

1. 17

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»



УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по научно-педагогической работе


(подпись) *А.В. Левченко*

«31» 08 2017 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Маркетинг

Направление

подготовки:

38.03.01 «Экономика»

Профиль:

«Финансы промышленных предприятий»

Программа:

бакалавриат

Форма обучения:

очная, заочная, очно-заочная

Форма обучения	Очная	Очно-заочная	Заочная
Семестр(ы)	5	5	5
Общая трудоёмкость в з.е./часах	4,0/144	4,0/144	4,0/144
Аудиторные занятия (час.), в том числе	68	8	8
Лекции (час.)	34	4	4
Практические занятия (час.)	34	4	4
Лабораторные работы (час.)	0	0	0
Самостоятельная работа (час.), в том числе	40	118	118
Курсовой проект/работа (семестр/час)	0	0	0
Индивидуальное задание (кол./час)	0	1/9	1/9
Форма промежуточной аттестации (экзамен/зачёт, час)	экзамен, 36 час.	экзамен, 18 час.	экзамен, 18 час.

Донецк, 2017 г.

Рабочая программа дисциплины «Маркетинг» составлена в соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» (профиль «Финансы промышленных предприятий») для 2017 года приёма.

Составитель: Полякова Э.И., к.э.н., доцент, доцент кафедры «Экономика и маркетинг».

Рабочая программа **рассмотрена и утверждена** на заседании кафедры «Экономика и маркетинг»

Протокол от «30» августа 2017 года № 1

Заведующий кафедрой  Кравченко А.А.

Рабочая программа **согласована с выпускающей кафедрой** «Финансы и экономическая безопасность»

Протокол от « 30 » 08 2017 года № 1

Заведующая кафедрой  Портнова Г.А.

Рабочая программа **одобрена учебно-методической комиссией** ДОННТУ по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»

Протокол от « 31 » 08 2017 года № 1

Председатель  Крапивницкая С.Н.

Рабочая программа **продлена** для 20__ года приёма на заседании кафедры «Экономика и маркетинг»

Протокол от «____» _____ 20__ года № _____

Заведующий кафедрой _____
(подпись) (Ф.И.О.)

Согласовано с выпускающей кафедрой «Финансы и экономическая безопасность»

Заведующий кафедрой _____
(подпись) (Ф.И.О.)

Рабочая программа **продлена** для 20__ года приёма на заседании кафедры «Экономика и маркетинг»

Протокол от «____» _____ 20__ года № _____

Заведующий кафедрой _____
(подпись) (Ф.И.О.)

Согласовано с выпускающей кафедрой «Финансы и экономическая безопасность»

Заведующий кафедрой _____
(подпись) (Ф.И.О.)

1. ОБЪЕКТ, ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина рассматривает вопросы стратегии и тактики принятия маркетинговых решений, дает студенту возможность сформировать комплексный подход к решению маркетинговых задач, которые стоят перед промышленным предприятием любой формы собственности.

Цель дисциплины – формирование у студентов теоретических знаний в области маркетинговой деятельности и освоение практических навыков анализа рыночной среды, организации, планирования, реализации, контроля и оценки эффективности маркетинговой деятельности современного предприятия.

Задачи дисциплины:

- рассмотрение понятия и содержания маркетинга с точки зрения корпоративных целей бизнеса с учетом интересов потребителей товаров и услуг;
- обзор вопросов определения целевых рынков, сегментации, моделирования потребительского поведения, выбора конкурентного преимущества;
- изучение инструментария маркетинга - товарной, ценовой политики, политики распределения и коммуникации;
- исследование проблем функционирования маркетинга на предприятии;
- изучение основ организации и управления маркетингом на предприятии.

В результате освоения дисциплины студент должен:

знать:

- историю возникновения и эволюцию развития маркетинга;
- суть, цели, задачи и функции маркетинга;
- основные разновидности маркетинга;
- методические основы формирования и регулирования цен;
- типы позиционирования товаров и услуг;
- методы формирования спроса и стимулирования сбыта;
- методы продвижения товара;
- систему распределения продукции;
- методы оценки эффективности маркетинговой деятельности.

уметь:

- проводить маркетинговые исследования при выходе предприятия на рынок;
- проводить сравнительный анализ рыночных сегментов по привлекательности, рынка и конкурентных позиций фирм;
- оценивать конкурентоспособность предприятия при выходе на рынок с новым товаром;
- разрабатывать стратегии выхода предприятия на рынки;
- планировать товарную политику предприятия;
- выполнять необходимый анализ, расчеты и обоснования в процессе формирования маркетинговой политики предприятия;
- ставить и решать задачи в области своей профессиональной компетенции.

Перечисленные результаты обучения являются основой для формирования следующих компетенций:

- способностью использовать основы экономических, правовых знаний в различных сферах деятельности (ОК-4);
- способностью осознавать социальную значимость своей будущей профессии, обладание высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности, обеспечивать высокое качество выполняемых работ (ОК-6).
- готовностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и

иностранном языке для решения задач профессиональной деятельности (ОПК- 1);

- готовностью работать в коллективе в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия, историческое наследие государства (ОПК-2);

- способностью выбирать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы (ОК-6);

- способностью собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);

- способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические, финансовые и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-2);

- способностью готовить информационно-аналитическое обеспечение разработки стратегических, текущих и оперативных прогнозов, планов, бюджетов; осуществлять их мониторинг, анализировать и контролировать ход их выполнения (ПК-6);

- способностью осуществлять расчеты финансовой и экономической эффективности предложенных проектов (ПК-7);

- способностью планировать объемы доходов и расходов предприятий (организаций) отдельно по общему и специальному фондам сметы (ПК-13);

- способностью анализировать и интерпретировать данные отечественных и зарубежных источников информации о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения показателей и готовить информационный обзор и/или аналитический отчет (ПК-17);

- способностью анализировать рыночную ситуацию, обеспечивать конкурентоспособность предлагаемых товаров и услуг (ПК-32);

- способностью использовать методы выявления и формирования потребностей, их места и роли в структуре платежеспособного спроса различных рыночных сегментов (ПК-33);

- разрабатывать, реализовывать и контролировать комплекс маркетинга предприятия с учетом специфики работы на внутреннем и внешнем рынках (ПК-34);

- организовывать работу службы маркетинга и координировать ее деятельность с деятельностью других служб (ПК-35);

- готовностью осуществлять хозяйственную деятельность на основе стандартов социально-ответственного маркетинга в соответствии с потребностями Республики (ПК-36);

- способностью выбирать цели, методы, задачи товарной, ценовой, коммуникационной политики предприятия на рынке товаров и услуг (ПК-37).

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ

Дисциплина относится к *профессиональному* циклу базовой части учебного плана.

Базируется на знаниях и умениях, которые студент приобрел при освоении предшествующих дисциплин: «Макроэкономика», «Экономика предприятия», «Менеджмент», «Микроэкономика».

Знания и умения, приобретенные при освоении данной дисциплины, реализуются студентом при изучении последующих дисциплин («Анализ банковской деятельности», «Страховой менеджмент», «Финансовый анализ», «Планирование и контроль на предприятии»), прохождении учебной или производственной практик, прохождении государственной итоговой аттестации.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Распределение учебных часов по темам дисциплины и видам занятий

Наименование тем (содержательных модулей)	Количество часов (очная, очно-заочная, заочная)			
	Всего	В том числе		
		Лекции	Практика	СРС
Тема 1. Сущность маркетинга и его современная концепция. Виды маркетинга и их характеристика. Основные категории маркетинга. Концепции маркетинга.	18/18/18	6/1/1	6/1/1	6/16/16
Тема 2. Маркетинговые исследования как основа принятия управленческих решений.	14/18/18	4/1/1	4/1/1	6/16/16
Тема 3. Теоретические аспекты маркетинговой товарной политики.	18/18/17	6/1/1	6/1/1	6/16/16
Тема 4. Основы маркетингового ценообразования.	14/18/17	4/1/1	4/1/1	6/16/16
Тема 5. Теория маркетинговой политики распределения.	14/16/16	4/0/0	4/0/0	6/16/16
Тема 6. Теория маркетинговой политики коммуникаций.	18/16/16	6/0/0	6/0/0	6/16/16
Тема 7. Организация и контроль маркетинга на предприятии.	12/13/15	4/0/0	4/0/0	4/13/13
<i>Курсовая работа (проект)</i>	0/0/0			0/0/0
<i>Индивидуальное задание</i>	0/9/9			0/9/9
<i>Подготовка к экзамену</i>	36/18/18			36/18/18
Итого:	144/144/144	34/4/4	34/4/4	76/136/136

3.2. Лекции

ТЕМА 1. СУТЬ МАРКЕТИНГА И ЕГО СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ. ВИДЫ МАРКЕТИНГА И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА. ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ МАРКЕТИНГА. КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА

Суть маркетинга, его определение, подходы к пониманию его предмета. Возникновение и история развития маркетинга.

Основные понятия маркетинга, потребности (суть и классификация), желание (запрос), спрос (понятие, виды), товар (суть, классификация), маркетинговая коммуникация, ценности и их системы, стоимость (потребительская и стоимость потребления), удовлетворенность (функциональная, психологическая, уровне удовлетворенности), обмен, сделка, распределения, рынок (понятие, классификация).

Субъекты маркетинга: производители товаров, обслуживающие организации, оптовая торговля, розничная торговля, организации и предприятия-потребители, маркетинговые фирмы и специалисты.

Эволюция концепции маркетинга, основные тенденции ее развития.

Литература: [1, с.7-26], [2, с.5-31], [3, с.45-78], М1.

ТЕМА 2. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Виды современного маркетинга в зависимости от ориентации маркетинговой деятельности (маркетинг, ориентированный на продукт, на потребителя и смешанный) сферы

маркетинговой деятельности (маркетинг товаров потребительского назначения, производственного назначения и перепродажа) периода, на который разрабатывается маркетинговая политика предприятия (стратегический и оперативный) степени дифференциации маркетинговой деятельности (глобальный и дифференцированный) видов спроса (конверсионный, стимулирующий, ре маркетинг, синхромаркетинг, развивающий, поддерживающий, тактический и противодействующий маркетинг, где маркетинг); основных объектов внимания, конечной цели и средств ее достижения (производственный, товарный, торговый, рыночный, развитый). Управленческий, международный (экспортный и импортный) и социально-этический маркетинг. Маркетинг услуг.

Уровне маркетинга: микро-, мета-, макромаркетинг. Мегамаркетинг. Принципы, задачи (стратегические и тактические) и функции маркетинга. Система средств маркетинга и их структура. Понятие "Маркетинг-mix". Окружающая среда маркетинга: внешняя, промежуточная, внутренняя (микросреда фирмы), уровень удач и неудач фирмы в достижении своих целей, адаптация, обратная связь. Контролируемые и неконтролируемые факторы окружающей среды маркетинга.

Литература: [1, с.26-80], [2, с.32-76], [3, с.111-176] , М1.

ТЕМА 3. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ

Суть и содержание маркетинговой товарной политики. Качество продукции и услуг, ее суть, показатели и уровни. Конкурентоспособность продукции, ее суть, общее условие и количественная характеристика. Технические, экономические, нормативные и патентно-правовые показатели продукции. Способы оценки конкурентоспособности. Методика оценки конкурентоспособности на основе списка главных параметров. Содержание процессов управления продукцией, решение относительно марки, упаковки, сервиса, товарного ассортимента и товарной номенклатуры.

Основные этапы планирования новой продукции. Жизненный цикл продукции, его концепция и использование в маркетинговой деятельности. Организационные формы управления продукцией. Проблемы стратегии управления продукцией.

Литература: [1, с.80-103], [2, с.77-106], [3, с.282-320] , М1.

ТЕМА 4. ОСНОВЫ МАРКЕТИНГОВОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Суть маркетинговой ценовой политики, ее виды в зависимости от форм реализации (непосредственная, косвенная), степени гибкости (политика одной цены, политика гибких цен), видов продукции (политика цен на новые или традиционные виды продукции).

Основные этапы расчета цены (определение цели, постановка задач, определение величины спроса и предложения, затрат, анализ товаров конкурентов, выбор ценообразования, расчет цены, регулирование цен).

Методы прямого ценообразования: ценообразование, ориентированное на спрос с учетом затрат, на основе уровня текущих цен, закрытых торгов (тендерное), в рамках товарной номенклатуры, по географическому принципу, исходя из узаконенных типовых условий.

Косвенное ценообразования: маркетинговая политика скидок, кондиций, кредитования.

Методы регулирования цен на новые и традиционные товары.

Литература: [1, с.103-119], [2, с.107-127], [3, с.480-507] , М1.

ТЕМА 5. ТЕОРИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Суть и содержание маркетинговой политики продвижения.

Комплекс маркетинговых коммуникаций (модель и элементы).

Планирование продвижения: определение целей, расчет бюджета, формирования комплекса маркетинговых коммуникаций.

Реклама: суть, классификация, носители. Основные решения относительно рекламы (постановка задач, разработка бюджета, выбор идеи, цели и стиля исполнения рекламного

обращения, средств распространения рекламной информации, расчет графика использования рекламы, оценка рекламной программы).

Стимулирование сбыта: сущность, средства, программа.

Пропаганда: суть, средства, программа.

Личная продажа: суть, формы реализации, перспективы развития.

Литература: [1, с.132-172], [2, с.127-138] , М1

ТЕМА 6. ТЕОРИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ КОММУНИКАЦИЙ

Суть и содержание маркетинговой политики распределения, ее основные элементы.

Каналы распределения продукции: сущность, виды, основные понятия, функции, субъекты. Посредническая деятельность в каналах распределения: суть, принципы, задачи и функции. Классификация и основные виды посредников в каналах распределения продукции.

Маркетинговые решения относительно выбора каналов распределения и торговых посредников. Сотрудничество и конфликты в каналах распределения.

Сбытовая деятельность предприятий.

Литература: [1, с.119-132], [2, с.139-155] , М1.

ТЕМА 7. ОРГАНИЗАЦИЯ И КОНТРОЛЬ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Особенности современного развития экономики. Актуальность развития предпринимательства как рыночного сектора. Необходимость использования концепции и конкретного практического инструментария маркетинга на всех уровнях экономики переходного периода. Трактовка маркетинга отечественными учеными-экономистами.

Возможности использования маркетинга в современной экономике. Характеристика его окружающей среды. Проблемы, направления и резервы развития и совершенствования маркетинговой деятельности в экономике.

Литература: [1, с.172-198], [2, с.188-197] , М1.

3.3. Практические (семинарские) занятия

Тематика практического занятия	Количество часов (очная, очно- заочная, заочная)	Литература
Тема 1. Сущность маркетинга и его современная концепция. Виды маркетинга и их характеристика. Основные категории маркетинга. Концепции маркетинга.	6/1/1	М2
Тема 2. Маркетинговые исследования как основа принятия управленческих решений.	4/1/1	М2
Тема 3. Теоретические аспекты маркетинговой товарной политики.	6/1/1	М2
Тема 4. Основы маркетингового ценообразования.	4/1/1	М2
Тема 5. Теория маркетинговой политики распределения.	4/0/0	М2
Тема 6. Теория маркетинговой политики коммуникаций.	6/0/0	М2
Тема 7. Организация и контроль маркетинга на предприятии.	4/0/0	М2
ИТОГО	34/4/4	

3.4. Лабораторные работы

№ п/п	Тема занятия	Количество часов (очная, очно- заочная, заочная)	Литера- тура
	<i>Лабораторные (семинарские) занятия по дисциплине учебным планом не предусмотрены</i>	0/0/0	
Итого:		0/0/0	

3.5. Самостоятельная работа студента

№ п/п	Виды самостоятельной работы студента	Объем, час. (очная, очно-заочная, заочная)
1	Изучение лекционного материала (не менее 50% от объема лекций)	25/69/69
2	Подготовка к практическим занятиям (не менее 50% от объема аудиторных практических занятий)	15/40/40
3	Подготовка к лабораторным работам (не менее 50% от объема аудиторных лабораторных занятий)	0/0/0
4	Выполнение курсовой работы (27 часов)	0/0/0
5	Выполнение индивидуального задания (не менее 9 часов)	0/9/9
8	Подготовка к экзамену	36/18/18
Итого:		76/136/136

3.6. Курсовая работа, индивидуальное задание

Курсовая работа по дисциплине учебным планом не предусмотрена.

По заочной и очно-заочной форме обучения по дисциплине учебным планом предусмотрено индивидуальное задание, которое выполняется в соответствии с [М3]. Тематика индивидуального задания связана с самостоятельным поиском информации по вопросам дисциплины, которые не рассматриваются на лекциях и лабораторных занятиях и изучаются студентом самостоятельно. Задачами индивидуального задания являются получение студентом навыков по организации и проведению информационного поиска, выполнению аналитической обработки найденной информации, представлению результатов анализа в виде аналитического обзора. Объем учебной нагрузки при выполнении индивидуального задания – 9 часов. Рекомендуемый объем пояснительной записки по индивидуальному заданию – 10-15 страниц формата А4 (210х297 мм).

4. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Текущий контроль знаний студентов.

Для студентов дневной формы обучения объектами *текущего контроля* являются:

- а) систематическая работа студента на протяжении семестра, посещение аудиторных учебных занятий;
- б) своевременность выполнения тематических работ индивидуальных домашних заданий;
- в) выполнение заданий модульных (аудиторных) контрольных работ;
- г) защита индивидуальных отчетов по выполненным заданиям;
- д) защита тематических работ индивидуальных домашних заданий.

Для студентов заочной формы обучения *текущий контроль* осуществляется по двум направлениям:

- а) активность студентов во время аудиторных учебных занятий;

Текущий контроль за самостоятельной работой студентов осуществляется преподавателем на лекционных занятиях, во время контрольных опросов в ходе практических занятий, при защите отчетов по выполненным заданиям и по работам индивидуальных домашних заданий (для студентов дневной формы обучения), при рецензировании и защите индивидуальной контрольной работы (для студентов заочной формы обучения), в процессе экспресс-опросов, которые проводятся преподавателем во время учебных занятий, при проверке ответов на задания модульных (аудиторных) контрольных работ.

Промежуточная аттестация по результатам освоения дисциплины в семестре проводится в форме семестрового экзамена в соответствии с «Положением об организации учебного процесса в Донецком национальном техническом университете (новая редакция)», утвержденным приказом ДонНТУ № 1006-14 от 01.12.2016 г.

Для определения уровня знаний студентов преподаватель руководствуется критериями оценки знаний, являющимися составляющей учебно-методического комплекса дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Учебная литература

Основная

1. Маркетинг : учебник для вузов / Годин Александр Михайлович ; А.М. Годин. - 7-е изд., перераб. и доп. - М. : Изд.-торг. корпорация "Дашков и К", 2008. - 652с – 3 экз.

2. Лашкова, Е.Г. Маркетинг: практика проведения исследований : учебное пособие для вузов / Лашкова Елена Григорьевна, Куценко Андрей Иванович ; Е.Г. Лашкова, А.И. Куценко. - М. : ИЦ "Академия", 2008. - 240с. – 5 экз.

3. Маркетинг: учебное пособие для бакалавров / С. В. Карпова [и др.] ; С.В. Карпова, О.Б. Авдиенко, О.А. Артемьева и др. ; под общ. ред. С.В. Карповой. - Ростов н/Д : Феникс, 2011. - 473с. – 1 экз.

Дополнительная

4. Конспект лекций по дисциплине "Маркетинг промышленного предприятия" : Сост. А.Т. Кучер. / Донецк: ГВУЗ "ДонНТУ"; - 2011. – 4 экз.

5. Конспект лекций по дисциплине "Маркетинг" Сост. Н.В. Костенко / Донецк: ГВУЗ "ДонНТУ". – 4 экз.

6. Конспект лекций по дисциплине "Маркетинг " Сост. Т.С. Панфилова : для студентов всех форм обучения/ Донецк: ГВУЗ "ДонНТУ" Каф. финансов. - 2011. – 5 экз.

7. Маркетинговый менеджмент : курс лекций для студентов, обучающихся по программе подготовки бакалавров по специальности 6.050301 "Горное дело" /О. В. Мартякова; О.В. Мартякова ; ГВУЗ "ДонНТУ", Каф. управления производством им. Ю.В. Бондаренко. - Донецк: ГВУЗ "ДонНТУ", 2013. – 3 экз.

8. Пичурин, И.И. Основы маркетинга. Теория и практика: Учебное пособие / И.И. Пичурин, О.В. Обухов, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ, 2013. - 383 с. – 1 экз.

9. Котлер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. / Ф. Котлер. - М.: Вильямс, 2011. - 496 с. – 1 экз.

Всего по дисциплине: 27, на 100 обучающихся – 54

Электронные ресурсы: да

10. Мартякова О.В. Маркетинговый менеджмент [Электронный ресурс] : курс лекций / О. В. Мартякова ; О.В. Мартякова ; ГВУЗ "ДонНТУ", Каф. управления производством им. Ю.В. Бондаренко. - 915 Кб. - Донецк : ГВУЗ "ДонНТУ", 2013. - 1 файл. - Систем. требования: ZIP-архиватор.

11. Бронникова Т.С. Маркетинг: теория, методика, практика [Электронный ресурс]: учебное пособие / Т. С. Бронникова; Т.С. Бронникова. - 245 Кб. - Москва: КНОРУС, 2016.

12. Маркетинговые стратегии: пошаговые инструкции для рекламы онлайн [Электронный ресурс]. - 5 Мб. - [б.м.] : ООО "Ингейт-Реклама", 2016.

13. Котлер Ф. Маркетинг по Котлеру: Как создать, завоевать и удержать рынок [Электронный ресурс]. - 2 Мб, 2008.

14. Мелентьева Н.И. Маркетинг-контроллинг и маркетинг-аудит [Электронный ресурс]. - 529 Кб, 2009.

15. Андреева К. Лидогенерация. Маркетинг который продает [Электронный ресурс] / К. Андреева. - 2 Мб. - СПб. : Питер, 2015.

Методические издания

16. Конспект лекций учебной дисциплины профессионального цикла подготовки «Маркетинг» для студентов всех форм обучения направления подготовки 38.03.01 – Экономика / Сост. Э.И. Полякова, О.А.Бородина. – Донецк: ДонНТУ, 2017. – 60 с. (эл.вар.)

17. Методические рекомендации к выполнению практических работ по дисциплине профессионального цикла подготовки «Маркетинг» для студентов очной, заочной, очно-заочной форм обучения направления подготовки 38.03.01 – Экономика / Сост. Э.И. Полякова, О.А.Бородина. – Донецк: ДонНТУ, 2017. – 50 с. (эл.вар.)

18. Методические рекомендации к организации самостоятельной работы по дисциплине профессионального цикла подготовки «Маркетинг» для студентов очной, заочной, очно-заочной форм обучения направления подготовки 38.03.01 – Экономика / Сост. Э.И. Полякова, О.А.Бородина. – Донецк: ДонНТУ, 2017. – 20 с. (эл.вар.)

Периодические издания

19. Маркетинг и реклама 2008 – 2013гг.

20. Маркетинг 2008 – 2011гг.

21. Маркетинг и продажи 2010г.

Электронные образовательные ресурсы: да

22. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/annotations/> – Загл. с экрана. (Доступ 27.05.2017).

23. «Маркетинг журнал 4p.ru» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.4p.ru/main/index.php> – Загл. с экрана. (Доступ 27.05.2017).

24. «МАРКЕТИНГ pro» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketingpro.ru/> – Загл. с экрана. (Доступ 27.05.2017).

25. «Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing-mba.ru/> – Загл. с экрана. (Доступ 27.05.2017).

26. Журнал «Интернет-маркетинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grebennikoff.ru/product/2/> – Загл. с экрана. (Доступ 27.05.2017).

27. Энциклопедия маркетинга: Маркетинговые исследования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru> – Загл. с экрана. (Доступ 27.05.2017).

28. Гильдия маркетологов (Публикации. Электронная библиотека). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketologi.ru/> – Загл. с экрана. (Доступ 27.05.2017).

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Лекционные занятия:

Проводятся в Учебном корпусе № 3 по адресу: ДНР, г. Донецк, ул. Артема, 96 (к. 110). Компьютерный класс площадью 38 м² оснащен компьютерами с выходом в сеть в количестве 6 шт.

2. Практические занятия:

Проводятся в Учебном корпусе № 3 по адресу: ДНР, г. Донецк, ул. Артема, 96 (к. 110). Компьютерный класс площадью 38 м² оснащен компьютерами с выходом в сеть в количестве 6 шт.

Составитель рабочей программы: _____ Полякова Э.И.