

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФАНОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 07.08.2024 13:05:39

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0b74ddd2

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт Институт менеджмента
Кафедра Маркетинга, логистики и рекламы

АННОТАЦИЯ

Наименование дисциплины Б1.В.07 Управление маркетингом

Основная профессиональная образовательная программа 38.03.02 Менеджмент программа Цифровой маркетинг

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Управление маркетингом входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Консультационный проект, Основы учета и финансовой отчетности, Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, Технологии работы в социальных сетях

Последующие дисциплины по связям компетенций: Связи с общественностью и управление репутацией, Разработка рекламных кампаний в интернете, Корпоративные финансы

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Управление маркетингом в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-5 - Способен выбирать каналы продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", разрабатывать показатели эффективности продвижения, распределять работы и выделять ресурсы по реализации стратегии продвижения

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-5	ПК-5.1: Знать:	ПК-5.2: Уметь:	ПК-5.3: Владеть (иметь навыки):
	каналы продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", знать способы и методы оценки эффективности распределения ресурсов организации и стратегии продвижения	принимать конкретные решения для разработки показатели эффективности продвижения, распределять работы и выделять ресурсы по реализации стратегии продвижения	методами выбора каналов продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", подходами к разработке показателей эффективности продвижения, способами распределять работы и выделять ресурсы по реализации стратегии продвижения

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Заочная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 6

Контактная работа, в том числе:	74.3/2.06
Занятия лекционного типа	36/1
Занятия семинарского типа	36/1
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.3/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа:	35.7/0.99
Промежуточная аттестация	34/0.94
Вид промежуточной аттестации: Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	144
Зачетные единицы	4

очно-заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 7
Контактная работа, в том числе:	6.3/0.18
Занятия лекционного типа	2/0.06
Занятия семинарского типа	2/0.06
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.3/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа:	103.7/2.88
Промежуточная аттестация	34/0.94
Вид промежуточной аттестации: Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	144
Зачетные единицы	4

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Управление маркетингом представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Управление маркетингом на корпоративном уровне	18	18				ПК-5.1, ПК-5.2, ПК -5.3
2.	Управление маркетингом на функциональном и инструментальном уровнях	18	18				ПК-5.1, ПК-5.2, ПК -5.3
	Контроль	34					

	Итого	36	36	0.3	2	35.7	
--	--------------	-----------	-----------	------------	----------	-------------	--

очно-заочная форма

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
	Практич. занятия						
1.	Управление маркетингом на корпоративном уровне	2					ПК-5.1, ПК-5.2, ПК -5.3
2.	Управление маркетингом на функциональном и инструментальном уровнях		2				ПК-5.1, ПК-5.2, ПК -5.3
	Контроль	34					
	Итого	2	2	0.3	2	103.7	

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Управление маркетингом на корпоративном уровне	лекция	Сущность и механизм управления маркетингом
		лекция	Место маркетинга в стратегическом и оперативном управлении предприятием.
		лекция	Портфельные стратегии
		лекция	Стратегии роста предприятий, и их особенности.
		лекция	Конкуренция и конкурентные преимущества.
2.	Управление маркетингом на функциональном и инструментальном уровнях	лекция	Функциональные стратегии маркетинга.
		лекция	Управление товаром.
		лекция	Разработка стратегий и программ ценообразования.
		лекция	Управление каналами распределения.
		лекция	Разработка и управление интегрированными маркетинговыми коммуникациями
		лекция	Организация управлением маркетингом.
		лекция	Оценка, контроль и аудит маркетинга.

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной

информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Управление маркетингом на корпоративном уровне	практическое занятие	Сущность и механизм управления маркетингом
		практическое занятие	Место маркетинга в стратегическом и оперативном управлении предприятием.
		практическое занятие	Портфельные стратегии
		практическое занятие	Стратегии роста предприятий, и их особенности.
		практическое занятие	Конкуренция и конкурентные преимущества.
2.	Управление маркетингом на функциональном и инструментальном уровнях	практическое занятие	Функциональные стратегии маркетинга.
		практическое занятие	Управление товаром.
		практическое занятие	Разработка стратегий и программ ценообразования.
		практическое занятие	Управление каналами распределения.
		практическое занятие	Разработка и управление интегрированными маркетинговыми коммуникациями
		практическое занятие	Организация управлением маркетингом.
		практическое занятие	Оценка, контроль и аудит маркетинга.

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Управление маркетингом на корпоративном уровне	- подготовка электронной презентации - тестирование

2.	Управление маркетингом на функциональном и инструментальном уровнях	- подготовка электронной презентации - тестирование
----	---	--

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ