

## Аннотации к рабочим программам дисциплин

Аннотация к рабочей программы дисциплины

### Б1.В.08 «Стратегический анализ в маркетинговой деятельности»

**Объем трудоемкости:** 2 зачетные единицы

**Цель дисциплины:** заключается в формировании у студентов теоретических знаний и практических навыков по разработке маркетинговой стратегии предприятия, знакомстве студентов с основными инструментами маркетинга, которые используются международными и российскими компаниями для разработки стратегий, направленных на овладение рынком и получение необходимой прибыли.

**Задачи дисциплины:**

изучение понятийно-категориального аппарата в области маркетинговых инструментов, необходимых для построения эффективной стратегии предприятия;

формирование представлений о современных проблемах стратегического анализа в маркетинге в различных контекстах и путях их решения;

освоение современных методов построения маркетинговой стратегии предприятия;

формирование навыков и умений, необходимых для построения маркетинговой стратегии предприятия и принятия соответствующих маркетинговых решений.

**Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина Б1.В.08 «Стратегический анализ в маркетинговой деятельности» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 "Дисциплины (модули)" учебного плана. В соответствии с рабочим учебным планом дисциплина изучается на 1 курсе по очной форме обучения. Вид промежуточной аттестации: зачет.

Курс опирается на общеэкономические и управленческие дисциплины – «Бизнес-модели и стратегическое управление», «Современные теории и практики управления», «Теория и методология современного маркетинга», «Организация предпринимательской деятельности и бизнес-планирование», «Управление персоналом». Знания, полученные в процессе освоения дисциплины, послужат базой для изучения дисциплин «Организация и планирование маркетинговых программ», «Технологии и инструменты интернет-маркетинга», «HR маркетинг», «Маркетинг в социальных медиа».

**Требования к уровню освоения дисциплины**

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине ( <i>знает, умеет, навык (владеет, может осуществить трудовое действие)</i> )
<b>УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий</b>	
ИУК-1.1 Анализирует проблемную ситуацию как целостную систему, выявляя ее составляющие и связи между ними	Знает методы исследования проблемных ситуаций, этапы выработки стратегии действий Умеет выбирать и применять инструменты анализа проблемных ситуаций для выработки стратегии действий Анализирует проблемные ситуации и вырабатывает стратегию действий
ИУК-1.2 Вырабатывает стратегию действий для решения проблемной ситуации	Знает методы разработки стратегии действий для решения проблемных ситуаций Умеет применять методы системного подхода и критического анализа для решения проблемных ситуаций Разрабатывает стратегию действий и принимает обоснованные решения по проблемной ситуации
<b>ПК-2 Способен разрабатывать и реализовывать маркетинговые программы с использованием инструментов комплекса маркетинга</b>	
ИПК-2.4 Формирует и совершенствует	Знает состав процесса стратегического и оперативного

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине ( <i>знает, умеет, навык (владеет, может осуществить трудовое действие)</i> )
систему маркетинговых коммуникаций	<p>планирования; Знает теоретические основы маркетинговых коммуникаций; Знает условия обеспечения эффективности маркетинговых коммуникаций</p> <p>Умеет анализировать эффективность маркетинговых коммуникаций, интегрировать различные средства продвижения в комплекс маркетинговых коммуникаций</p> <p>Разрабатывает решения в области маркетинговых коммуникаций</p>
<b>ПК-3 Способен осуществлять стратегическое планирование интернет проектов</b>	
ИПК-3.1 Использует формы и методы проведения деловых переговоров в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	<p>Знает методы и технологии проведения деловых переговоров; Специфику коммуникаций с различными типами целевых аудиторий, в т.ч. в сети Интернет</p> <p>Умеет разрабатывать стратегию продвижения в соответствии с требованиями и ожиданиями заказчика</p> <p>Разрабатывает стратегию продвижения в соответствии с требованиями и ожиданиями заказчика; Использует в профессиональной деятельности современные технологии проведения деловых переговоров, цифровые инструменты, технические средства. Проводит переговоры с заказчиком по вопросам продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</p>
ИПК-3.2 Оценивает эффективность продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	<p>Знает инструменты маркетингового исследования и анализа рыночной конъюнктуры и конкурентного окружения; Методы и инструменты управления проектами и контроля за ключевыми показателями эффективности;</p> <p>Умеет определять точки роста продаж компании в цифровом медиапространстве Умеет планировать работы по продвижению проекта на каждом этапе реализации стратегии</p> <p>Анализирует присутствие товаров и услуг компании в онлайн-среде, конкурентное окружение и существующий спрос. Разрабатывает системы показателей, характеризующие эффективность продвижения проекта; Формирует стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</p>
<b>ПК-4 Способен осуществлять управление персоналом</b>	
ИПК-4.1 Разрабатывает систему мотивации специалистов по интернет- маркетингу	<p>Знает методы мотивации специалистов по интернет-маркетингу</p> <p>Умеет разрабатывать стратегию развития организации (подразделения)</p> <p>Разрабатывает системы мотивации специалистов по интернет-маркетингу</p>
ИПК-4.2 Демонстрирует способность формировать требования к составу и квалификации специалистов по интернет-маркетингу	<p>Знает квалификационные требования к специалистам по интернет-маркетингу</p> <p>Умеет разрабатывать стратегию развития организации (подразделения)</p> <p>Формирует требования к составу и квалификации специалистов по интернет-маркетингу</p>

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

**Содержание дисциплины:**

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые во 2 семестре (*очная форма обучения*)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1.	Основы стратегического управления в маркетинге	14	2	4		8
2.	Концепция стратегического анализа в маркетинге	14		4		10
3.	Инструментарий стратегического анализа в маркетинге	16	2	4		10
4.	Стратегическое прогнозирование в маркетинге	14		4		10
5.	Стратегический маркетинг в управлении персоналом	13,8	2	2		9,8
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>	<b>71,8</b>	<b>6</b>	<b>18</b>		<b>47,8</b>
	Контроль самостоятельной работы (КСР)					
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2				
	Подготовка к текущему контролю					
	Общая трудоемкость по дисциплине	<b>72</b>				

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

**Курсовые работы:** Не предусмотрены**Форма проведения аттестации по дисциплине:** зачет

Автор: д.э.н., профессор Дармилова Ж.Д.