Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ТОРГОВЛИ И СФЕРЫ УСЛУГ

Кафедра торгового дела и маркетинга

## ***«Маркетинг в торговле и сфере услуг»***

Методические указания

 по выполнению курсового проекта

по направлению подготовки бакалавров 43.03.01 «Сервис»

профиль 43.03.01.31 «Сервис в торговле»для всех форм обучения

**Красноярск 2021**

Маркетинг в торговле и сервисе: Методические указания по выполнению курсового проекта по направлению подготовки бакалавров 43.03.01 «Сервис» профиль 43.03.01.31 «Сервис в торговле»для всех форм обучения / Сост. Щербенко Е.В., Веремеенко О.С.; ИТиСУ СФУ. – Красноярск, 2021. – 32 с.

Разработчик:

Щербенко Е.В.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Веремеенко О.С.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Утверждена на заседании кафедры торгового дела и маркетинга 11.10.2021 г., протокол №4.

Зав.кафедрой торгового дела и маркетинга

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ю.Ю. Суслова

### **Содержание**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Стр. |
| 1. Цели выполнения курсового проекта……………………………….….. | 4 |
| 2. Требования к содержанию, оформлению курсового проекта………… | 5 |
| 3. Рецензирование и защита курсового проекта…………………… | 6 |
| 4. Темы курсовых проектов…………………….……………….…… | 8 |
| 5. Рекомендуемые планы курсовых проектов……………….………… | 9 |
| 6. Библиографический список…………………………….…….….......... | 31 |

**ЦЕЛИ И ПОРЯДОК ВЫПОЛНЕНИЯ курсового проекта**

В соответствии с учебным планом направления подготовки бакалавров 43.03.01 «Сервис» профиль 43.03.01.31 «Сервис в торговле» всех форм обучения «Маркетинг в торговле и сервисе» предусмотрено выполнение курсового проекта.

Целью его выполнения определены приобретение и закрепление навыков самостоятельной проекта с теоретическими и практическими материалами, характеризующими ту или иную проблему реализации маркетинговой деятельности предприятий торговли и сферы услуг. Выполнение курсового проекта способствует адаптации студента к условиям будущей практической деятельности, связанной с принятием самостоятельных решений различных уровней управления.

В самом общем виде выполнение курсового проекта включает ряд этапов:

- Выбор темы проекта из предложенного в данных методических указаниях перечня. Кроме того, студент может предложить свою тему проекта при условии достаточной обоснованности такого предложения (наличие интересного фактического материала, продолжение интересующей темы исследования и т.д.). Изменение темы допускается в исключительных случаях по решению руководителя. Факт изменения темы согласуется с заведующим кафедрой.

- Закрепление тем и руководства курсового проекта распоряжением по кафедре.

- Сбор теоретических и практических материалов, сведений по теме проекта.

- Работа по обобщению и оформлению результатов исследований. На данном этапе особо важны консультации с руководителем проекта. С графиком консультаций руководителя можно ознакомиться на кафедре торгового дела и маркетинга.

- Представление готового проекта на кафедру для его рецензирования руководителем

- Защита проекта в соответствии с приведенными ниже требованиями.

1. **ТРЕБОВАНИЯ К СОДЕРЖАНИЮ, ОФОРМЛЕНИЮ КУРСОВОГО ПРОЕКТА**

**Курсовой проект** – это форма отчетности о самостоятельной работе студента, представляющая собой документ, содержащий систематизированные сведения в рамках исследуемой проблемы.

**Целью** выполнения курсового проекта является расширение теоретических и закрепление практических знаний студента в рамках дисциплины.

**Основными задачами** написания курсового проекта являются:

* систематизация знаний, их применение при решении конкретных задач;
* развитие навыков самостоятельной проекта с научной литературой, источниками информации в интернете;
* развитие аналитического мышления и творческого подхода при решении проблем.

Курсовой проект включает три главы, каждая из которых структурирована в рамках нескольких пунктов. Обратим внимание на необходимость логической связи между отдельными параграфами, главами проекта. Курсовой проект включает также введение, заключение. Во введении обосновывается актуальность темы курсового проекта; перечисляются проекта отечественных и зарубежных авторов, в которых нашла отражение данная тема, или ее аспекты, формулируются цели и задачи курсового проекта, ее объект, предметная область, указывается теоретическая и методическая, информационная основа курсового проекта, определяется структура проекта. В заключении обобщаются выводы по проекту, даются рекомендации по возможному решению проблемы. Заключение характеризует степень, глубину освещения рассматриваемой студентом в рамках курсового проекта проблемы.

Работа по дисциплине «Маркетинг в торговле и сервисе» носит преимущественно теоретический характер, однако, должна иметь практическую направленность, которая может выражаться в том, что работа выполняется на материалах конкретного предприятия, по тексту проекта присутствуют примеры и ситуации, раскрывающие аспекты исследуемой проблемы.

В процессе выполнения курсового проекта студент должен руководствоваться приведенным ниже требованиям к содержанию, оформлению проекта.

* Объем курсового проекта составляет 50-70 стр. машинописного текста. В дополнении к машинописному варианту курсового проекта, подшитому в жесткую папку, студент должен прикрепить свою работу в личный кабинет «Мой СФУ» в раздел «Достижения».

- Выполненный курсовой проект должнен быть аккуратно сброшюрован в следующей последовательности:

* титульный лист;
* содержание;
* введение (2-3 полных страницы текста);
* основная часть (3 главы, содержащие 2 – 4 пункта (параграфа) каждая);
* заключение или выводы (4-5 полных страниц текста);
* библиографический список;
* приложения.
* Теоретические разделы курсового проекта выполняются с использованием не менее 40 источников литературы с указанием ссылок на конкретный источник.
* В работе обязательно использование графического материала – таблиц, матриц, диаграмм, рисунков, оформленных в соответствии с требованиями.

 – Курсовой проект должен быть оформлен согласно Стандарту оформления.

1. **Рецензирование и защита курсового проекта**

Выполненный курсовой проект студент сдает на кафедру (в специальный ящик) для проверки и рецензии за 10 дней до начала экзаменационной сессии. Работа, сданная на кафедру, регистрируется и передается руководителю для рецензии на срок до 7 дней. При оценке проекта на предмет допуска её к защите учитывают : полнота освящения основных вопросов в соответствии с планом проекта, использование различных источников литературы, качество обобщения материала в виде табличной, графической обработки данных, грамотность и выдержанный научный стиль изложения вопросов, рассматриваемых в работе, творческий подход к выполнению проекта, её правильное оформление. В итоге процедуры рецензирования руководитель заключает: допущена или не допущена к защите работа. Не допущенная к защите работа возвращается студенту (обычно, проверенная преподавателем работа находится на кафедре в специально отведенном месте) на доработку для устранения замечаний, а затем повторно рецензируется.

Студент защищает курсовой проект комиссии из двух-трёх преподавателей кафедры маркетинга. На защите студент в краткой форме (3-5 мин.) излагает содержание проекта, используя при необходимости раздаточный материал, дает ответы на вопросы членов комиссии.

Титульный лист с регистрационным номером, пометкой о допуске (не допуске) и рецензия руководителя сохраняются как при предоставлении переработанного курсового проекта для повторной проверки, так и для защиты.

Студенты, получившие положительную оценку на защите курсового проекта, допускаются к сдаче курсового экзамена. Защищённый курсовой проект остаётся на кафедре, хранится в течение 3 лет, а затем списывается в установленном порядке.

**Темы курсовых ПРОЕКТОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МАРКЕТИНГ В ТОРГОВЛЕ И СЕРВИСЕ»**

1. Информационное обеспечение маркетинговой деятельности предприятия.

2. Реализация комплекса маркетинга на предприятии.

3. Процесс отбора целевых рынков предприятия.

4. Сбытовая политика предприятия.

5. Процесс анализа рыночных возможностей предприятия.

6. Маркетинг как концепция производства ориентированного на рынок.

7. Товарная политика предприятия.

8. Процесс управления маркетингом на предприятии.

9. Реализация функций маркетинга на предприятии.

10. Организация маркетинговой деятельности на предприятии.

11. Конкурентоспособность товара.

12. Сервис в системе товарной политики предприятия.

13. «Паблик рилейшинз» в системе маркетинговых коммуникаций предприятия.

14. Планирование маркетинговой деятельности предприятия.

15. Сегментация рынка предприятия.

16. Ценовая политика предприятия.

17. Рекламная деятельность предприятия.

18. Ситуационный анализ внутренней и внешней среды предприятия.

19. Контроль в системе управления маркетингом на предприятии.

20. Позиционирование продукции предприятия.

21. Коммуникационная политика предприятия.

22. Система стимулирования сбыта на предприятии.

23. Маркетинговая среда предприятия.

24. Система формирования спроса на предприятии.

25. Потребитель в системе маркетинга.

26. Внутренняя маркетинговая среда предприятия.

27. Конкурентоспособность предприятия.

28. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности.

29. Процесс товародвижения продукции предприятия.

30. Маркетинг предприятия

##### **5. Рекомендуемые планы курсовых ПРОЕКТОВ**

##### **Тема 1. Информационное обеспечение маркетинговой деятельности предприятия**

План

Введение

1. *Сущность и значение формирования информационного обеспечения маркетинговой деятельности предприятия.*

1.1. Понятие и подходы к классификации информации в маркетинге.

1.2. Источники получения маркетинговой информации.

1.3. Качественные методы сбора и обработки информации.

1.4. Количественные методы сбора и обработки информации.

2. *Организация системы маркетинговой информации на предприятии*.

2.1. Концепция построения маркетинговой информационной системы предприятия.

2.2. Информационные связи отдела маркетинга со структурными подразделениями предприятия.

2.3. Опыт отечественных и зарубежных фирм в области разработки маркетинговой информационной системы предприятия.

3. *Исследовательская функция в формировании маркетинговой информационной системы предприятия.*

3.1. Направления и методы исследований факторов внешней среды предприятия.

3.2. Факторы и показатели исследования внутренней среды предприятия.

3.3 Параметры и ресурсное обеспечение формирования системы маркетинговой информации предприятия.

Заключение

Библиографический список

##### **Тема 2. Реализация комплекса маркетинга на предприятии.**

План

Введение

1. *Теоретические основы разработки комплекса маркетинга на предприятии.*

1.1. Сущность маркетинга и специфика сфер реализации маркетинговых функций

1.2. Процесс управления маркетингом на предприятии.

1.3. Вспомогательные системы реализации маркетинговой деятельности предприятия

1. *Элементы комплекса маркетинга предприятия*

2.1. Цели, задачи, этапы реализации товарной политики на предприятия

2.2. Ценовая политика предприятия: цели разработки, факторы формирования, основные процедуры

2.3. Политика сбыта товаров предприятия: задачи, функции и этапы формирования

2.4. Методы и инструменты продвижения продукции предприятия.

3. *Стратегии реализации комплекса маркетинга на предприятии*

3.1. Стратегические решения товарной политики предприятия.

3.2. Модификация цен и ценовые стратегии предприятия.

3.3. Стратегические решения в области сбыта и продвижения продукции предприятия.

Заключение

Библиографический список

##### **Тема 3. Процесс отбора целевых рынков предприятия**

План

Введение

1*. Методические основы сегментации рынков предприятия*

* 1. Сущность процесса сегментации рынка
	2. Этапы и процедуры сегментации рынка
	3. Методы сегментации рыночного пространства предприятия.

2. *Информационное обеспечение процесса выбора целевого сегмента предприятия*

2.1. Целевой сегмент предприятия: понятие, этапы процесса, варианты выбора.

2.2 Изучение спроса в выборе методов проекта с целевым сегментом предприятия

2.3.Стратегии охвата рынка в общей стратегии маркетинга предприятия

3*. Работа предприятия с целевыми сегментами*

3.1. Позиционирование товара: понятие, необходимость, мероприятия и инструменты.

3.2. Стратегии позиционирования продукции предприятия

3.3 Карты восприятия продукции предприятия сегментами потребителей: сбор и обработка необходимой информации и практика построения.

Заключение

Библиографический список

**Тема 4. Сбытовая политика предприятия**

План

Введение

1. *Теоретические аспекты организации сбыта продукции предприятия.*

1.1. Сбытовая деятельность: понятие, функции и задачи.

1.2. Каналы и методы сбыта продукции предприятия.

1.3. Виды сбытовых маркетинговых систем.

2. *Методические основы формирования сбытовой политики предприятия.*

2.1. Общее содержание функции товародвижения и сбыт на предприятии.

2.2. Цели, задачи и стратегии сбытовой политики предприятия.

2.3. Виды и критерии выбора посредника по сбыту продукции.

3. *Организация процесса товародвижения на предприятии.*

3.1. Элементы процесса товародвижения продукции предприятия-производителя.

3.2. Оптовая и розничная реализация продукции и система прямых продаж.

3.3. Система стимулирования сбыта на предприятии.

Заключение

Библиографический список

##### **Тема 5. Процесс анализа рыночных возможностей предприятия**

План

Введение

*1. Структурные формирующие маркетинговой среды предприятия.*

* 1. Макросфера внешней маркетинговой среды предприятия: направления и степень воздействия факторов влияния.
	2. Микросфера внешней маркетинговой среды предприятия: направления и степень воздействия факторов влияния.
	3. Внутренняя среда предприятия: элементы потенциала

2*. Информационное обеспечение анализа рыночных возможностей предприятия*

2.1. Понятие, особенности и подходы к классификации маркетинговой информации

2.2. Источники и носители маркетинговой информации

2.3. Методы сбора маркетинговой информации

1. *Процесс анализа рыночных возможностей предприятия*

3.1. Маркетинговые исследования в оценке рыночных возможностей предприятия

3.2. Сетка развития «товара-рынка» как метод выбора рыночных возможностей предприятия.

3.3. Оценка эффективности альтернатив возможностей предприятия.

Заключение

Библиографический список

##### **Тема 6. Маркетинг как концепция производства ориентированного на рынок**

План

Введение

1. *Теоретические основы формирования категории « маркетинг»*
	1. История маркетинга: школы, подходы. Современные определения маркетинга.
	2. Этапы формирования и развитие концепций маркетинга
	3. Направления реализации концептуальных подходов маркетинга в России
2. *Маркетинг как концепция производства ориентированного на рынок*
	1. Принципы маркетинга в деятельности промышленного предприятия.
	2. Основные направления реализации производственной функции маркетинга.
	3. Организационные аспекты реализации функций маркетинга на промышленном предприятии
3. *Практические аспекты реализации маркетинга в производственной сфере деятельности*

3.1.Организация маркетинговых исследований на предприятии сферы промышленного производства

3.2. Маркетинговые сбытовые решения промышленного предприятия.

3.3. Реализация коммуникационной политики предприятия промышленной сферы.

Заключение

Библиографический список

**Тема 7. Товарная политика предприятия**

План

Введение

1. *Методические основы формирования товарной политики предприятия.*

* 1. Товарная политика предприятия: цели, задачи, функции.
	2. Этапы формирования товарной политики предприятия.
	3. Информационное обеспечение разработки товарной политики предприятия

2. *Товар, как объект управления в рамках товарной политики предприятия.*

2.1. Сущность, классификация и уровни товаров в маркетинговой деятельности предприятия

2.2. ЖЦТ, стратегии проекта предприятия на разных этапах ЖЦТ.

2.3. Товарная атрибутика в формировании политики проекта с товаром

3. *Формирование ассортимента, как целевая функция товарной политики предприятия*

3.1. Понятие и основные характеристики товарного ассортимента. Ассортиментная концепция предприятия

3.2. Торговый и производственный ассортимент: различия и требования к формированию.

3.3. Процесс планирования и управления ассортиментом: этапы, задачи, процедуры.

Заключение

Библиографический список

##### **Тема 8. Процесс управления маркетингом на предприятии**

План

Введение

1. *Сущность реализации маркетинговой деятельности предприятия.*
	1. Маркетинг как концепция рыночного управления предприятием.
	2. Задачи маркетинговой деятельности предприятия в зависимости от состояния спроса.
	3. Реализация функций маркетинга на предприятии.
2. *Структура процесса управления маркетингом на предприятии.*
	1. Анализ рыночных возможностей предприятия.
	2. Отбор целевых рынков предприятия.
	3. Разработка комплекса маркетинговой деятельности предприятия.
3. *Вспомогательные системы управления маркетингом на предприятии.*
	1. Виды организационных структур управления маркетингом.
	2. Система планирования маркетинговой деятельности предприятия.
	3. Контроль реализации функции маркетинга предприятия.
	4. Система маркетинговой информации предприятия.

Заключение

Библиографический список

##### **Тема 9. Реализация функций маркетинга на предприятии**

План

Введение

1. *Маркетинг, как инструмент повышения эффективности проекта предприятия в условиях рынка*

* 1. Реализация аналитической функции маркетинга на предприятии.
	2. Производственная функция маркетинговой деятельности.
	3. Реализация сбытовой функции на предприятии
	4. Функция управления и контроля в системе маркетинговой деятельности предприятия.
1. *Организационные основы системы маркетинга на предприятии.*

2.1. Место и роль организационной структуры маркетинг в достижении целей предприятия

2.2. Типы, виды организационных структур маркетинга на предприятии

2.3. Критерии эффективности функционирования организационной структуры управления маркетингом предприятия

1. *Функционирование службы маркетинга на предприятии*

3.1 Задачи, функции подразделений службы маркетинга предприятия

3.2. Распределение задач, прав, ответственности в системе управления маркетингом на предприятии

3.3. Пути совершенствования организации маркетинга на предприятии.

Заключение

Библиографический список

##### **Тема 10. Организация маркетинговой деятельности на предприятии**

План

Введение

1. *Маркетинг, как инструмент повышения эффективности проекта предприятия в условиях рынка*
	1. Сущность маркетинга, сферы маркетинговой деятельности.
	2. Этапы развития маркетинговой деятельности в России.
	3. Задачи маркетинговой деятельности предприятия в зависимости от состояния спроса.
2. *Организационные аспекты построения системы маркетинга на предприятии.*

2.1. Построение организационной структуры управления маркетингом на предприятии

2.2. Служба маркетинга на предприятии: типы, основные подразделения.

2.3. Коммуникации службы маркетинга с другими структурными подразделениями предприятия.

1. *Реализация функций маркетинга на предприятии*

3.1. Информационное обеспечение реализации маркетинговой деятельности предприятия

3.2. Реализация комплекса маркетинга на предприятии

3.3. Система показателей исполнения функций маркетинга предприятия

Заключение

Библиографический список

##### **Тема 11. Конкурентоспособность товара**

План

Введение

1. *Теоретические аспекты понятия конкуренция, конкурентоспособность.*

* 1. Конкуренция: понятие, виды.
	2. Типы конкурентных структур рынка.
	3. Конкурентоспособность: различные аспекты понятия.

2. *Теоретические основы конкурентоспособности товара.*

* 1. Товар и товарная номенклатура как фактор обеспечения конкурентоспособности предприятия.
	2. Параметры конкурентоспособности товара.
	3. Методы сбора информации для оценки конкурентоспособности товара.

3*. Методические основы оценки конкурентоспособности товаров предприятия.*

* 1. Методы оценки конкурентоспособности товара.
	2. Методика расчета интегрального показателя конкурентоспособности товара.
	3. Этапы оценки конкурентоспособности товара предприятия.

Заключение

Библиографический список

**Тема 12. Сервис в системе товарной политики предприятия**

План

Введение

1. *Теоретические основы формирования товарной политики предприятия.*
	1. Товарная политика: цели, задачи, функции.
	2. Этапы формирования товарной политики предприятия.
	3. Факторы, влияющие на формирование товарной политики предприятия
2. *Работа с товарным ассортиментом как основная задача товарной политики предприятия*

2.1. Товар как объект сервисной деятельности

2.2. Планирование и управление товарным ассортиментом

2.3. Виды ассортимента с позиции необходимости организации сервиса

1. *Сервис в системе товарной политики предприятия*

3.1. Цели и задачи сервиса в системе товарной политики предприятия, его сущность

3.2. Организационные аспекты формирования системы сервиса на предприятии

3.3. Методика исследования уровня сервиса в системе товарной политики предприятия.

Заключение

Библиографический список

**Тема 13. «Паблик рилейшинз» в системе маркетинговых коммуникаций предприятия**

План

Введение

1. *Методические основы формирования маркетинговых коммуникаций предприятия.*

1.1. Общая структура системы маркетинговых коммуникаций предприятия .

1.2. Коммуникационная политика предприятия: цели, задачи и стратегия.

1.3. Организационные аспекты реализации задач коммуникационной политики предприятия.

2*. Паблик рилейшнз, как элемент системы маркетинговых коммуникаций на предприятии.*

2.1. Понятие, функции и области применения паблик рилейшнз.

2.2. Цели проекта предприятия в области паблик рилейшнз

2.3. Методы и стратегии проекта предприятия в области паблик рилейшнз.

*3. Реализация функций паблик рилейшнз на предприятии.*

3.1. Влияние паблик рилейшнз на реализацию маркетинговых целей предприятия.

3.2. Методические основы разработки плана мероприятий паблик рилейшнз.

3.3. Схема проекта предприятия с организациями сферы паблик рилейшнз – бизнеса.

Заключение

Библиографический список

##### **Тема 14. Планирование маркетинговой деятельности предприятия**

План

Введение

1. *Общие подходы к организации процесса планирования маркетинговой деятельности предприятия*

* 1. Цели, задачи, направления планирования маркетинга предприятия
	2. Организационные аспекты системы планирования маркетинга предприятия.
	3. Маркетинг в структуре бизнес-планирования предприятия

2. *Процедуры и структура процесса стратегического планирования на предприятии*

2.1. Сущность, факторы и этапы процесса стратегического планирования маркетинга предприятия

2.2. Характеристика общих моделей стратегического планирования маркетинговой деятельности предприятия

2.3. Подходы к классификации стратегий маркетинговой деятельности предприятия

*3. Система оперативного планирования маркетинговой деятельности на предприятии*

3.1.Характеристика направлений оперативного планирования маркетинга на предприятии

3.2. Разработка плана маркетинга предприятия: цели, задачи, этапы, общая структура

3.3. Характеристика составных разделов плана маркетинга предприятия.

Заключение

Библиографический список

##### **Тема 15. Сегментация рынка предприятия**

План

Введение

*1. Методические основы процесса рыночной сегментации.*

1.1. Сущность, необходимость и этапы процесса сегментации рынка.

1.2. Методы сегментации рынка.

1.3. Признаки сегментации групп потребителей, конкурентов, товаров.

*2. Изучение спроса как основа сегментации потребительского рынка.*

2.1. Факторы, определяющие объем и структуру потребительского спроса.

2.2. Информационное обеспечение анализа спроса.

2.3. Методы изучения потребительского спроса.

*3. Работа предприятия с рыночными сегментами потребителей.*

3.1. Понятие и подходы к определению целевого сегмента предприятия.

3.2. Стратегия маркетинга по охвату целевого сегмента.

3.3. Позиционирование товара для целевых сегментов предприятия.

Заключение

Библиографический список

**Тема 16. Ценовая политика предприятия**

План

Введение

1. *Методические основы формирования ценовой политики предприятия.*

1.1. Цели ценовой политики предприятия.

1.2. Факторы, определяющие ценовую политику предприятия.

1.3. Информационное обеспечение формирования ценовой политики предприятия

2. *Процесс ценообразования на предприятии.*

2.1. Структуризация (этапы) процесса установления цены на товар.

2.2. Калькуляция себестоимости. Определение затрат на производство товара.

2.3. Классификация методов ценообразования.

3. *Модификация цен и выбор ценовой стратегии предприятия.*

3.1. Виды цен, устанавливаемых предприятиями на товарных рынках.

3.2. Классификация ценовых стратегий и их применения в современных условиях.

3.3. Методы ценового стимулирования в коммуникационной стратегии предприятия.

Заключение

Библиографический список

##### **Тема 17. Рекламная деятельность предприятия**

План

Введение

1. *Общие теоретические основы рекламы*
	1. Сущность, функции современной рекламы
	2. Виды рекламы на современных рынках товаров и услуг
	3. Общая классификация средств рекламы
2. *Методические подходы к организации рекламной деятельности предприятия*
	1. Место и роль рекламной деятельности в реализации функций маркетинга на предприятии
	2. Направления рекламной деятельности предприятия
	3. Организация и структура рекламной деятельности предприятия
3. *Планирование, организация и контроль рекламной деятельности предприятия*
	1. Планирование рекламной деятельности предприятия: подходы, методы, содержание плана по рекламе
	2. Имиджевая и товарная реклама на предприятии: цели, средства, методы.
	3. Оценка эффективности рекламы: понятие, направления, методы и система показателей оценки.

Заключение

Библиографический список

##### **Тема 18. Ситуационный анализ внутренней и внешней среды предприятия**

План

Введение

1. *Ситуационный анализ как инструмент контроля маркетинговой деятельности предприятия*

1.1. Контроль в маркетинге: понятие, направления, этапы, инструменты

1.2. Понятие «ситуационный анализ», направления практического применения

1.3. Общее содержание ситуационного анализа

*2. Ситуационный анализ внутренней среды предприятия*

2.1. Внутренняя среда предприятия: понятие, цели анализа, факторы, подлежащие изучению

2.2. Этапы ситуационного анализа внутренней среды предприятия

2.3. Информационно-методическое обеспечение ситуационного анализа внутренней среды предприятия

*3. Ситуационный анализ внешней среды предприятия*

3.1. Внутренняя среда предприятия: понятие, цели анализа, факторы, подлежащие изучению

3.2. Этапы ситуационного анализа внутренней среды предприятия

3.3. Информационно-методическое обеспечение ситуационного анализа внешней среды предприятия

Заключение

Библиографический список

**Тема 19. Контроль в системе управления маркетингом на предприятии**

План

Введение

1. *Теоретические основы контроля маркетинговой деятельности предприятия*

1.1. Понятие, назначение контроля в системе реализации функций маркетинга на предприятии

1.2. Цели, задачи, принципы контроля в маркетинге

1.3. Основные направления контроля в маркетинге

2. *Организация системы контроля в системе управления маркетинга предприятия*

2.1. Роль и место контроля в процессе управления маркетингом на предприятии

2.2. Виды контроля в маркетинге

2.3. Основные инструменты контроля в маркетинге

3. *Методические основы реализации функции контроля в системе управления маркетингом на предприятии*

3.1. Методика ситуационного анализа на предприятии

3.2. Ревизия маркетинга на предприятии

3.3. Система показателей контроля маркетинговой деятельности предприятия

Заключение

Библиографический список

**Тема 20. Позиционирование продукции предприятия**

План

Введение

1. *Сегментация рынка как основа позиционирования товара*

1.1. Роль и значение сегментации рынка в маркетинговой деятельности компании

1.2. Направления, этапы сегментации рынка

1.3. Способы охвата рынка и маркетинговая стратегия предприятия

*2. Позиционирование товара: общие теоретические подходы и стратегии*

2.1. Понятие «позиционирование товара», общие направления позиционирования

2.2. Характеристика направлений позиционирования товара

2.3. Стратегии позиционирования товара

*3. Построение карт восприятия сегментов- покупателей товара*

3.1. Понятие и целевые установки построения карт восприятия

3.2. Информационно-методические основы построения карт восприятия

3.3. Практика построения и использования карт восприятия в разработке маркетинговых решений предприятия

Заключение

Библиографический список

**Тема 21. Коммуникационная политика предприятия**

План

Введение

1. *Теоретические основы формирования коммуникационной политики предприятия.*
	1. Сущность, направления коммуникационной политики предприятия
	2. Стратегии коммуникационной политики предприятия.
	3. Информационное обеспечение разработки коммуникационной политики предприятия.
2. *Элементы коммуникационной политики предприятия*

2.1. Методы и мероприятия системы стимулирования сбыта на предприятии

2.2. Сущность реализации методов прямого маркетинга

2.3. Связи с общественностью, как элемент коммуникационной политики предприятия

1. *Реклама, как основной метод воздействия на потребителя.*

3.1. Виды, средства и функции рекламы.

3.2. Рекламная компания: понятие, этапы проведения.

3.3. Оценка эффективности рекламной деятельности предприятия.

Заключение

Библиографический список

**Тема 22. Система стимулирования сбыта на предприятии**

План

Введение

1. *Цели, задачи и основные элементы политики стимулирования сбыта*

1.1. Понятие, функции, значение политики стимулирования сбыта в системе сбытовой деятельности предприятия

1.2. Цели и задачи политики стимулирования сбыта

1.3. Основные элементы политики стимулирования сбыта

2. *Теоретические основы организации системы стимулирования сбыта на предприятии*

2.1. Методы стимулирования сбыта на продукцию предприятия

2.2. Средства стимулирования сбыта на продукцию предприятия

2.3. Взаимосвязь системы стимулирования сбыта и элементов комплекса маркетинга на предприятии

*3. Реализация функции стимулирования сбыта на предприятии*

3.1. Элементы процесса стимулирования сбыта продукции предприятия

3.2. Планирования мероприятий по стимулирования сбыта продукции предприятия

3.3. Оценка эффективности стимулирования сбыта предприятия

Заключение

Библиографический список

##### **Тема 23. Маркетинговая среда предприятия**

План

Введение

1. *Внешняя маркетинговая среда предприятия как предмет анализа.*

* 1. Макросфера внешней маркетинговой среды предприятия: направления и степень воздействия факторов влияния.
	2. Микросфера внешней маркетинговой среды предприятия: направления и степень воздействия факторов влияния.
	3. Содержание этапов процесса анализа внешней среды предприятия

2*. Информационное обеспечение анализа внешней среды предприятия*

2.1. Понятие и типология маркетинговой информации

2.2. Носители и источники маркетинговой информации о состоянии внешней среды предприятия

2.3. Методы сбора маркетинговой информации о внешней среде предприятия

3*. Организация процесса анализа внешней среды на предприятии*

3.1. Маркетинговые исследования как способ анализа внешней среды предприятия: понятие, принципы, этапы

3.2. Направления маркетинговых исследований факторов внешней среды предприятия

3.3. Организационные аспекты маркетинговых исследований предприятия.

Заключение

Библиографический список

**Тема 24. Система формирования спроса на предприятии**

План

Введение

1. *Цели, задачи и основные элементы политики формирования спроса*

1.1. Понятие, функции, значение политики формирования спроса в системе коммуникаций предприятия

1.2. Цели и задачи маркетинговой политики в зависимости от состояния спроса на товарном рынке

1.3. Основные элементы политики формирования спроса

2. *Теоретические основы организации системы формирования спроса на предприятии*

2.1. Методы формирования спроса на продукцию предприятия

2.2. Средства формирования спроса на продукцию предприятия

2.3. Взаимосвязь системы формирования спроса и элементов комплекса маркетинга на предприятии

3. *Реализация процесса формирования спроса на предприятии*

3.1. Элементы процесса формирования спроса на продукцию предприятия

3.2. Планирование мероприятий по формированию спроса на продукцию предприятия

3.3. Оценка эффективности процесса формирования спроса на продукцию предприятия

Заключение

Библиографический список

**Тема 25. Потребитель в системе маркетинга**

План

Введение

1. *Теоретические основы изучения потребителей*
	1. Анализ категорий, раскрывающих понятие «потребитель»
	2. Современные концепции изучения потребителей
	3. Поведение потребителей и маркетинг
2. *Теоретические основы изучения факторов, определяющих потребительские решения*
	1. Общая характеристика факторов, определяющих поведение потребителей
	2. Внешние факторы поведения потребителей
	3. Внутренние факторы поведения потребителей
3. *Теоретические основы изучения процессов потребительских решений*
	1. Общая характеристика ситуаций принятия решения потребителем
	2. Модели потребительского решения
	3. Этапы процесса потребительского решения

Заключение

Библиографический список

**Тема 26. Внутренняя маркетинговая среда предприятия**

План

Введение

1. *Теоретические основы процесса управления маркетингом на предприятии*

1.1. Общие принципы и этапы управления маркетингом на предприятии

1.2. Цели, задачи управления маркетинговой средой предприятия

1.3. Характеристика уровней маркетинговой среды предприятия

2*. Элементы внутренней маркетинговой среды предприятия*

2.1. Понятие и состав элементов внутренней маркетинговой среды предприятия

2.2. Внутренний потенциал предприятия: составляющие и направления оценки

2.3. Комплекс маркетинга как элемент внутренней маркетинговой среды предприятия

3. *Управление элементами внутренней маркетинговой среды предприятия*

3.1. Организационные вопросы управления элементами внутренней маркетинговой среды предприятия

3.2. Функционирование службы маркетинга в системе управления предприятием

3.3. Изучение внутренней маркетинговой среды предприятия: информационное обеспечение, методы, показатели

Заключение

Библиографический список

##### **Тема 27. Конкурентоспособность предприятия**

План

Введение

1*. Теоретические аспекты понятия конкуренция, конкурентоспособность.*

* 1. Конкуренция: виды, типы конкурентных рыночных структур.
	2. Конкурентоспособность фирмы товара, страны. Общие положения.
	3. Значение маркетинговых исследований в процессе оценки конкурентоспособности предприятия.

2. *Факторы, определяющие конкурентоспособность предприятия и методы ее оценки.*

2.1. Система факторов и показателей оценки конкурентоспособности предприятия.

2.2. Конкурентоспособность товара как основной показатель конкурентоспособности предприятия.

2.3. Методы оценки конкурентоспособности предприятия.

3*. Влияние факторов внешней среды на формирование параметров конкурентоспособности предприятия.*

3.1. Оценка характера и степени влияния факторов внешней маркетинговой среды предприятия на его конкурентоспособность

3.2. Характер влияния структуры конкурентной среды предприятия и на его конкурентоспособность.

* 1. Обеспечение конкурентных преимуществ как путь повышения конкурентоспособности предприятия.

Заключение

Библиографический список

**Тема 28. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности**

План

Введение

*1. Маркетинг как концепция управления современного предприятия*

1.1. Сущность маркетинга и разнообразие сфер деятельности реализации его функций

1.2. Эволюция развития концепции маркетинговой деятельности

1.3. Маркетинговая ориентация бизнес-плана предприятия

*2. Специфика маркетинга в отраслях и сферах деятельности*

2.1. Направления и специфика маркетинговой деятельности в сфере международного бизнеса

2.2. Направления и специфика маркетинговой деятельности в промышленной сфере

2.3. Направления и специфика маркетинговой деятельности в сфере торговли и услуг

*3. Современные тенденции маркетинга в отраслях и сферах деятельности*

3.1. Новые подходы в маркетинге: таргетинг, бенчмаркетинг

3.2. Развитие маркетингового консультирования в России

3.3. Некоммерческий маркетинг: актуальность, сферы распространения

Заключение

Библиографический список

**Тема 29. Процесс товародвижения продукции предприятия**

План

Введение

1. *Цели, задачи и основные элементы политики товародвижения*
	1. Понятие, функции товародвижения
	2. Цели и задачи товародвижения
	3. Факторы, и основные составляющие политики товародвижения предприятия.
2. *Теоретические основы организации товародвижения продукции предприятия*
	1. Методы и системы товародвижения продукции предприятия
	2. Каналы товародвижения продукции предприятия
	3. Организационные аспекты системы товародвижения продукции предприятия
3. *Процесс товародвижения продукции предприятия*
	1. Элементы процесса товародвижения продукции предприятия
	2. Критерии выбора посредников предприятия
	3. Оценка эффективности политики товародвижения предприятия

Заключение

Библиографический список

**Тема 30. Маркетинг предприятия**

План

Введение

1. *Маркетинг, как инструмент повышения эффективности проекта предприятия в условиях рынка*
	1. Сущность маркетинга, концепции управления маркетингом
	2. Направление маркетинговой деятельности предприятия
	3. Эффективность маркетинговой деятельности предприятия
2. *Реализация маркетинговой деятельности на предприятии*
	1. Цели и концепция маркетинга предприятия
	2. Организационные аспекты формирования системы маркетинга предприятия
	3. Реализация функций маркетинга на предприятии

*3. Оценка эффективности маркетинговой деятельности предприятия*

3.1 Информационное обеспечение маркетинговой деятельности предприятия

3.2 Методы и показатели оценки эффективности маркетинговой деятельности предприятия

Заключение

**6. Библиографический список**

**6.1. Основная литература:**

1. Годин, А. М. Маркетинг [Текст] : учебник для вузов по направлениям подготовки "Экономика", "Менеджмент" и "Торговое дело" / А. М. Годин.- Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2016. - 656 с.
2. Калужский, М. Л. Практический маркетинг [Текст] : учебное пособие / М. Л. Калужский ; Финанс. ун-т при правительстве РФ.- Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2015. - 132 с.
3. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент [Текст] / Ф. Котлер, К. Л. Келлер.- Москва : Питер, 2015. - 800 с.
4. Маркетинг [Текст] : учебное пособие / О. Г. Алешина [и др.] ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т.- Красноярск : СФУ, 2017. - 212 с.
5. Маркетинг [Текст] : учебное пособие / Ю. Ю. Суслова [и др.] ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т.- Красноярск : СФУ, 2018. - 377 с.
6. Маркетинг услуг [Текст] : [учеб-метод. материалы к изучению дисциплины для ...38.03.02.04 Маркетинг] / О.В Рыжкова.- Красноярск : СФУ, 2018
7. Маркетинговые технологии в развитии рынков продовольственных товаров регионов Сибири [Текст] : монография / В. В. Куимов [и др.] ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т.- Красноярск : СФУ, 2015. - 265 с.
8. Синяева, И. М. Маркетинг услуг [Текст] / И. М. Синяева.- Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2014. - 252 с.
9. Смирнов, К. А. Маркетинг на предприятиях и в корпорациях: теория и практика [Текст] : Монография / К. А. Смирнов, Т. Е. Никитина.- Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. - 166 с.
10. Соловьев, Б. А. Маркетинг [Текст] : Учебник / Б. А. Соловьев, А. А. Мешков, Б. В. Мусатов.- Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. - 336 с.

**6.2. Дополнительная литература:**

1. Кооперационно-сетевые взаимодействия как ресурс самоорганизации и достижения качественных результатов : монография / под ред. В.В. Куимова. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 225 с.  Режим доступа: URL: <https://znanium.com/catalog/product/1015022>
2. Региональные технологические платформы – как инструмент инновационного развития территории: Монография / Куимов В.В., Суслова Ю.Ю., Щербенко Е.В. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 343 с. Режим доступа: URL: <https://znanium.com/catalog/product/549266>
3. Маркетинговые коммуникации в сфере услуг: специфика применения и инновационные подходы : монография / А.В. Христофоров, И.В. Христофорова, А.Е. Суглобов [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф А.Е. Суглобова. — М. : РИОР : ИНФРА-М, 2017. — 159 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/774094>