

Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Б1.В.06 Маркетинг в инновационной сфере

наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом

Направление подготовки / специальность

27.03.05 Инноватика

Направленность (профиль)

27.03.05 Инноватика

Форма обучения

очная

Год набора

2022

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Программу составили \_\_\_\_\_

Старший преподаватель, Петрунина А.Э.

\_\_\_\_\_  
должность, инициалы, фамилия

## 1 Цели и задачи изучения дисциплины

### 1.1 Цель преподавания дисциплины

Целью преподавания дисциплины «Маркетинг в инновационной сфере» является формирование знаний о маркетинге как системе управления в инновационной сфере, а также умений использования маркетинговых подходов, методов и решений для активизации инновационной деятельности предприятий.

### 1.2 Задачи изучения дисциплины

Задачами изучения дисциплины «Маркетинг в инновационной сфере» являются:

- формирование представлений об особенностях маркетинга в инновационной сфере в условиях рыночной экономики;
- рассмотрение основных понятий, категорийного аппарата и их применение для информационно-аналитического сопровождения инновационной деятельности компании;
- изучение проблем, связанных с созданием нового продукта, его конкурентоспособностью и удовлетворением потребностей рынка;
- применение маркетинговых инструментов и методов для консультирования по вопросам коммерческой деятельности и управления инновациями;
- применение маркетинга для организации НИОКР, формирования «портфеля заказов», выведения нового товара на рынок, рекламной деятельности.

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

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Запланированные результаты обучения по дисциплине
<b>ПК-2: Способен разрабатывать проекты бизнес-планов, ценовую политику и стратегию развития серии продуктов</b>	
ПК-2.1: Формирует основные положения стратегии развития продукта	Знание методов и инструментов стратегического планирования продукта. Умение анализировать рынок, определять потребительские требования и формулировать стратегию развития продукта. Навыками разработки и реализации стратегии продукта, а также оценки ее эффективности.
ПК-2.2: Разрабатывает ценовую политику серии продуктов и контролирует ее применение	Знание принципов ценообразования, методов анализа конкурентоспособности цен, а также факторов, влияющих на ценообразование. Умение определять оптимальные цены для продуктов, учитывая рыночные условия и цели компании. Навыками управления ценовой политикой, а также анализа и коррекции ценовых стратегий.

ПК-2.3: Разрабатывает бизнес-планы	<p>Знание структуры бизнес-плана, методов анализа рынка, финансовых прогнозов и стратегического планирования.</p> <p>Умение формулировать цели и задачи бизнес-плана, проводить маркетинговый анализ, оценивать инвестиционные потребности и разрабатывать финансовые модели.</p> <p>Навыками создания и реализации бизнес-планов, а также мониторинга их выполнения.</p>
<p><b>ПК-3: Способен разрабатывать проекты реализации инноваций с использованием теории решения инженерных задач, формулировать техническое задание, использовать средства автоматизации при проектировании и подготовке производства, составлять комплект документов по проекту</b></p>	
ПК-3.1: Формирует техническое задание на основе функциональной области управления инновационными проектами	<p>Знание методов и принципов разработки технических заданий, а также понимание особенностей функциональной области инновационных проектов.</p> <p>Умение анализировать требования заказчика, определять ключевые параметры и характеристики проекта, формулировать задачи и цели.</p> <p>Навыками создания качественных и точных технических заданий для инновационных проектов.</p>
ПК-3.2: Использует технические средства автоматизации при проектировании, составляет комплект документов по инновационному проекту	<p>Знание современных технических средств автоматизации и программного обеспечения, применяемых в инновационном проектировании и документировании.</p> <p>Умение работать с компьютерными программами для создания проектной документации, визуализации проектов, расчетов и моделирования.</p> <p>Навыками использования средств автоматизации для оптимизации процесса проектирования и подготовки производства инноваций, а также создания полного комплекта необходимых документов.</p>

#### 1.4 Особенности реализации дисциплины

Язык реализации дисциплины: Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется без применения ЭО и ДОТ.

## 2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад.час)	е
		1
<b>Контактная работа с преподавателем:</b>	<b>2 (72)</b>	
занятия лекционного типа	1 (36)	
практические занятия	1 (36)	
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>1 (36)</b>	
курсовое проектирование (КП)	Нет	
курсовая работа (КР)	Да	
<b>Промежуточная аттестация (Экзамен)</b>	<b>1 (36)</b>	

### 3 Содержание дисциплины (модуля)

#### 3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)

№ п/п		Модули, темы (разделы) дисциплины		Контактная работа, ак. час.							
				Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				Самостоятельная работа, ак. час.	
						Семинары и/или Практические занятия		Лабораторные работы и/или Практикумы			
				Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС
<b>1. Понятие и сущность маркетинга. Роль маркетинга в экономическом развитии страны</b>											
		1. Введение. История и сущность маркетинга.	2								
		2. Понятие и сущность маркетинга. Роль маркетинга в экономическом развитии страны. Современная концепция маркетинга.			2						
		3. Маркетинг в инновационной сфере.	2								
		4. Маркетинг в инновационной сфере.			2						
<b>2. Организация деятельности маркетинговой службы на предприятии</b>											
		1. Активизация деятельности маркетинговых служб. Прямой и интерактивный маркетинг.	2								
		2. Активизация деятельности маркетинговых служб. Прямой и интерактивный маркетинг.			2						
		3. Информационная система. Маркетинговая информация об инновациях.	2								
		4. Анализ маркетинговой информации об инновациях			2						

5. Сегментация рынка и позиционирование товара.	2							
6. Сегментация рынка и позиционирование товара			2					
<b>3. Маркетинговые исследования</b>								
1. Изучение внешней макро- и микросреды маркетинга.	2							
2. Изучение внешней макро- и микросреды маркетинга.			2					
3. Комплексное изучение рынка. Определение требований потребителей к товару. Емкость рынка. Изучение цен, фирменной структуры рынка, конкуренции.	2							
4. Комплексное изучение рынка. Изучение поведения покупателей и потребителей.			2					
<b>4. Комплекс маркетинга</b>								
1. Товарная и ценовая политика.	2							
2. Изучение товарной политики. Изучение ценовой политики			2					
3. Политика формирования сбытовой сети и коммуникационная политика	2							
4. Политика формирования сбытовой сети. Коммуникационная политика			2					
<b>5. Планирование цены и объема выпуска нового продукта</b>								
1. Ценовые стратегии и ценовая политика.	2							
2. На конкретном примере выбрать и обосновать цену нового продукта. Методы выбора ценовой стратегии. Определение ценовой политики.			2					
3. Политика увязывания цены инновации и объема ее производства на предприятии.	2							
4. Политика увязывания цены инновации и объема ее производства на предприятии.			2					

<b>6. Области применения маркетинга (маркетинг нового продукта, маркетинг новых технологий)</b>								
1. Маркетинг нового продукта.	2							
2. Маркетинг нового продукта.			2					
3. Инновационное дополнение товара.	2							
4. Инновационное дополнение товара.			2					
5. Маркетинг новых технологий. Технология как товар. Трансферт технологии.	2							
6. Маркетинг новых технологий. Технология как товар. Трансферт технологии.			2					
7. Современные формы организации маркетинговых технологий	2							
8. Современные формы организации маркетинговых технологий.			2					
<b>7. Стратегический инновационный маркетинг</b>								
1. Понятие стратегического инновационного маркетинга	2							
2. Понятие стратегического инновационного маркетинга. Выбор стратегии маркетинга. Определение эффективности стратегии инновационного маркетинга			2					
3. Санационный инновационный маркетинг	2							
4. Санационный инновационный маркетинг			2					
5. Тактический инновационный маркетинг	2							
6. Разработка тактики инновационного маркетинга			2					
<b>8. Самостоятельная работа</b>								
1. изучение разделов теоретического цикла							9	
2. подготовка к выполнению и защите курсовых работ.							27	
3.								
Всего	36		36				36	



## 4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

### 4.1 Печатные и электронные издания:

1. Сыров В.Д. Маркетинг для инженеров: учебное пособие(Москва: РИО□).
2. Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Маркетинг: учеб. пособие(Москва: ИНФРА-М).
3. Лебедева О.А., Лыгина Н.И. Маркетинговые исследования рынка: учебник(Москва: ИД Форум).
4. Беляевский И. К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: учебное пособие(Москва: КУРС).
5. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент(Москва: Питер).
6. Нагапетьянц Н. А., Романенкова О. Н., Каменева Н. Г., Земляк С. В., Нагапетьянц Н. А. Международный маркетинг: учебное пособие: для бакалавров направления "Менеджмент" и студентов специальности "Маркетинг"(Москва: Вузовский учебник).
7. Токарев Б. Е. Маркетинговые исследования рыночных ниш инновационных продуктов(Москва: Магистр).
8. Ноздрева Р. Б., Крылова Г. Д., Соколова М. И. Маркетинг: учебное пособие(Москва: Проспект).
9. Гайдаенко Т. А. Маркетинговое управление. Принципы управленческих решений и российская практика(Москва: ЭКСМО).
10. Годин А. М. Маркетинг: учебник(Москва: Дашков и К).
11. Синяева И. М., Романенкова О. Н., Синяев В. В., Дашков Л. П. Маркетинг услуг: учебник(Москва: Дашков и Ко).
12. Бронникова Т. С. Маркетинг: теория, методика, практика: учебное пособие по специальности "Менеджмент организации"(Москва: КноРус).
13. Беляев В. И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник для студентов вузов(Москва: КноРус).
14. Токарев Б. Е. Маркетинговые исследования: учебник(Москва: Магистр).
15. Каменева Н. Г., Поляков В. А. Маркетинговые исследования: учебное пособие(Москва: Вузовский учебник).
16. Панкрухин А. П. Маркетинг: учебник для вузов(М.: Омега-Л).
17. Баранчеев В.П. Маркетинг инноваций (радикальные и "подрывные" инновации - хайтек - маркетинг): учебник(М.: Благовест-В).
18. Траут Д., Райс Э. Маркетинговые войны(Санкт-Петербург: Питер).
19. Никитина Т.Е., Смирнов К. А., Смирнов К. А. Маркетинг на предприятиях и в корпорациях: теория и практика: монография(Москва: НИЦ ИНФРА-М).
20. Годин С. Разрешительный маркетинг. Как из незнакомца сделать друга и

- превратить его в покупателя: [перевод с английского](Москва: Альпина Пабlishер).
21. Рычкова Н. В. Маркетинговые инновации: учебное пособие по специальности "Маркетинг"(Москва: КНОРУС).
  22. Акулич И. Л. Маркетинг. Практикум(Минск: Вышэйшая школа).
  23. Коротков А. В. Маркетинговые исследования: учебник для бакалавров по экономическим направлениям и специальностям(Москва: Юрайт).

**4.2 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства (программное обеспечение, на которое университет имеет лицензию, а также свободно распространяемое программное обеспечение):**

1. Перечень программного обеспечения, используемого в учебном процессе по дисциплине «Маркетинг в инновационной сфере» включает: ОС Microsoft XP, Windows 7, Microsoft Office 7.

**4.3 Интернет-ресурсы, включая профессиональные базы данных и информационные справочные системы:**

1. Научная электронная библиотека <http://www.elibrary.ru>
2. Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://windows.edu/ru>
3. Российский образовательный портал <http://www.edu.ru/>
4. Каталог научных и образовательных ресурсов открытого доступа [http://irbis.tspu.ru/cgi/cgiirbis\\_64.exe?LNG=&C21COM=F&I21DBN=SITE&P21DBN=SI](http://irbis.tspu.ru/cgi/cgiirbis_64.exe?LNG=&C21COM=F&I21DBN=SITE&P21DBN=SI)
5. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов <http://fcior.edu.ru> , <http://eor.edu.ru>
6. [www.ZNANIUM.COM](http://www.ZNANIUM.COM)
7. [www.BOOK.RU](http://www.BOOK.RU)
8. <http://www.iqlib.ru> Интернет-библиотека образовательных изданий, в которой собраны электронные учебники, справочные и учебные пособия. Удобный поиск по ключевым словам, отдельным темам и отраслям знания
9. Википедия. Свободная общедоступная многоязычная универсальная энциклопедия: <http://ru.wikipedia.org>

**5 Фонд оценочных средств**

Оценочные средства находятся в приложении к рабочим программам дисциплин.

**6 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Минимально необходимый перечень материально-технического обеспечения для реализации дисциплины «Маркетинг в инновационной сфере» бакалаврской программы включает в себя: лекционные аудитории и помещения для проведения семинарских и практических занятий (оборудованные видеопроекционным оборудованием для презентаций), библиотеку (имеющую рабочие места для студентов, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и сети Интернет), компьютерные классы.

При использовании электронных изданий вуз обеспечивает каждого обучающегося во время самостоятельной подготовки рабочим местом в компьютерном классе и библиотеке с выходом в сеть Интернет в соответствии с объемом дисциплины.