

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: Врио ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 05.07.2023 08:54:10

Уникальный программный ключ:

b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1de3ae0d

САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Программа подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации

Центр подготовки управленческих кадров

УТВЕРЖДЕНО

Директор Центра подготовки

управленческих кадров

к.э.н., доцент О.В. Баканач



подпись

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины	<u>КОКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ И БЕНЧМАРКИНГ</u>
Программы профессиональной переподготовки	Маркетинг
Тип программы	Проектно-ориентированная программа (тип А - advanced)
Направление подготовки (в рамках Государственного плана)	Маркетинг

Содержание

1. Цели и задачи дисциплины
2. Место дисциплины в структуре ОП
3. Перечень тем и их содержание
4. Методические указания по освоению дисциплины
5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
6. Порядок и условия прохождения промежуточной и итоговой аттестации

1. Цели и задачи дисциплины

Практический семинар Конкурентный анализ и бенчмаркинг направлен формирование у обучающихся современного научного мировоззрения и системы специальных знаний в сфере бенчмаркинга, выработки умений и навыков внедрения и использования инструментов бенчмаркинга с учетом их особенностей, особенностей отдельных видов бенчмаркинга.

В соответствии с данной целью **основными задачами**, решаемыми в рамках данного курса являются обеспечение теоретической, методической и практической подготовки обучающихся к осуществлению бенчмаркинга по следующим направлениям:

- теоретические основы бенчмаркинга: сущность бенчмаркинга, история развития бенчмаркинга, особенности бенчмаркинга;
- организация, программирование и контроль бенчмаркинга;
- виды бенчмаркинга: конкурентный бенчмаркинг, бенчмаркинг лояльности клиентов, функциональный бенчмаркинг, стратегический бенчмаркинг.

2. Место дисциплины в структуре ОП

Практический семинар Конкурентный анализ и бенчмаркинг входит в Раздел 2 «Функциональная подготовка» (курс по выбору) структуры проектно-ориентированной программы.

Междисциплинарные связи

№ п/п	Наименование обеспечиваемых (последующих) дисциплин	№№ разделов данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин					
		1	2	3	4	5	6
1	Введение в маркетинг	+	+	+		+	+
2	Планирование маркетинга	+	+	+	+		
3	Политика продвижения	+	+	+	+	+	+
4	Политика продукта	+	+	+	+		

3. Содержание дисциплины

3.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план практического семинара Конкурентный анализ и бенчмаркинг представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий

Темы	Аудиторные занятия		Электронное обучение	Общая трудоемкость без прочей самостоятельной работы
	очные	дистанционные		
Тема 1. Сущность бенчмаркинга и история его развития	1	-	2	3
Тема 2. Особенности бенчмаркинга	1	1	-	2
Тема 3. Информационное обеспечение бенчмаркинга	1	-	-	1
Тема 4. Процесс бенчмаркинга	2	-	-	2
Тема 5. Конкурентный бенчмаркинг	2	-	-	2
Тема 6. Стратегический бенчмаркинг	2	-	-	2
Итого	9	1	2	12

3.2. Содержание разделов и тем

Тема 1. Сущность бенчмаркинга и история его развития. Эволюция бенчмаркинга. Зарождение бенчмаркинга в США, Японии, Китая. Научные методы организации труда Ф. Тейлора. Теория Бернардо де Суза. Пять поколений бенчмаркинга. Современный бенчмаркинг. Сущность бенчмаркинга. Понятие «бенчмаркинг». Концепция бенчмаркинга. Цели бенчмаркинга. Предпосылки использования бенчмаркинга. Значение бенчмаркинга. Сферы использования бенчмаркинга.

Тема 2. Особенности бенчмаркинга. Объекты и субъекты бенчмаркинга. Объекты бенчмаркинга. Субъекты бенчмаркинга. Партнеры по бенчмаркингу. Критерии отбора партнеров по бенчмаркингу. Преимущества бенчмаркинга. Типы бенчмаркинга. Разновидности бенчмаркинга. Внутренний бенчмаркинг. Бенчмаркинг конкурентоспособности. Функциональный бенчмаркинг. Бенчмаркинг процесса. Глобальный бенчмаркинг. Общий бенчмаркинг. Ассоциативный бенчмаркинг. Принципы бенчмаркинга. Кодекс поведения в бенчмаркингу. Принципы бенчмаркинга. Правила бенчмаркинга. Кодекс поведения в бенчмаркингу.

Тема 3. Информационное обеспечение бенчмаркинга. Бенчмаркинг информация и ее источники. Понятие «бенчмаркинг информация». Источники бенчмаркинг информация. Бенчмаркинг исследования. Сбор информации. Метод Ф. Ковалева. SWOT-анализ. Методология ABC

- АВВ - АВМ. Использование сбалансированной системы показателей. Анализ преимущества: внутренний анализ превосходства, внешний анализ превосходства, функциональный анализ превосходства. Метод исследования цены PSM. Метод «имитации процесса покупки». Метод ВРТО. Метод функционально-стоимостного анализа.

Тема 4. Процесс бенчмаркинга. Этапы процесса бенчмаркинга. "Колесо бенчмаркинга". Подходы к процессу бенчмаркинга. Подготовка бенчмаркинга. Факторы успеха, влияющие на процессы бенчмаркинга. Модель «колесо бенчмаркинга». Программное обеспечение бенчмаркинга. Поддержка бенчмаркинга с помощью Connect, Benchmark Index, Inside UK Enterprise. Инструментальная среда ARIS. Организация бенчмаркинга. Подходы к организации бенчмаркинга.

Тема 5. Конкурентный бенчмаркинг. Бенчмаркинг и конкурентные преимущества. Конкурентная разведка в бизнесе. Взаимосвязь бенчмаркинга и конкурентных преимуществ. Конкурентная разведка в бизнесе. Технология конкурентного бенчмаркинга. Задача конкурентного бенчмаркинга. Значение конкурентного бенчмаркинга. Подходы к конкурентному бенчмаркингу. Принципы конкурентного бенчмаркинга. Промышленный шпионаж. Сущность промышленного шпионажа. Внутренний промышленный шпионаж. Инструменты промышленного шпионажа.

Тема 6. Стратегический бенчмаркинг. Понятие и задачи стратегического бенчмаркинга. Понятие «стратегический бенчмаркинг». Объекты бенчмаркинга. Партнеры по стратегическому бенчмаркингу. Процессный и сравнительный бенчмаркинг. Сравнительный бенчмаркинг. Процессный бенчмаркинг. Структурный подход. Процессный подход. Инжиниринг и реинжиниринг бизнеса.

4. Методические указания по освоению дисциплины

4.1 Контактная работа

Контактная работа осуществляется с использованием *активных методов обучения*, позволяющих специалистам совершенствовать умения и навыки, компетенции, приобретать опыт управленческой работы. Могут включать в себя: тренинги, метод кейс-стади, практические семинары, игровые имитации (бизнес-симуляции), мастер-классы, экспертные консультации, социальное обучение, обучение действием, дискуссии, дебаты, мозговой штурм, митап.

4.2 Дистанционные образовательные технологии

Использование дистанционных образовательных технологий допускается на образовательных программах в двух видах:

– *синхронного электронного обучения*, к которому относятся форматы электронного обучения, когда все участники обучения взаимодействуют друг с другом и с преподавателем в реальном времени, в одно и то же время. Примерами являются: вебинар, видеоконференция, видеоконсультация и обратная связь онлайн, чат-румы, общение по Skype, виртуальные классы (live virtual), работа в виртуальных коллаборативных пространствах и любые иные форматы, в которых участники находятся онлайн и взаимодействуют одновременно;

– *асинхронного электронного обучения*, к которому относятся форматы электронного обучения, когда участники обучения используют электронные ресурсы для приобретения информации, выполнения заданий, выдвижения идей, обмена идеями и информацией, а также для иных форм взаимодействия без наличия ограничений по времени и месту, и зависимости от вовлеченности других участников обучения и преподавателя в обучение в то же самое время.

4.3 Самостоятельная работа

Самостоятельная работа включает работу с тестирующими системами, с информационными базами данных сети Интернет, цифровыми платформами, с научной и учебной литературой, изданной на бумажных носителях.

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Перечень литературы.

1. Воеводина Н.А., Кулагина А.В., Логинова Е.Ю., Толберг В.Б. Бенчмаркинг -инструмент развития конкурентных преимуществ. Практическое пособие. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.litmir.me/br/?b=134054&p=1>

2. Князев Е.А. Бенчмаркинг для ВУЗов; Логос - М., 2017.

3. Логинова Е. Бенчмаркинг – инструмент развития конкурентных преимуществ; Научная книга - М., 2016

4. Портер П. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. - М.: Альпина Диджитал, 2016.

5. Хайниш С.В., Климова Э.Т. Бенчмаркинг на предприятии как инструмент управления изменениями. Москва: URSS, 2017.

5.2 Программные продукты учебного назначения и бизнес-приложения

1. «Маркетинговая стратегия». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ssee.ru/anonsy/priglashaem-na-master-klass>
2. Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.elibrary.ru/>
2. Национальная электронная библиотека. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nns.ru/>
3. Электронная информационно-образовательной среда СГЭУ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://lms2.ssee.ru>
4. Электронная библиотечная система «Айбукс». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ibooks.ru/>

5.3. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения аудиторных занятий	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
---	---

6. Порядок и условия прохождения промежуточной и итоговой аттестации по дисциплине:

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими рекомендациями по организации обучения специалистов в российских образовательных организациях и разработке образовательных программ для реализации в рамках Государственного плана подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации.

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Письменная работа (эссе)	+
	Наблюдение (в ходе выполнения учебных задач)	+
	Решение задач определенного типа	+
	Представление результатов и рекомендаций по полученным итогам деловой ситуации (кейс-стади)	+
	Тестирование (компьютерное тестирование)	+
	Кейс (задание на анализ практической ситуации)	+
Промежуточный контроль	Дифференцированный зачет*	+

*Дифференцированный зачет – это зачет с оценкой, форма контроля, которая предусматривает оценивание усвоения обучающего материала по определенной учебной дисциплине в основном на основании результатов выполненных ими индивидуальных заданий.

Шкала и критерии оценки (экзамен)

Отлично	Хорошо	Удовлетворительно
1. Полно раскрыто содержание вопросов индивидуального письменного задания; 2. Материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности, правильно используется терминология; 3. Показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; 4. Продемонстрирована сформированность и устойчивость компетенций.	1. В изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа; 2. Допущены один - два недочета при освещении основного содержания ответа.	1. Неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса. 2. Допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии; 3. При неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций.
Повышенный уровень сформированности компетенций		Пороговый уровень

Разработчики:

Директор Центра
корпоративного развития СГЭУ

Яшина Е.З.
ФИО