АННОТАЦИЯ дисциплины Б1.Б.14.01
«Основы маркетинга»

Объем трудоемкости (ЗФО): 5 *зачётных единиц (180 часов, 18,0 контактных часа, лекционных – 10 ч., практических – 8 ч.;149 часов самостоятельной работы, контроль-12,5 часов, 0,5 ч. ИКР).*

Цель освоения дисциплины:

- формирование теоретических знаний в функциональных областях маркетинга;
- развитие практических навыков, связанных с эффективным использованием маркетинговых инструментов в рекламной и ПР-деятельности;
- расширение представления студентов о проблемах использования новых подходов к достижению более высокого уровня результатов в маркетинговой деятельности.

Задачи дисциплины:

- формулирование у студентов понятийного аппарата, составляющего конструкцию маркетинговой деятельности на рынке;
- предоставление студентам современной теории маркетинга и направлений ее практического использования в сфере рекламы и ПР;
- изучение основного инструментария маркетинга и овладение навыками его использования в сфере рекламы и ПР;
- получение навыков в разработке и реализации мероприятий на основе данных о состоянии внешней и внутренней среды рекламной и ПР-компании;
- развитие способностей идентификации проблем управления и поиска путей эффективного их решения с помощью маркетингового инструментарии;
- изучение опыта компаний, действующих на принципах маркетинга, и интеграция маркетинговых принципов в свою профессиональную деятельность.
- создание предпосылок для развития, заложенного в каждом студенте интеллектуального потенциала, способствующего профессиональному и личностному росту.

Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы.

Дисциплина «Основы маркетинга» входит в раздел «Б.1. Профессиональный цикл. Базовая (общепрофессиональная) часть» ФГОС ВО по направлению подготовки «реклама и связи с общественностью».

Дисциплина «Основы маркетинга логически и содержательно-методически взаимосвязана с другими частями ООП, обеспечивает преемственность и гармонизацию освоения ООП, дает возможность расширения и углубления знаний, умений и навыков, определяемых содержанием базовых дисциплин ООП, позволяет студенту получить углубленные знания и навыки успешной профессиональной деятельности и для продолжения профессионального образования в магистратуре.

Дисциплина «Основы маркетинга» позволяет эффективно формировать общекультурные и профессиональные компетенции, способствует всестороннему развитию личности студентов и гарантирует качество их подготовки.

Для освоения дисциплины «Основы маркетинга» студенты должны владеть знаниями, умениями, навыками и компетенциями, приобретенными в результате изучения дисциплины «Экономика», «Основы менеджмента». Полученные в процессе обучения знания могут быть использованы при изучении таких дисциплин как «Инновационные технологии в рекламе и ПР», «Основы репутационного имиджа», «Брендинг территории», «Политический маркетинг в СМИ», «Организация и проведение избирательной кампании» и т.д.

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

Процесс изучения дисциплины «Основы менеджмента» направлен на формирование следующих компетенций:

- способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности (ОК-3);
- способность проводить маркетинговые исследования (ПК-9);
-способность владеть навыками написания аналитических справок, обзоров прогнозов (ПК-11);
- способность владеть навыками работы в отделе рекламы, маркетинговом отделе, рекламном агентстве (ПК-15).

№ п.п.	**Компетенция**	**Компонентный состав компетенций**		
		знать	**уметь**	**владеть**
1	ОК3 способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности	Содержание и функции маркетинга и особенности их применения в конкретных рыночных условиях;	Выявлять основные рыночные проблемы и разрабатывать маркетинговые программы;	Навыками работы с представителями и персоналом различных отделов и служб предприятий-партнеров и конкурентов
2.	ПК9 способностью проводить маркетинговые исследования	Основы теории и методологии проведения маркетинговых исследований и производства и на их основе новых знаний о рынках и субъектах рыночной деятельности; Роль маркетинговых исследований в формировании на предприятии концепции маркетингового управления на основе новых организационных знаний, создаваемых на базе получаемой в ходе исследований новой маркетинговой информации	Самостоятельно использовать методы сбора вторичных и первичных данных (т.е. проведению кабинетных и полевых исследований), оформлять и обобщать собранные данные, их анализировать и формулировать на этой основе новые знания о складывающихся на рынках ситуациях;	Практическими навыками проведения комплексных маркетинговых исследований, создания систем обеспечения предприятия новой маркетинговой информацией и новыми организационными знаниями на регулярной (непрерывной) основе; Первичными навыками разработки и обоснования
3.	ПК-11 Способность владеть навыками написания аналитических справок, обзоров и прогнозов	Методику разработки анкет при проведении маркетинговых исследований; Знать формы, методы и способы наблюдений и экспериментов, знать	Применять методы и приемы изучения внешней и внутренней среды предприятия, оценки его интеллектуального, технологического и производственного	Способами мотивации по стимулированию сотрудников на повышение заинтересованности в результатах своего труда;

№ п.п.	Компетенция	Компонентный состав компетенций		
		знать	**уметь**	**владеть**
		аспекты количественных методов опроса; Знать современные процессы при анализе конкуренции на рынках	потенциалов, определения слабых и сильных сторон, реальных и потенциальных возможностей, конкурентоспособности предприятия	
4.	ПК-15 владением навыками работы в отделе рекламы, маркетинговом отделе, рекламном агентстве	Знать современные процессы в подходах к сегментированию потребительского рынка; Знать ориентацию основных принципов международного маркетинга; Знать способы и методы воздействия на рынок и потребительский спрос доступными средствами маркетолога; Знать методологию проведения экспертных и других оценок; Знать правовое регулирование маркетинговой деятельности.	Анализировать приемы и методы сбора информации; Изучать рынки маркетинговых исследований и современные процессы, происходящие в них; Уметь анализировать и прогнозировать происходящие всплески деловой и покупательской активности на потребительских рынках; Регулировать в правовом отношении нестандартные ситуации в маркетинговой деятельности; Побуждать к совершению покупок.	Владеть подходами и навыками на производственных и потребительских рынках; Приемами и подходами в работе выставок, ярмарок, и других эффективных средств формирования маркетинговых коммуникаций; Законодательством и правами потребителя в регулировании маркетинговой деятельности субъектов и вопросов возникающих в рыночных отношениях.

2. Структура и содержание дисциплины.

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ.

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 5 зач. ед. (180 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице *(для студентов ЗФО)*.

№	Наименование разделов (тем)	ВСЕГО	Количество часов			
			Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	СРС
	2	3	4	5	6	7
1	Маркетинг: сущность и история становления. Современное содержание маркетинга	20	1	1		18

№	Наименование разделов (тем)	ВСЕГО	Количество часов			
			Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	СРС
2	Маркетинговая среда и её структура. Маркетинговая деятельность фирмы.	20	1	1		18
3	Сегментирование и выбор целевых рынков	20	1	1		18
4	Маркетинговые исследования	21	1	1		19
5	Поведение потребителя.	21	1	1		19
6	Товар в системе маркетинга	21	1	1		19
7	Товарная политика Разработка нового товара	21	2	1		19
8	Установление цен на товары: задачи и подходы к политике ценообразования. Методы расчета и адаптации и цен в маркетинге.	22	2	1		19
	Итого		**10**	**8**		**149**

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента

Курсовые работы не предусмотрены

Форма проведения аттестации по дисциплине: зачет/ экзамен

Основная литература:

1.Воронцова, И.И. Введение в маркетинг [Электронный ресурс] : учебное пособие / И.И. Воронцова, Л.И. Газарян, В.И. Уваров. — Электрон. дан. — Москва : ФЛИНТА, 2012. — 208 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/20236. — Загл. с экрана.
2.Воронцова, И.И. Insights into Marketing. Введение в маркетинг [Электронный ресурс] : учебное пособие / И.И. Воронцова. — Электрон. дан. — Москва : ФЛИНТА, 2012. — 208 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/4639. — Загл. с экрана.

Автор РПД: В.А. Абрамова, доц., канд. полит. наук