

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«Российский государственный гуманитарный университет»  
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)**

ФАКУЛЬТЕТ РЕКЛАМЫ И СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ  
Кафедра маркетинга и рекламы

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В МАРКЕТИНГЕ**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
*Направление подготовки 38.04.02 «Менеджмент»*  
*Направленность: «Цифровой маркетинг»*  
Уровень квалификации выпускника – магистр

Форма обучения: очная

РПД адаптирована для лиц  
с ограниченными возможностями  
здоровья и инвалидов

Москва 2019

Стратегическое планирование в маркетинге

Рабочая программа дисциплины

Составитель(и):

Д-р экон. наук, доцент А.Л. Абаев

.....

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры

№11 от 19.06.19

## ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка.....	4
1.1 Цель и задачи дисциплины.....	4
1.2 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций.....	4
1.3 Место дисциплины в структуре образовательной программы .....	5
2. Структура дисциплины.....	7
3. Содержание дисциплины .....	8
4. Образовательные технологии.....	10
5. Оценка планируемых результатов обучения .....	11
5.1 Система оценивания .....	11
5.2 Критерии выставления оценки по дисциплине .....	12
5.3 Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине .....	14
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	16
6.1 Список источников и литературы .....	16
6.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». ..	17
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины.....	18
8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов .....	19
9. Методические материалы.....	21
9.1 Планы семинарских занятий.....	21
9.2 Методические рекомендации по подготовке письменных работ .....	27
Приложения .....	30
Приложение 1. Аннотация дисциплины .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
Приложение 2. Лист изменений .....	33

## 1. Пояснительная записка

### 1.1 Цель и задачи дисциплины

**Цель дисциплины:** формирование у обучающихся необходимых для их профессиональной деятельности теоретических и практических основ стратегического планирования в маркетинге, понимания сущности маркетинговой стратегии, а также системы знаний, умений и навыков в маркетинговой деятельности, направленной на решение стратегических задач.

**Задачи дисциплины:**

- обучение основным понятиям стратегического планирования;
- формирование навыков использования методологии и методов стратегического планирования;
- обучение специфике применения основных маркетинговых стратегий на различных рынках;
- формирование навыков применения методов прогнозирования рыночных тенденций, решений и возможных изменений в стратегических зонах хозяйствования;
- обучение навыкам разработки стратегий развития предприятий в различных рыночных условиях, в том числе в случае неопределённости и непредсказуемости изменений во внешней среде;
- ознакомление с методологией системного анализа и инструментами стратегического управления и планирования;
- развитие аналитического подхода к постановке целей и выбору путей их достижения;
- формирование практических навыков и умений применения методов планирования, а также разработки программ и проектов в рамках стратегии;
- изучение специфики стратегического планирования в маркетинге;
- овладение знаниями в области основ стратегического планирования;
- воспитание ответственности при принятии управленческих решений;
- подготовка специалистов, способных, на основе полученных знаний, творчески и оперативно принимать обоснованные решения по маркетинговым вопросам с учетом стратегии развития предприятия.

### 1.2 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Коды компетенции	Содержание компетенций	Результаты обучения
ОК-2	готовностью действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сущность и основные понятия стратегического планирования в маркетинге;</li> <li>- <b>сущность</b> стратегического управления в условиях изменяющейся внешней среды;</li> <li>- основные принципы формулирования целей маркетинговой деятельности предприятия и критерии ее оценки;</li> </ul> <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять выбор оптимальной стратегии для предприятия, исходя из анализа сложившейся обстановки и конъюнктуры рынка;</li> <li>- составлять план продвижения продукции на рынок;</li> <li>- изучать и анализировать конкурентную среду;</li> </ul>

		<i>Владеть:</i> - специальной терминологией; - методами анализа различных маркетинговых стратегий; - методами анализа управленческих решений.
ПК-1	способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	<i>Знать:</i> - методы стратегического анализа, контроля и систему контроля над реализацией базовых стратегий; - методы анализа внешней среды и внутреннего потенциала предприятия; - основные современные маркетинговые стратегии и принципы их применения; <i>Уметь:</i> - составлять маркетинговый план; - выбирать оптимальную маркетинговую стратегию для различных периодов времени и задач предприятия; - разрабатывать конкретные маркетинговые мероприятия в рамках стратегии; <i>Владеть:</i> - основными методами планирования и организации маркетинговой деятельности; - принципами и методами оценки эффективности маркетинговой деятельности; - умением оценивать эффективность различных методов продвижения продукции.
ПК-2	способностью разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию	<i>Знать:</i> - организовывать контроль над выполнением осуществляемых маркетинговых мероприятий; - составлять проекты стратегических планов функционирования предприятий; - на практике применять полученные знания во взаимоотношениях как внутри организации, так и во внешней среде; <i>Владеть:</i> - принципами и методами оценки эффективности маркетинговой деятельности; - умением оценивать эффективность различных методов продвижения продукции; - принципами применения и сочетания различных форм современных маркетинговых коммуникаций.

### 1.3 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Стратегическое планирование в маркетинге» является обязательной дисциплиной вариативной части учебного плана.

Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин и прохождения практик:

- Управление маркетингом
- Бренд-менеджмент
- Маркетинг и маркетинговый консалтинг
- Современные концепции и проблемы российского менеджмента
- Методы принятия решений в информационном маркетинге
- Интернет: контекстная реклама
- Промышленный маркетинг
- Маркетинг в торговле
- Количественные методы маркетинговых исследований
- Качественные методы маркетинговых исследований
- Продвижение бренда в социальных сетях.

В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и владения, необходимые для изучения следующих дисциплин и прохождения практик:

- Внутренний маркетинг
- Теория организации и организационное поведение
- Производственная практика: Научно-исследовательская работа
- Преддипломная практика
- Государственная итоговая аттестация.

## 2. Структура дисциплины

### Структура дисциплины для очной формы обучения

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 з.е., 144 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 40 ч., промежуточная аттестация 18 ч., самостоятельная работа обучающихся 86 ч.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)						Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации ( <i>по семестрам</i> )
			Контактная				Промежуточная аттестация	Самостоятель- ная работа	
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия			
1.	Понятие и специфика стратегического планирования в маркетинге	3	2	8				26	Собеседование Дискуссия Опрос на семинаре
2.	Внутренняя среда компании и ее связь с маркетинговым планированием	3	2	8				26	Собеседование Опрос на семинаре Моделирование деловых ситуаций и их анализ
3.	<i>Промежуточная аттестация</i>								Зачет
4.	Внешняя среда компании и ее связь с маркетинговым планированием	4	2	8				16	Опрос на семинаре Моделирование деловых ситуаций и их анализ
	Современные базовые маркетинговые стратегии. Конкурентные маркетинговые стратегии	4	2	8				18	Опрос на семинаре Научное сообщение (реферат)
	<i>Экзамен</i>						18		
	<i>ИТОГО</i>		8	32			18	86	

### 3. Содержание дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1.	Понятие и специфика стратегического планирования в маркетинге.	<p>Планирование деятельности предприятия на основе маркетинга. Понятие маркетингового планирования. План маркетинговой деятельности предприятия. Виды планов маркетинга и их особенности. Содержание разделов плана маркетинга. Три подхода к планированию: сверху-вниз, снизу-вверх, цели вниз и план вверх. Понятие стратегического планирования. Процесс стратегического планирования. Содержание отдельных этапов стратегического планирования. Долгосрочное прогнозирование. Виды и методы долгосрочного прогноза в маркетинге.</p> <p>Понятие диагностики. Техника исследования среды. Методы анализа. Основные показатели, характеризующие фирму и отрасль. Конкурентные силы. Факторы, влияющие на интенсивность конкуренции. Концепция движущих сил. Два этапа анализа движущих сил: определение самих движущих сил и определение степени их влияния. Движущие силы как множественность факторов.</p> <p>Методы анализа конкурентной среды. Угрозы и возможности внешней среды. Ранжирование угроз. Метод позиционирования возможностей. Вероятность использования возможностей и реализации угроз. Матрицы возможностей и угроз. Анализ полей матриц. Сильные и слабые стороны организации. SWOT-анализ. Матрица SWOT-анализа. Анализ полей матрицы. Понятия о методах составления профиля среды, критических вопросов, анализа иерархий, разработки сценариев.</p>
2.	Внутренняя среда компании и ее связь с маркетинговым планированием.	<p>Анализ внутренней среды компании. Состав анализа. Набор ключевых внутренних факторов организации и ключевых вопросов. Персонал, кадры. Организационный аспект и организация общего управления. Производственный аспект. Технология и производство. Маркетинговый аспект. Финансы и бухгалтерский учет. Исследования и разработки. Организационная культура. Совместное рассмотрение результатов анализа потенциала организации и анализа конкурентов. Пример определения относительных преимуществ организации в конкуренции. Построение профиля конкурентных преимуществ (недостатков). Факторы, обеспечивающие конкурентные преимущества организации. Пример анализа внутренней среды организации. Сильные и слабые стороны организации.</p> <p>Определение стратегически значимых видов деятельности. Необходимость адаптации организационных структур для успешной реализации принятой стратегии. Стратегические преимущества и недостатки различных организационных структур управления: функциональной, региональной, децентрализованных хозяйственных подразделений, стратегических бизнес-групп, матричной. Механизмы, дополняющие формальные организационные структуры</p>



		управления. Современные направления развития организационных структур.
3.	Внешняя среда компании и ее связь с маркетинговым планированием.	<p>Окружение компании как совокупность двух сред (макросреда, непосредственное окружение). Уровни среды. Внешнее окружение (мезосреда, макросреда, мегасреда). Анализ макросреды (внешней среды или среды косвенного воздействия). Задачи анализа внешней среды. Состав макросреды, характеристика его составляющих и их влияние на организацию. Компоненты макросреды (экономическая, правового регулирования, политическая, социальная, технологическая). Взаимовлияние составляющих макросреды. Степень воздействия компонент макросреды на организацию. Система отслеживания внешней среды. Способы наблюдения за средой косвенного воздействия. Характерные тенденции (тренды) изменения состояния отдельных факторов внешней среды. Факторы составляющих макросреды, их характер влияния на организацию, ответные реакции организации. Анализ угроз и возможностей макросреды. Проблемы развития организации, вытекающие из состояния внешней среды. Примеры анализа макросреды организации.</p> <p>Анализ среды непосредственного окружения. Задачи анализа среды непосредственного окружения организации. Понятие "отрасль". Характеристика состояния и перспектив развития отрасли. Технические и экономические характеристики состояния отраслевой рыночной среды. Анализ движущих сил в отрасли. Природа и характер конкурентной среды в отрасли. Анализ отраслевой конкурентной среды (субъекты конкурентной среды, их угрозы, возможности, барьеры на пути вхождения потенциальных пришельцев). Пример общей оценки конкурентной среды в отрасли.</p>
4.	Современные базовые маркетинговые стратегии. Конкурентные маркетинговые стратегии.	<p>Выбор стратегии маркетинга. Привлекательность базового рынка и конкурентная сила фирмы. Типология рынков товара. Основные сценарии развития. Индикаторы конкурентоспособности. Портфельный анализ направлений деятельности. Конкурентные стратегии. Принятие решений в маркетинге. Разработка маркетингового комплекса: продукт, цена, продвижение и коммуникации, распространение.</p> <p>Развитие фирмы путем выпуска новых товаров. Оценка риска инноваций. Процесс разработки нового товара. Партнерство и согласование стратегий.</p> <p>Модель Портера пяти сил конкуренции. Конкуренция в новых и быстроразвивающихся отраслях. Стратегии для конкуренции в отраслях, находящихся в стадии зрелости. Стратегии в отраслях, находящихся в стадии стагнации или спада. Стратегии для конкуренции на международных рынках. Виды международных стратегий. Стратегические намерения. Стратегия лидеров отрасли. Стратегии восстановления для кризисных ситуаций.</p> <p>Основные источники барьеров для входа новых компаний. Анализ конкурентов и их возможных действий. Стратегические группы конкурентов в отрасли. Карты</p>

		стратегических групп конкурентов. Изменения стратегических групп. Схема исследования конкурентов. Ключевые факторы успеха.
--	--	--

#### 4. Образовательные технологии

Внедрение компетентностного подхода в систему образования требует кардинальных изменений образовательных технологий. Новые требования к результатам освоения образовательных программ и отдельных дисциплин обусловили совершенствование содержания, разработку новых методик и технологий образовательной деятельности и форм контроля за ее осуществлением. Решающую роль при реализации компетентностного подхода играет переход от традиционных форм передачи знаний к инновационным образовательным технологиям.

В связи с этим при реализации программы дисциплины «Стратегическое планирование в маркетинге» в рамках компетентностного подхода используются различные методы изложения лекционного материала в зависимости от излагаемой темы – проблемные лекции, лекции-беседы, лекции-дискуссии, лекции с разбором конкретных ситуаций и с применением техники обратной связи.

В целях активизации работы студентов при освоении теоретического материала, изложенного на лекциях, при проведении семинарских занятий проводится тестирование, используется проектный метод обучения, проводятся семинары-диспуты, дискуссии и др.

На основе новых образовательных технологий определяется сочетание методов, форм организации самообучения. Самостоятельная работа студентов направлена на закрепление полученных навыков, на приобретение новых теоретических и фактических знаний и выполняется в рамках данной дисциплины с использованием электронных образовательных ресурсов. Для активизации образовательной деятельности с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся, используются формы проектного и междисциплинарного обучения.

Самостоятельная работа студентов подразумевает участие в разработке реального проекта по разработке стратегического маркетингового плана для конкретной компании, включая маркетинговое исследование, сегментацию, разработку и обоснование выбора стратегий (ценовой, товарной, логистической и продвижения) построение прогноза развития. Для реализации проекта используются учебно-методические и иные информационные материалы из открытых источников (учебники, конспекты лекций, статистические материалы, публикации в прессе, материалы, размещенные на интернет-сайтах компаний и др.).

При реализации рабочей программы дисциплины используются следующие образовательные технологии (указываются по видам занятий).

**Образовательные технологии**

№ п/п	Наименование раздела	Виды учебной работы	Формируемые компетенции	Образовательные технологии
1	2	3	4	5
1.	Понятие и специфика стратегического планирования в маркетинге	Лекция 1  Семинар 1  Самостоятельная работа	ОК-2, ПК-1, ПК-2	Вводная лекция  Дискуссия Опрос на семинаре  Консультирование
2.	Внутренняя среда компании и ее связь с маркетинговым планированием	Семинар 2  Самостоятельная работа	ОК-2, ПК-1, ПК-2	Собеседование  Консультирование
3.	Внешняя среда компании и ее связь с маркетинговым планированием	Лекция 2  Семинар 3  Самостоятельная работа	ОК-2, ПК-1, ПК-2	Лекция  Опрос на семинаре Моделирование деловых ситуаций и их анализ  Консультирование
4.	Современные базовые маркетинговые стратегии. Конкурентные маркетинговые стратегии	Семинар 4  Самостоятельная работа	ОК-2, ПК-1, ПК-2	Дискуссия Опрос на семинаре  Консультирование

## 5. Оценка планируемых результатов обучения

### 5.1 Система оценивания

При оценивании *устного опроса и участия в дискуссии* на семинарах учитываются:

- степень раскрытия темы выступления (0-2 балла);
- знание содержания обсуждаемых проблем, умение использовать ранее изученный теоретический материал и терминологию (0-2 балла).
- стиль и логика изложения материала, грамотность речи (0-1);

При *оценке рефератов и научных докладов* учитывается:

- полнота и точность раскрытия исследования, правильное определение объекта и предмета исследования (0-5)
- степень структурированности материала и научности изложения (0-2)

- оформление работы (наличие введения, заключения, основных разделов, списка литературы) (0-3)

Критерии оценки ответов при *тестировании*:

- правильный ответ – 1 балл.
- неправильный ответ – 0 баллов.

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль: - участие в дискуссии - опрос на семинаре - научный доклад - тестирование	3 балла 4 балла 10 баллов 11 баллов	9 баллов 20 баллов 20 баллов 11 баллов
Промежуточная аттестация (зачет)		40 баллов
Итого за семестр (дисциплину)		100 баллов

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55		E	
20 – 49	неудовлетворительно	не зачтено	FX
0 – 19			F

## 5.2 Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ A,B	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации. Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения. Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		<p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ С	«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D,E	«удовлетворительно»/ «зачтено (удовлетворительно)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49-0/ F,FX	«неудовлетворительно»/ не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p>

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		<p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

### 5.3 Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

По итогам изучения каждой темы проводятся устные и письменные **блиц-опросы** в рамках контрольных вопросов по дисциплине.

#### Контрольные вопросы по дисциплине:

1. Процесс стратегического планирования.
2. Основные виды управленческой деятельности в рамках процесса стратегического планирования.
3. Понятие распределения ресурсов.
4. Необходимость адаптации к внешней среде
5. Внутренняя координация деятельности фирмы
6. Понятие организационных стратегий
7. Сущность и необходимость стратегического маркетинга.
8. Окружение организации как совокупность двух сред.
9. Внутренняя среда.
10. Внешнее окружение (мезосреда, макросреда, мегасреда).
11. Анализ макроокружения (внешней среды или среды косвенного воздействия).
12. Состав макроокружения, характеристика его составляющих и их влияние на организацию.
13. Компоненты макроокружения (экономическая, правового регулирования, политическая, социальная, технологическая).
14. Взаимовлияние составляющих макроокружения.
15. Степень воздействия компонентов макроокружения на организацию. Система отслеживания внешней среды.
16. Среда прямого воздействия.
17. Методы наблюдения за средой прямого воздействия.
18. Среда косвенного воздействия.
19. Способы наблюдения за средой косвенного воздействия.
20. Характерные тенденции (тренды) изменения состояния отдельных факторов внешней среды.
21. Макросреда, характер ее влияния на организацию, ответные реакции организации.
22. Проблемы развития организации, вытекающие из состояния внешней среды.
23. Задачи анализа среды непосредственного окружения организации.
24. Характеристика состояния и перспектив развития отраслей.
25. Природа и характер конкурентной среды в отрасли.
26. Анализ отраслевой конкурентной среды (субъекты конкурентной среды, их угрозы, возможности, барьеры).

27. Схема проведения стратегического анализа рыночной ситуации. Сила конкурентной борьбы внутри отрасли.
28. Модель Портера пяти сил конкуренции. Интенсивность конкуренции, давление конкурентных сил.
29. Стратегические группы конкурентов в отрасли.
30. Изменения стратегических групп. Схема исследования конкурентов.
31. Характеристики деятельности поставщика. Влияние поставщика на организацию.
32. Характеристики покупателя и его профиль. Влияние покупателя на силу конкуренции в отрасли. Ключевые факторы успеха.
33. Обзор основных факторов непосредственного окружения и их влияния на организацию.
34. Набор ключевых внутренних факторов организации и ключевых вопросов.
35. SWOT-анализ. Анализ полей матрицы.
36. Понятия о методах составления профиля среды внешнего окружения, критических вопросов, анализа иерархий, разработки сценариев.
37. Стратегии сокращения.
38. Коммуникационные стратегии.
39. Реклама и ее роль в коммуникационной стратегии.
40. Связи с общественностью и их значение в современном маркетинге.
41. Стимулирование сбыта как элемент коммуникационной стратегии.
42. Прямые продажи в современном маркетинге.
43. Стратегия низких цен.
44. Стратегия «снятия сливок».
45. Среднерыночная ценовая стратегия.
46. Понятие и сущность ассортиментной стратегии.
47. Современные стратегии товародвижения.

Примерные темы выступлений и обсуждений на семинарах:

1. Понятие стратегии в маркетинге.
2. Управление стратегическим маркетингом.
3. Стратегии интегрированного роста.
4. Понятие базовых маркетинговых стратегий
5. Диагностика рынка в маркетинге.
6. Мониторинг как инструмент стратегического планирования.
7. Интегрированные коммуникации предприятия.
8. Матрица SWOT-анализа.
9. Факторы, определяющие торговую силу покупателя.
10. Анализ влияния рынка рабочей силы на компанию.
11. Факторы, определяющие конкурентную силу поставщика.
12. Построение карт стратегических групп конкурентов.
13. Пример общей оценки конкурентной среды в отрасли.
14. Технические и экономические характеристики состояния отраслевой рыночной среды.
15. Задачи анализа внешней среды.

Темы научных докладов и (или) рефератов:

1. Современные товарные стратегии.
2. Типы стратегий бизнеса.
3. Анализ внутренней среды организации.
4. Анализ поведения покупателей.
5. Анализ поведения конкурентов и их возможных действий.

6. Анализ поведения поставщиков.
7. Характеристика трех основных областей выработки стратегии поведения фирмы на рынке.
8. Особенности изучения проблем планирования в маркетинге.
9. Пример анализа влияния среды непосредственного окружения фирмы.
10. Понятие и специфика PEST - анализа.
11. Стратегии диверсифицированного роста.
12. Стратегии концентрированного роста.
13. Анализ движущих сил в отрасли.
14. Анализ среды непосредственного окружения компании.
15. Анализ угроз и возможностей макроокружения.

## **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **6.1 Список источников и литературы**

#### *Источники:*

##### *Основные:*

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.I и Ч.II. – М.: «Юрайт», 2002.
2. Закон РФ от 23 сентября 1992 г. №3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и знаках страны происхождения товаров».
3. Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. №948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (в ред. Закона РФ от 02 февраля 2006 г. №019-ФЗ).
4. Федеральный закон от 13 марта 2006 г. №38-ФЗ «О рекламе».
5. Закон РФ от 7 февраля 1992 г. №2300-1 «О защите прав потребителей» (с изменениями от 02.06.1993 г., 09.01.1996 г., 17.12.1999 г., 30.12.2001 г., 22.08, 02.11, 21.12.2004 г., 27.07.2006 г., 25.11.2006 г., 25.10.2007 г.)
6. Федеральный закон "О персональных данных" от 27.07.2006 N 152-ФЗ
7. Закон РФ от 27.12.1991 N 2124-1 (ред. от 06.06.2019) "О средствах массовой информации"

##### *Дополнительные:*

8. Законодательство России о защите прав потребителей: Сборник нормативных актов. – Изд-е 5-е, перераб. и доп. / Международная конфедерация обществ потребителей. М.: Юридическая фирма «ЛЕГАТ», 2003. – 288 с.

#### *Литература:*

##### *Основная:*

9. Абаев А., Алексунин В., Гуриева М. (ред.) Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. Учебник. - М.: Дашков и К, 2019. - 433 с.: ISBN 978-5-394-03141-0.



10. Аббаев А.Л., Вельская Г.Г., Жилев А.Г., Сафронова Н.Б., Погодина Р.И. и др. Реклама социальных проектов: Методическое пособие; под общ.ред. Вельской Г.Г. – М.: Дашков и В, 2019. – 94 с.
11. Алексунин В.А. Маркетинг / В.А. Алексунин, - 6-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 216 с.: ISBN 978-5-394-02296-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/511979>
12. Наумов В.Н. Стратегический маркетинг: Учебник / В.Н. Наумов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 272 с. (Высшее образование: Магистратура). ISBN 978-5-16-009232-4
13. Савкина Р.В. Планирование на предприятии / Р.В. Савкина, - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2018. - 320 с.: ISBN 978-5-394-02343-9 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/415257>
14. Стратегический маркетинг для магистров: Учебник / Под общ.ред. О.Н. Жильцовой - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 354 с. (Финансовый университет при Правительстве РФ). ISBN 978-5-9558-0434-7
15. Стратегический маркетинг: Учебное пособие / М.: Альпина Пабл., 2016. - 224 с.: ISBN 978-5-9614-5894-7 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/924980>

*Дополнительная:*

16. Абрамс Р. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Абрамс Р., Комаров С. - М.: Альпина Пабл., 2016. - 486 с. ISBN 978-5-9614-5738-4 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/773651>
17. Лапыгин Д.Ю. Бизнес-план: стратегия и тактика развития компании / Лапыгин Д.Ю., Лапыгин Ю.Н. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 332 с. ISBN 978-5-16-105130-6 (online)
18. Портных В.В. Стратегия бизнеса / В.В. Портных. - М.: Дашков и К, 2017. - 276 с.: ISBN 978-5-394-01961-6 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/430630>

## 6.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Состав современных профессиональных баз данных (БД) и информационно-справочные систем (ИСС) (2019 г.)

№п/п	Наименование
1	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2019 г. Web of Science Scopus
2	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2019 г.

	Журналы Cambridge University Press ProQuest Dissertation & Theses Global SAGE Journals Журналы Taylor and Francis
3	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам Электронная библиотека Grebennikon.ru
4	Компьютерные справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант

**www.4p.ru** – сайт электронного журнала по маркетингу. Маркетинг - журнал 4p.ru - это электронное издание (маркетинг - портал) основанное в 1999 году. 4p.ru был создан как место встречи маркетологов в сети, где специалисты маркетинговых специальностей могли общаться, обмениваться мнениями, делиться опытом. В настоящий момент 4p.ru это не только место встреч маркетологов, но и лучшие практические и аналитические материалы маркетинговой специфики, а также ряд бесплатных уникальных сервисов для маркетологов и компаний рекламно-маркетинговой сферы.

Есть «Обзор рынков» с аннотациями отчетов о них, информация о предстоящих событиях в сфере маркетинга.

**www.cfin.ru** – сайт «Корпоративный менеджмент» интересен прежде всего тем, что на нем приводятся почти все публикации журналов «Маркетинг в России и за рубежом» и «Практический маркетинг».

**www.marketing.spb.ru** – сайт, не без оснований имеющий название «Энциклопедия маркетинга». Один из наиболее насыщенных сайтов по маркетинговой проблематике. Широко представлена «Библиотека маркетолога». Много рубрик, интересных и наполненных полноценными текстами. Полезная рубрика «Библиография».

**www.marketologi.ru** – сайт Гильдии маркетологов. Публикует работы по маркетингу членов Гильдии. Всегда можно познакомиться с новостями и анонсами маркетинговых мероприятий. Опубликован словарь по маркетингу. Есть форум.

**www.sostav.ru** – сайт посвящен проблемам маркетинга и рекламы. На нем представлены новости маркетинга и ведется содержательный словарь. Содержится большое количество аналитических, исследовательских материалов. Активно ведется форум.

## 7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

В качестве материально-технического обеспечения дисциплины необходимы:

- демонстрационные приборы для лекции - визуализации,
- мультимедийные средства для презентаций докладов и рефератов.

Требования к аудиториям:

- для проведения семинаров необходимы компьютерные классы,
- для лекций и семинаров в аудитории необходимы: оборудование для письма, оборудование для показа слайдов и персональные компьютеры.

Состав программного обеспечения (ПО) (2019 г.)

Перечень ПО

Таблица 4

№п/п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Adobe Master Collection CS4	Adobe	лицензионное
2	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
3	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
4	AutoCAD 2010 Student	Autodesk	свободно распространяемое
5	Archicad 21 Rus Student	Graphisoft	свободно распространяемое
6	SPSS Statistics 22	IBM	лицензионное
7	Microsoft Share Point 2010	Microsoft	лицензионное
8	SPSS Statistics 25	IBM	лицензионное
9	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
10	ОС «Альт Образование» 8	ООО «Базальт СПО	лицензионное
11	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
12	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное
13	Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky	лицензионное
14	Microsoft Office 2016	Microsoft	лицензионное
15	Visual Studio 2019	Microsoft	лицензионное
16	Adobe Creative Cloud	Adobe	лицензионное

#### **8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов**

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих:
  - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
  - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
  - обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
- письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;
- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.
- для глухих и слабослышащих:
  - лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
  - письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
  - экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.
- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
  - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
  - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
  - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих:
  - в печатной форме увеличенным шрифтом;
  - в форме электронного документа;

- в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих:
  - в печатной форме;
  - в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
  - в печатной форме;
  - в форме электронного документа;
  - в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих:
  - устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE;
  - дисплеем Брайля PAC Mate 20;
  - принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих:
  - автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;
  - акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
  - передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1;
  - компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

## **9. Методические материалы**

### **9.1 Планы семинарских занятий**

Цель семинарских занятий – выработать у студентов навыки планирования маркетинговой деятельности, умения анализировать информацию и вырабатывать стратегические решения.

Темы семинарских занятий отражают последовательность изучения дисциплины в соответствии с рабочей программой и выбраны исходя из их значимости для изучения дисциплины. На семинарах отрабатываются наиболее важные теоретические аспекты дисциплины, а также задачи и ситуации, направленные на изучение тем дисциплины.

При подготовке к занятию магистрант должен ознакомиться с планом семинара, повторить теоретический материал по данной теме на основании конспектов лекций, рекомендуемой литературы и электронных образовательных ресурсов. В ходе семинаров

на базе самостоятельной подготовки магистрант выполняет теоретические и практические задания, в ходе обсуждения которых оцениваются знания, умения и навыки в области профессиональной подготовки, а также соответствующие профессиональные компетенции.

#### ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ.

##### **Тема 1. Понятие и специфика стратегического планирования в маркетинге.**

**Цель занятия:** изучить основы стратегического планирования, показать особенности планирования на основе маркетинга.

**Форма проведения:** опрос, дискуссия.

Вопросы для изучения и обсуждения:

1. Место и роль стратегического планирования в работе компании
2. Процесс стратегического планирования
3. Методы и инструменты маркетингового планирования
4. Виды маркетинговых планов
5. Маркетинговая составляющая стратегии компании

##### *Список источников и литературы:*

###### *Источники:*

###### *Основные:*

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. I и Ч. II. – М.: «Юрайт», 2002.
2. Закон РФ от 23 сентября 1992 г. №3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и знаках страны происхождения товаров».
3. Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. №948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (в ред. Закона РФ от 02 февраля 2006 г. №019-ФЗ).

###### *Дополнительные:*

4. Законодательство России о защите прав потребителей: Сборник нормативных актов. – Изд-е 5-е, перераб. и доп. / Международная конфедерация обществ потребителей. М.: Юридическая фирма «ЛЕГАТ», 2003. – 288 с.

###### *Литература:*

###### *Основная:*

5. Абаев А., Алексунин В., Гуриева М. (ред.) Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. Учебник. - М.: Дашков и К, 2019. - 433 с.: ISBN 978-5-394-03141-0.
6. Алексунин В.А. Маркетинг / В.А. Алексунин, - 6-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 216 с.: ISBN 978-5-394-02296-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/511979>

7. Стратегический маркетинг для магистров: Учебник / Под общ.ред. О.Н. Жильцовой - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 354 с. (Финансовый университет при Правительстве РФ). ISBN 978-5-9558-0434-7

*Дополнительная:*

8. Портных В.В. Стратегия бизнеса / В.В. Портных. - М.: Дашков и К, 2017. - 276 с.: ISBN 978-5-394-01961-6 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/430630>

*Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной  
сети «Интернет»*

9. **www.4p.ru** – сайт электронного журнала по маркетингу. Маркетинг - журнал 4p.ru - это электронное издание (маркетинг - портал) основанное в 1999 году. 4p.ru был создан как место встречи маркетологов в сети, где специалисты маркетинговых специальностей могли общаться, обмениваться мнениями, делиться опытом. В настоящий момент 4p.ru это не только место встреч маркетологов, но и лучшие практические и аналитические материалы маркетинговой специфики, а также ряд бесплатных уникальных сервисов для маркетологов и компаний рекламно-маркетинговой сферы.

Есть «Обзор рынков» с аннотациями отчетов о них, информация о предстоящих событиях в сфере маркетинга.

10. **www.cfin.ru** – сайт «Корпоративный менеджмент» интересен прежде всего тем, что на нем приводятся почти все публикации журналов «Маркетинг в России и за рубежом» и «Практический маркетинг».

## **Тема 2. Внутренняя среда компании и ее связь с маркетинговым планированием.**

**Цель занятия:** ознакомиться с понятием внутренней среды компании, ее взаимосвязью с процессом планирования и ролью маркетинговой службы в формировании планов компании.

**Форма проведения:** опрос, собеседование.

Вопросы для изучения и обсуждения:

1. Понятие внутренней среды компании
2. Влияние внутренней среды на стратегическое планирование.
3. Ответственность за принятие решений
4. Корпоративная социальная ответственность
5. Роль маркетинговой службы в формировании планов компании.

*Список источников и литературы*

*Источники:*

*Основные:*

1. Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. №948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (в ред. Закона РФ от 02 февраля 2006 г. №019-ФЗ).

*Дополнительные:*

2. Законодательство России о защите прав потребителей: Сборник нормативных актов. – Изд-е 5-е, перераб. и доп. / Международная конфедерация обществ потребителей. М.: Юридическая фирма «ЛЕГАТ», 2003. – 288 с.

*Литература:**Основная:*

3. Абаев А., Алексунин В., Гуриева М. (ред.) Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. Учебник. - М.: Дашков и К, 2019. - 433 с.: ISBN 978-5-394-03141-0.
4. Стратегический маркетинг для магистров: Учебник / Под общ.ред. О.Н. Жильцовой - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 354 с. (Финансовый университет при Правительстве РФ). ISBN 978-5-9558-0434-7

*Дополнительная:*

5. Абрамс Р. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Абрамс Р., Комаров С. - М.: Альпина Пабли., 2016. - 486 с. ISBN 978-5-9614-5738-4 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/773651>

*Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной  
сети «Интернет»*

6. **[www.marketing.spb.ru](http://www.marketing.spb.ru)** – сайт, не без оснований имеющий название «Энциклопедия маркетинга». Один из наиболее насыщенных сайтов по маркетинговой проблематике. Широко представлена «Библиотека маркетолога». Много рубрик, интересных и наполненных полноценными текстами. Полезная рубрика «Библиография».
7. **[www.marketologi.ru](http://www.marketologi.ru)** – сайт Гильдии маркетологов. Публикует работы по маркетингу членов Гильдии. Всегда можно познакомиться с новостями и анонсами маркетинговых мероприятий. Опубликован словарь по маркетингу. Есть форум.

**Тема 3. Внешняя среда компании и ее связь с маркетинговым планированием.**

**Цель занятия:** научиться изучать внешнюю среду компании, ее роль в стратегическом планировании в компании и специфику влияния на процесс планирования разных уровней внешней среды.

**Форма проведения:** опрос, собеседование.



Вопросы для изучения и обсуждения:

1. Внешнее окружение (мезосреда, макросреда, мегасреда)
2. Модель Портера пяти сил конкуренции
3. Понятие и специфика непосредственного окружения
4. Проблемы развития организации, вытекающие из состояния внешней среды
5. Макросреда, характер ее влияния на организацию, ответные реакции организации

*Список источников и литературы*

*Источники:*

*Основные:*

1. Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. №948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (в ред. Закона РФ от 02 февраля 2006 г. №019-ФЗ).

*Дополнительные:*

2. Законодательство России о защите прав потребителей: Сборник нормативных актов. – Изд-е 5-е, перераб. и доп. / Международная конфедерация обществ потребителей. М.: Юридическая фирма «ЛЕГАТ», 2003. – 288 с.

*Литература:*

*Основная:*

3. Абаев А., Алексунин В., Гуриева М. (ред.) Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. Учебник. - М.: Дашков и К, 2019. - 433 с.: ISBN 978-5-394-03141-0.
4. Савкина Р.В. Планирование на предприятии / Р.В. Савкина, - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2018. - 320 с.: ISBN 978-5-394-02343-9 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/415257>
5. Стратегический маркетинг: Учебное пособие / М.: Альпина Пабли., 2016. - 224 с.: ISBN 978-5-9614-5894-7 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/924980>

*Дополнительная:*

6. Абрамс Р. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Абрамс Р., Комаров С. - М.: Альпина Пабли., 2016. - 486 с. ISBN 978-5-9614-5738-4 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/773651>

*Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной  
сети «Интернет»*

7. **[www.marketologi.ru](http://www.marketologi.ru)** – сайт Гильдии маркетологов. Публикует работы по маркетингу членов Гильдии. Всегда можно ознакомиться с новостями и анонсами маркетинговых мероприятий. Опубликован словарь по маркетингу. Есть форум.

8. [www.sostav.ru](http://www.sostav.ru) – сайт посвящен проблемам маркетинга и рекламы. На нем представлены новости маркетинга и ведется содержательный словарь. Содержится большое количество аналитических, исследовательских материалов. Активно ведется форум.

#### **Тема 4. Современные базовые маркетинговые стратегии. Конкурентные маркетинговые стратегии.**

**Цель занятия:** выработать у магистрантов навыки разработки маркетинговых стратегий, определения ключевых параметров планирования и маркетинговых инструментов стратегического планирования.

**Форма проведения:** опрос, дискуссия, обсуждение подготовленных научных текстов (докладов, рефератов).

*Вопросы для изучения и обсуждения:*

1. Коммуникационные стратегии.
2. Ценовые стратегии.
3. Товарные стратегии.
4. Стратегии товародвижения.
5. Конкурентные стратегии.

На семинарском занятии предполагается презентация научных докладов и рефератов, их обсуждение с целью публикации в научных изданиях РГГУ.

*Примерные темы научных докладов и рефератов:*

1. Современные товарные стратегии.
2. Типы стратегий бизнеса.
3. Анализ внутренней среды организации.
4. Анализ поведения покупателей.
5. Анализ поведения конкурентов и их возможных действий.

*Список источников и литературы*

*Источники:*

*Основные:*

1. Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. №948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (в ред. Закона РФ от 02 февраля 2006 г. №019-ФЗ).

*Дополнительные:*

2. Законодательство России о защите прав потребителей: Сборник нормативных актов. – Изд-е 5-е, перераб. и доп. / Международная конфедерация обществ потребителей. М.: Юридическая фирма «ЛЕГАТ», 2003. – 288 с.

*Литература:*

*Основная:*

3. Абаев А., Алексунин В., Гуриева М. (ред.) Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. Учебник. - М.: Дашков и К, 2019. - 433 с.: ISBN 978-5-394-03141-0.
4. Стратегический маркетинг для магистров: Учебник / Под общ.ред. О.Н. Жильцовой - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 354 с. (Финансовый университет при Правительстве РФ). ISBN 978-5-9558-0434-7

*Дополнительная:*

5. Абрамс Р. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Абрамс Р., Комаров С. - М.: Альпина Пабли., 2016. - 486 с. ISBN 978-5-9614-5738-4 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/773651>
6. Портных В.В. Стратегия бизнеса / В.В. Портных. - М.: Дашков и К, 2017. - 276 с.: ISBN 978-5-394-01961-6 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/430630>

*Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной  
сети «Интернет»*

7. **[www.marketologi.ru](http://www.marketologi.ru)** – сайт Гильдии маркетологов. Публикует работы по маркетингу членов Гильдии. Всегда можно познакомиться с новостями и анонсами маркетинговых мероприятий. Опубликован словарь по маркетингу. Есть форум.
8. **[www.sostav.ru](http://www.sostav.ru)** – сайт посвящен проблемам маркетинга и рекламы. На нем представлены новости маркетинга и ведется содержательный словарь. Содержится большое количество аналитических, исследовательских материалов. Активно ведется форум.

## 9.2 Методические рекомендации по подготовке письменных работ

Научное сообщение на базе доклада или реферата является самостоятельной работой студента и подводит итоги его теоретической и практической подготовки по изучаемой дисциплине. При подготовке научного доклада обучающийся должен показать свои способности и возможности по решению реальных проблем, используя полученные в процессе обучения знания. Методические указания позволяют обеспечить единство требований, предъявляемых к содержанию, качеству и оформлению письменных работ.

При выполнении письменных работ используются все знания, полученные студентами в ходе освоения дисциплины; закрепляются навыки оформления результатов учебно-

исследовательской работы; выявляются умения четко формулировать и аргументировано обосновывать предложения и рекомендации по выбранной теме.

Выполнение работы предполагает консультационную помощь со стороны преподавателя. В ходе выполнения работы студент должен показать, в какой мере он овладел теоретическими знаниями и практическими навыками, научился ставить научно-исследовательские проблемы, делать выводы и обобщать полученные результаты.

Подготовка письменной работы имеет целью:

- закрепление навыков научного исследования;
- овладение методикой исследования;
- углубление теоретических знаний в применении к конкретному исследованию;
- применение знаний при решении конкретных задач управленческой деятельности;
- выяснение подготовленности студента к самостоятельному решению проблем, связанных с дисциплиной.

*Общие требования.*

Для успешного и качественного выполнения письменной научной работы студенту необходимо:

- иметь знания по изучаемой дисциплине в объеме программы РГГУ;
- владеть методами научного исследования;
- уметь использовать современные средства вычислительной техники, в первую очередь персональные компьютеры как в процессе выполнения, так и в процессе оформления работы;
- свободно ориентироваться при подборе различных источников информации и уметь работать со специальной литературой;
- уметь логично, грамотно и научно обоснованно формулировать теоретические и практические рекомендации, результаты анализа;
- квалифицированно оформлять графический материал, иллюстрирующий содержание работы.

Являясь законченной самостоятельной научно-исследовательской разработкой студента, письменная работа должна отвечать основным требованиям:

1. Актуальность темы исследования.
2. Предметность, конкретность и обоснованность выводов о состоянии разработки поставленной проблемы.
3. Соответствие уровня разработки темы современному уровню научных разработок, методических положений и рекомендаций, отраженных в соответствующей литературе.

Темы письменных работ формулируются на основе Примерной тематики, представленной в разделе 5.3. настоящей Рабочей программы.

Предлагаемая обучающимся тематика работ является примерной и не исключает возможности выполнения работы по проблемам, предложенным студентом. При этом тема должна быть согласована с преподавателем. При выборе темы необходимо учитывать, в какой мере разрабатываемые вопросы обеспечены исходными данными, литературными источниками, соответствуют индивидуальным способностям и интересам обучающегося.

*Требования к содержанию и структуре текста*

Предлагаемая примерная тематика охватывает широкий круг вопросов. Поэтому структура каждой работы должна уточняться студентом с преподавателем, исходя из научных интересов студента, степени проработанности данной темы в литературе, наличия информации и т.п.

Каждая письменная научная работа должна иметь:

- титульный лист;
- оглавление;
- введение;
- главы и/или параграфы;
- заключение;

список использованных источников и литературы.

## АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Стратегическое планирование в маркетинге» реализуется на кафедрой маркетинга и рекламы факультета рекламы и связей с общественностью.

**Цель дисциплины** – формирование у обучающихся необходимых для их профессиональной деятельности теоретических и практических основ стратегического планирования в маркетинге, понимания сущности маркетинговой стратегии, а также системы знаний, умений и навыков в маркетинговой деятельности, направленной на решение стратегических задач.

### **Задачи дисциплины:**

- обучение основным понятиям стратегического планирования;
- формирование навыков использования методологии и методов стратегического планирования;
- обучение специфике применения основных маркетинговых стратегий на различных рынках;
- формирование навыков применения методов прогнозирования рыночных тенденций, решений и возможных изменений в стратегических зонах хозяйствования;
- обучение навыкам разработки стратегий развития предприятий в различных рыночных условиях, в том числе в случае неопределённости и непредсказуемости изменений во внешней среде;
- ознакомление с методологией системного анализа и инструментами стратегического управления и планирования;
- развитие аналитического подхода к постановке целей и выбору путей их достижения;
- формирование практических навыков и умений применения методов планирования, а также разработки программ и проектов в рамках стратегии;
- изучение специфики стратегического планирования в маркетинге;
- овладение знаниями в области основ стратегического планирования;
- воспитание ответственности при принятии управленческих решений;
- подготовка специалистов, способных, на основе полученных знаний, творчески и оперативно принимать обоснованные решения по маркетинговым вопросам с учетом стратегии развития предприятия.

Дисциплина направлена на формирование следующих **компетенций**:

**Общекультурные компетенции:**

- ОК-2 (готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения);

**Профессиональные компетенции:**

- ПК-1 (способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями);
- ПК-2 (способностью разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию).

В результате освоения дисциплины **студент должен:**

*знать:*

- сущность и основные понятия стратегического планирования в маркетинге;
- **сущность** стратегического управления в условиях изменяющейся внешней среды;
- основные принципы формулирования целей маркетинговой деятельности предприятия и критерии ее оценки;
- возможные варианты применения базовых стратегий;
- методы стратегического анализа, контроля и систему контроля над реализацией базовых стратегий;
- методы анализа внешней среды и внутреннего потенциала предприятия;
- основные современные маркетинговые стратегии и принципы их применения;
- особенности стратегического планирования на разных типах рынков;
- ресурсную обеспеченность применения различных маркетинговых стратегий;

*уметь:*

- осуществлять выбор оптимальной стратегии для предприятия, исходя из анализа сложившейся обстановки и конъюнктуры рынка;
- составлять план продвижения продукции на рынок;
- изучать и анализировать конкурентную среду;
- применять современные методы и формы планирования и прогнозирования для определения перспективных задач деятельности предприятия;
- составлять маркетинговый план;
- выбирать оптимальную маркетинговую стратегию для различных периодов времени и задач предприятия;
- разрабатывать конкретные маркетинговые мероприятия в рамках стратегии;
- организовывать контроль над выполнением осуществляемых маркетинговых мероприятий;
- составлять проекты стратегических планов функционирования предприятий;

- на практике применять полученные знания во взаимоотношениях как внутри организации, так и во внешней среде;

*владеть:*

- специальной терминологией;
- методами анализа различных маркетинговых стратегий;
- методами анализа управленческих решений;
- основными методами планирования и организации маркетинговой деятельности;
- принципами и методами оценки эффективности маркетинговой деятельности;
- умением оценивать эффективность различных методов продвижения продукции;
- принципами применения и сочетания различных форм современных маркетинговых коммуникаций.

Рабочей программой дисциплины предусмотрены следующие виды **контроля**: текущий контроль успеваемости в форме научного доклада (реферата), промежуточная аттестация в форме зачета и экзамена.

**Общая трудоемкость освоения** дисциплины составляет 4 зачетные единицы - 144 часа.



**ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ**

№	Текст актуализации или прилагаемый к РПД документ, содержащий изменения	Дата	№ протокола
1	Приложение №1	27.05.2020	10

**1. Образовательные технологии (к п.4 на 2020 г.)**

В период временного приостановления посещения обучающимися помещений и территории РГГУ. для организации учебного процесса с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий могут быть использованы следующие образовательные технологии:

- видео-лекции;
- онлайн-лекции в режиме реального времени;
- электронные учебники, учебные пособия, научные издания в электронном виде и доступ к иным электронным образовательным ресурсам;
- системы для электронного тестирования;
- консультации с использованием телекоммуникационных средств.

**2. Перечень БД и ИСС (к п. 6.2 на 2020 г.)**

№п /п	Наименование
1	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Web of Science Scopus
2	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Журналы Cambridge University Press ProQuest Dissertation & Theses Global SAGE Journals Журналы Taylor and Francis
3	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам Электронная библиотека Grebennikon.ru
4	Компьютерные справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант

**3. Состав программного обеспечения (ПО) (к п. 7 на 2020 г.)**

№п /п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Adobe Master Collection CS4	Adobe	лицензионное
2	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
3	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
4	AutoCAD 2010 Student	Autodesk	свободно

			распространяемое
5	Archicad 21 Rus Student	Graphisoft	свободно распространяемое
6	SPSS Statistics 22	IBM	лицензионное
7	Microsoft Share Point 2010	Microsoft	лицензионное
8	SPSS Statistics 25	IBM	лицензионное
9	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
10	ОС «Альт Образование» 8	ООО «Базальт СПО	лицензионное
11	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
12	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное
13	Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky	лицензионное
14	Microsoft Office 2016	Microsoft	лицензионное
15	Visual Studio 2019	Microsoft	лицензионное
16	Adobe Creative Cloud	Adobe	лицензионное
17	Zoom	Zoom	лицензионное