

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

Б1.О.11 маркетинг в торговле и сервисе

наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом

Направление подготовки / специальность

43.03.01 Сервис

Направленность (профиль)

43.03.01.31 Сервис в торговле

Форма обучения

заочная

Год набора

2020

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Программу составили \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ ;д.э.н., профессор, Щербенко Е.В.

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

## 1 Цели и задачи изучения дисциплины

### 1.1 Цель преподавания дисциплины

Цель курса “Маркетинг торговле и сервисе” - формирование знаний основ маркетинговой деятельности субъектов сферы торговли и сервиса.

### 1.2 Задачи изучения дисциплины

Основные задачи курса:

- знакомство с периодами и содержанием этапов эволюции теории маркетинга, развития технологий и инструментов маркетинговой деятельности;

- формирование знания терминологии маркетинга;

- изучение принципов, функций, категорий маркетинговой деятельности экономических агентов сферы торговли и услуг;

- освоение методов, технологий и инструментов управления маркетинговой деятельностью и формирования маркетингового комплекса экономических агентов сферы торговли и услуг;

- формирование представления о составе и характере влияния факторов маркетинговой среды экономических агентов сферы торговли и услуг;

### 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>ОПК-4: Способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов</b>	
ОПК-4.1: способен осуществлять маркетинговые исследования рынка, потребителей, конкурентов предприятий и организаций сферы торговли и сервиса	понимает методики и процесс маркетинговых исследований рынка, потребителей, конкурентов предприятий и организаций сферы торговли и сервиса применяет методики и процесс маркетинговых исследований рынка, потребителей, конкурентов предприятий и организаций сферы торговли и сервиса систематизирует методики и процесс маркетинговых исследований рынка, потребителей, конкурентов предприятий и организаций сферы торговли и сервиса
ОПК-4.2: Способен использовать основные методы продаж и продвижения услуг по основным направлениям, в том числе с помощью онлайн технологий	характеризует основные методы продаж и продвижения услуг по основным направлениям, в том числе с помощью онлайн технологий синтезирует основные методы продаж и продвижения услуг по основным направлениям, в том числе с помощью онлайн технологий систематизирует основные методы продаж и продвижения услуг по основным направлениям, в том числе с помощью онлайн технологий

### 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)	Семестр					
		1	2	3	4	5	6

### 3 Содержание дисциплины (модуля)

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

		Контактная работа, ак. час.							
№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	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. Раздел 1. Введение в маркетинг. Современная концепция маркетинга</b>									
	1. Введение в маркетинг	0,5							
	2. Введение в маркетинг								
	3. Введение в маркетинг							12	
	4. Функции маркетинга	0,5							
	5. Функции маркетинга								
	6. Функции маркетинга							12	
<b>2. Раздел 2. Организация и управл. маркетингом на предприятии</b>									
	1. Процесс управления маркетингом	0,5							
	2. Процесс управления маркетингом			1					
	3. Процесс управления маркетингом					1			
	4. Процесс управления маркетингом							12	
	5. Организационные структуры управления маркетингом	0,5							

6. Организационные структуры управления маркетингом			1					
7. Организационные структуры управления маркетингом							7	
8. Организационные структуры управления маркетингом					1			
9. Планирование, контроль, финансы в маркетинге	0,5							
10. Планирование, контроль, финансы в маркетинге			1					
11. Планирование, контроль, финансы в маркетинге							12	
<b>3. Раздел 3. Система маркетинговых исследований</b>								
1. Маркетинговая информация и исследования, маркетинговая среда и её структура	0,5							
2. Маркетинговая информация и исследования, маркетинговая среда и её структура			1					
3. Маркетинговая информация и исследования, маркетинговая среда и её структура					1			
4. Маркетинговая информация и исследования, маркетинговая среда и её структура							12	
<b>4. Раздел 4. Комплекс маркетинга</b>								
1. Товар в системе маркетингового комплекса	1							
2. Товар в системе маркетингового комплекса			1					
3. Товар в системе маркетингового комплекса							12	
4. Товар в системе маркетингового комплекса					1			
5. Цены и ценообразование в маркетинге	1							
6. Цены и ценообразование в маркетинге			1					
7. Цены и ценообразование в маркетинге							12	
8. Цены и ценообразование в маркетинге					1			

9. Распространение товаров. Сбыт в системе маркетинга	1							
10. Распространение товаров. Сбыт в системе маркетинга			1					
11. Распространение товаров. Сбыт в системе маркетинга					1			
12. Распространение товаров. Сбыт в системе маркетинга							12	
13. Маркетинговые коммуникации								
14. Маркетинговые коммуникации			1					
15. Маркетинговые коммуникации							12	
Всего	6		8		6		115	



## **4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины**

### **4.1 Печатные и электронные издания:**

1. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент(Москва: Питер).
2. Парамонова Т. Н. Маркетинг: учебник для вузов по направлению подготовки "Коммерция" и специальностям "Коммерция (торговое дело)", "Маркетинг", "Реклама"(Москва: КНОРУС).
3. Годин А. М. Маркетинг: учебник для вузов по направлениям подготовки "Экономика", "Менеджмент" и "Торговое дело"(Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К").
4. Соловьев Б. А., Мешков А. А., Мусатов Б. В. Маркетинг: Учебник (Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М").
5. Нуралиев С. У., Нуралиева Д. С. Маркетинг: учебник для вузов по направлениям подготовки "Экономика", "Менеджмент", "Торговое дело" (квалификация "бакалавр")(Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К").
6. Алексунин В.А. Маркетинг: Рекомендовано Министерством образования и науки Российской Федерации в качестве учебника для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования, обучающихся по группе специальностей "Экономика и управление"(Москва: Дашков и К).

### **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. Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level(Microsoft® Windows® XP) Лицсертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрочный;
- 2.
3. Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицсертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрочный;
- 4.
5. Kaspersky Endpoint Security для рабочих станций и файловых серверов Лицсертификат 1808-000451-57691D24 от 23.08.2021

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

1. Студентам обеспечен доступ к профессиональным базам данных и информационным справочным системам, электронно-библиотечной системе:
2. Российские электронные научные журналы и базы данных
3. ЕДИНОЕ ОКНО доступа к образовательным ресурсам:  
<http://window.edu.ru/>

4. Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <http://elibrary.ru>
5. Университетская библиотека онлайн: [www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)
6. ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <http://grebennikon.ru>
7. Электронная библиотека диссертаций (ЭБД) РГБ: <http://dvs.rsl.ru> (доступ к полному тексту), <http://diss.rsl.ru> (доступ к каталогу)
8. Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М": <http://www.znanium.com>
9. Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com>
10. Электронно-библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»»: <http://rucont.ru>
11. Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: <http://elcat.kgtei.ru:82/>
12. Зарубежные электронные научные журналы и базы данных online
13. Cambridge University Press: <http://www.journals.cambridge.org>
14. Biological & Agricultural Index Plus:  
<http://www.ebscohost.com/academic/biological-agricultural-index-plus>
15. Books24x7: <http://library.books24x7.com/library.asp?>
16. EBSCO Publishing: <http://search.ebscohost.com>
17. Euromonitor International: <http://www.portal.euromonitor.com>
18. Journal Citation Reports (JCR): <http://isiknowledge.com>
19. E Complete: <http://www.ebscohost.com/academic/medline-complete>
20. Oxford Journals: <http://www.oxfordjournals.org>
21. Science/AAAS: <http://www.sciencemag.org>
22. Scopus: <http://www.scopus.com>
23. Web of Science: <http://isiknowledge.com>
24. Elsevier (журналы открытого доступа): <http://sciencedirect.com>
25. Локальные базы данных
26. Электронный каталог НБ СФУ;
27. Электронный каталог Государственной универсальной научной библиотеки Красноярского края;
28. Электронный каталог Центральной научной библиотеки КНЦ СО РАН;
29. [www.aup.ru](http://www.aup.ru) – Менеджмент и маркетинг в бизнесе
30. [www.businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса. Электронные газеты
31. <http://www.ko.ru/> - журнал «Компания»
32. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) - «Консультант Плюс»
33. [www.devbusiness.ru](http://www.devbusiness.ru) – Развитие бизнеса.Ру
34. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) - Федеральная служба государственной статистики
35. [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг
36. <http://www.retail.ru/> - Все о розничной торговле

37. [www.russianmarket.ru](http://www.russianmarket.ru) – Маркетинговые исследования и аналитические материалы
38. [www.sostav.ru](http://www.sostav.ru) – Реклама, маркетинг, PR
- 39.
40. На сегодняшний день СФУ представлен в Интернет официальным сайтом института, сайтами подразделений, факультетов, кафедр; сайтами электронных изданий; поисковыми и информационными системами; тематическими сайтами по отдельным сферам деятельности.

## **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)**

Кафедра располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работы бакалавров, предусмотренных учебным планом подготовки и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

В учебном процессе по дисциплине для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются учебные аудитории в соответствии с расписанием занятий.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования (ноутбук, экран, проектор) и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы студентов оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступа в электронную информационно-образовательную среду университета (ЭИОС).