентов к самостоятельному труду; - наличие и доступность необходимого учебно-методического и справочного материала; - консультационная помощь. <p>Самостоятельная работа может проходить в компьютерном зале, библиотеке, дома. Самостоятельная работа тренирует волю, воспитывает работоспособность, внимание, дисциплину и т.д.</p>
экзамен	<p>Подготовка к экзамену является заключительным этапом изучения дисциплины и является средством промежуточного контроля. В процессе подготовки к экзамену выявляются вопросы, по которым нет уверенности в ответе либо непонятно как выполняется практическое задание. Данные вопросы можно уточнить у преподавателя на консультации, которая проводится перед экзаменом.</p>

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

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем, представлен в Приложении 3 к рабочей программе дисциплины (модуля).

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

Материально-техническое обеспечение образовательного процесса по дисциплине (модулю) включает в себя следующие компоненты:

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья) и оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду КФУ.

Учебные аудитории для контактной работы с преподавателем, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья).

Компьютер и принтер для распечатки раздаточных материалов.

Мультимедийная аудитория.

12. Средства адаптации преподавания дисциплины к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости в образовательном процессе применяются следующие методы и технологии, облегчающие восприятие информации обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья:

- создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей;

- создание контента, который можно представить в различных видах без потери данных или структуры, предусмотреть возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотреть доступность управления контентом с клавиатуры;
- создание возможностей для обучающихся воспринимать одну и ту же информацию из разных источников - например, так, чтобы лица с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения - аудиально;
- применение программных средств, обеспечивающих возможность освоения навыков и умений, формируемых дисциплиной, за счёт альтернативных способов, в том числе виртуальных лабораторий и симуляционных технологий;
- применение дистанционных образовательных технологий для передачи информации, организации различных форм интерактивной контактной работы обучающегося с преподавателем, в том числе вебинаров, которые могут быть использованы для проведения виртуальных лекций с возможностью взаимодействия всех участников дистанционного обучения, проведения семинаров, выступления с докладами и защиты выполненных работ, проведения тренингов, организации коллективной работы;
- применение дистанционных образовательных технологий для организации форм текущего и промежуточного контроля;
- увеличение продолжительности сдачи обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья форм промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности их сдачи:
- продолжительности сдачи зачёта или экзамена, проводимого в письменной форме, - не более чем на 90 минут;
- продолжительности подготовки обучающегося к ответу на зачёте или экзамене, проводимом в устной форме, - не более чем на 20 минут;
- продолжительности выступления обучающегося при защите курсовой работы - не более чем на 15 минут.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО и учебным планом по направлению 38.03.06 "Торговое дело" и профилю подготовки "Коммерция и цифровые технологии продаж".

Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

Направление подготовки: 38.03.06 - Торговое дело
Профиль подготовки: Коммерция и цифровые технологии продаж
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очное
Язык обучения: русский
Год начала обучения по образовательной программе: 2024

Основная литература:

1. Резник, Г. А. Маркетинг : учебное пособие / Г.А. Резник. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2023. - 199 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - DOI 10.12737/1242303. - ISBN 978-5-16-016830-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1903657> (дата обращения: 08.01.2024). - Режим доступа: по подписке.
2. Герасимов, Б. И. Маркетинг : учебное пособие / Б.И. Герасимов, В.В. Жариков, М.В. Жарикова. - 2-е изд. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2024. - 320 с. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-018783-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2056806> (дата обращения: 08.01.2024). - Режим доступа: по подписке.
3. Наумов, В. Н. Маркетинг : учебник / В.Н. Наумов. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2023. - 410 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. - (Высшее образование: Бакалавриат). - DOI 10.12737/1222065. - ISBN 978-5-16-016723-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1978083> (дата обращения: 08.01.2024). - Режим доступа: по подписке.

Дополнительная литература:

1. Соловьев, Б. А. Маркетинг : учебник / Б.А. Соловьев, А.А. Мешков, Б.В. Мусатов. - Москва : ИНФРА-М, 2024. - 337 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-16-019076-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2084408> (дата обращения: 08.01.2024). - Режим доступа: по подписке.
2. Маркетинг : учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. В.П. Федько. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : ИНФРА-М : Академ-центр, 2018. - 368 с. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-005703-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/959873> (дата обращения: 08.01.2024). - Режим доступа: по подписке.
3. Маркетинг : учеб. пособие / Ю.Ю. Сулова, Е.В. Щербенко, О.С. Веремеенко, О.Г. Алёшина. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2018. - 380 с. - ISBN 978-5-7638-3849-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1032135> (дата обращения: 08.01.2024). - Режим доступа: по подписке.

Перечень информационных технологий, используемых для освоения дисциплины (модуля), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Направление подготовки: 38.03.06 - Торговое дело

Профиль подготовки: Коммерция и цифровые технологии продаж

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2024

Освоение дисциплины (модуля) предполагает использование следующего программного обеспечения и информационно-справочных систем:

Операционная система Microsoft Windows 7 Профессиональная или Windows XP (Volume License)

Пакет офисного программного обеспечения Microsoft Office 365 или Microsoft Office Professional plus 2010

Браузер Mozilla Firefox

Браузер Google Chrome

Adobe Reader XI или Adobe Acrobat Reader DC

Kaspersky Endpoint Security для Windows

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "ZNANIUM.COM", доступ к которой предоставлен обучающимся. ЭБС "ZNANIUM.COM" содержит произведения крупнейших российских учёных, руководителей государственных органов, преподавателей ведущих вузов страны, высококвалифицированных специалистов в различных сферах бизнеса. Фонд библиотеки сформирован с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, учебно-методические комплексы, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. В настоящее время ЭБС ZNANIUM.COM соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования (ФГОС ВО) нового поколения.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе Издательства "Лань", доступ к которой предоставлен обучающимся. ЭБС Издательства "Лань" включает в себя электронные версии книг издательства "Лань" и других ведущих издательств учебной литературы, а также электронные версии периодических изданий по естественным, техническим и гуманитарным наукам. ЭБС Издательства "Лань" обеспечивает доступ к научной, учебной литературе и научным периодическим изданиям по максимальному количеству профильных направлений с соблюдением всех авторских и смежных прав.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "Консультант студента", доступ к которой предоставлен обучающимся. Многопрофильный образовательный ресурс "Консультант студента" является электронной библиотечной системой (ЭБС), предоставляющей доступ через сеть Интернет к учебной литературе и дополнительным материалам, приобретенным на основании прямых договоров с правообладателями. Полностью соответствует требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования к комплектованию библиотек, в том числе электронных, в части формирования фондов основной и дополнительной литературы.