

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Ястребов Олег Александрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 06.06.2023 10:31:24  
Уникальный программный ключ:  
ca953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса  
Лумумбы»**

**Экономический факультет  
Кафедра национальной экономики**

---

(наименование основного учебного подразделения (ОУП)-разработчика ОП ВО)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ**

---

(наименование дисциплины/модуля)

**Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:**

**38.04.01 Экономика**

---

(код и наименование направления подготовки/специальности)

**Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП ВО):**

**Корпоративная экономика и управление бизнесом**

---

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

**2023 г.**

## 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Стратегический маркетинг» является формирование теоретических знаний и практических навыков подготовки и реализации корпоративной и маркетинговой стратегии бизнеса. А так же использования маркетинга, как философии бизнеса, изучение инструментов современного маркетинга и управления брендом в маркетингово-ориентированных организациях, рассмотрение сбытовой функции предприятия в сочетании с комплексом интегрированных маркетинговых решений.

В курсе представлен стратегический, корпоративный и функциональный уровень маркетинга. Курс подготовлен с акцентом на практическое применение знаний в области управления маркетингом - содержат практические рекомендации по выработке эффективных маркетинговых решений, актуальные примеры и документацию, позволяющие наглядно иллюстрировать материалы курса. Для усиления практического аспекта, на занятиях проходит рассмотрение бизнес-кейсов и примеров проектов, реализованных в компаниях российского рынка FMCG.

Задачи дисциплины:

- выявление основ стратегического и тактического маркетинга изучение практические навыки подготовки, обоснования, реализации корпоративной и маркетинговой стратегии
- освоение методов анализа внутренней и внешней среды продаж
- развитие практических навыков управления маркетинговыми процессами
- изучение взаимосвязей сбытовой и маркетинговой службы предприятия

## 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Стратегический маркетинг» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций (части компетенций):

*Таблица 2.1. Перечень компетенций, формируемых у обучающихся при освоении дисциплины (результаты освоения дисциплины)*

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий.	УК-1.1. Анализирует задачу, выделяя ее базовые составляющие; УК-1.2. Определяет и ранжирует информацию, требуемую для решения поставленной задачи; УК-1.3. Осуществляет поиск информации для решения поставленной задачи по различным типам запросов; УК-1.4. Предлагает варианты решения задачи, анализирует возможные последствия их использования; УК-1.5. Анализирует пути решения проблем мировоззренческого, нравственного и личностного характера на основе

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
		использования основных философских идей и категорий в их историческом развитии и социально-культурном контексте.
ПКО-1	Способен осуществлять анализ и прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом	ПК-1.1.Способен подготавливать аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макроуровне
ПКО-2	Способен разрабатывать проектные решения, стратегии поведения экономических агентов и оценивать их эффективность.	ПКО-2.1. Способен самостоятельно осуществлять подготовку заданий и разрабатывать проектные решения с учетом фактора неопределенности, а также предложения и мероприятия по реализации разработанных проектов и программ ПКО-2.2. Способен оценивать эффективность проектов с учетом фактора неопределенности ПКО-2.3. Способен разрабатывать стратегии поведения экономических агентов на различных рынках.
ПКО-3	Способен проводить первичные исследования в соответствии с направленностью программы, организовывать свою научно-исследовательскую работу и представлять результаты исследований научному сообществу	3.1Способен обобщать и критически оценивать результаты, полученные отечественными и зарубежными исследователями, выявлять перспективные направления, составлять программу исследований; 3.2Способен обосновывать актуальность, теоретическую и практическую значимость избранной темы научного исследования; 3.3Способен проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой и представлять результаты научному сообществу в виде статьи или доклада

### 3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Стратегический маркетинг» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока Б1 ОП ВО.

В рамках ОП ВО обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Стратегический маркетинг».

*Таблица 3.1. Перечень компонентов ОП ВО, способствующих достижению запланированных результатов освоения дисциплины*

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий.	Корпоративное управление	Стратегическое планирование на корпоративном уровне Имплементация стратегии компании Управление проектом Стратегическое целеполагание: модели бизнеса
ПКО-1	Способен осуществлять анализ и прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом.	Стратегическое целеполагание: модели бизнеса	Управление устойчивым развитием бизнеса
ПКО-2	Способен разрабатывать проектные решения, стратегии поведения экономических агентов и оценивать их эффективность	Управление организационными изменениями	Антикризисное управление компанией Деловые коммуникации Международные переговоры. Управление проектом
ПКО-3	Способен проводить первичные исследования в соответствии с направленностью программы, организовывать свою научно-исследовательскую работу и представлять результаты исследований научному сообществу	Управление организационными изменениями	Антикризисное управление компанией Деловые коммуникации Международные переговоры. Управление проектом

\* - заполняется в соответствии с матрицей компетенций и СУП ОП ВО

#### 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Стратегический маркетинг» составляет 3 зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения ОП ВО для **ОЧНОЙ** формы обучения

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.	Семестр(-ы)			
		1	2	3	4
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>					
Лекции (ЛК)	18				18
Лабораторные работы (ЛР)					
Практические/семинарские занятия (СЗ)	18				18
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	72				72
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>					
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	ак.ч.	<b>108</b>			<b>108</b>
	зач.ед.	<b>3</b>			<b>3</b>

Таблица 4.2. Виды учебной работы по периодам освоения ОП ВО для **ОЧНО-ЗАОЧНОЙ** формы обучения

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.	Семестр(-ы)			
		1	2	3	4
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	36				36
в том числе:					
Лекции (ЛК)	18				18
Лабораторные работы (ЛР)					
Практические/семинарские занятия (СЗ)	18				18
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	63				63
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	9				9
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	ак.ч.	<b>108</b>			<b>108</b>
	зач.ед.	<b>3</b>			<b>3</b>

Таблица 4.3. Виды учебной работы по периодам освоения ОП ВО для **ЗАОЧНОЙ** формы обучения

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.	Семестр(-ы)			
		1	2	3	4
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	10				10
в том числе:					
Лекции (ЛК)					
Лабораторные работы (ЛР)					
Практические/семинарские занятия (СЗ)	10				10
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	62				62
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>					
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	ак.ч.	<b>72</b>			<b>72</b>
	зач.ед.	<b>2</b>			<b>2</b>

## 5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.1. Содержание дисциплины (модуля) по видам учебной работы

Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)	Вид учебной работы*
Раздел 1. Интеграция маркетинга в управление бизнесом.	Тема 1.1. Ключевые понятия стратегического маркетинга.	ЛК
	Тема 1.2. Место и роль службы маркетинга на предприятии.	ЛК, СЗ
	Тема 1.3. Маркетингово – ориентированная организация.	СЗ
Раздел 2. Организация стратегического маркетинга	Тема 2.1. Организационная структура маркетинга.	ЛК
	Тема 2.2. Регламентация взаимодействия.	ЛК
	Тема 2.3. Эффективное взаимодействие маркетинга внутри компании и с внешними партнерами.	СЗ
Раздел 3. Стратегическая информация.	Тема 3.1. Информационная среда бизнеса.	ЛК
	Тема 3.2. Аналитическая функция маркетинга.	ЛК
	Тема 3.3. Внутренние базы данных, анализ микро и макро среды.	СЗ
Раздел 4. Корпоративная и маркетинговая стратегия бизнеса.	Тема 4.1. Комплекс стратегических маркетинговых решений.	ЛК
	Тема 4.2. Маркетинговая стратегия. Структура и формат документа.	СЗ
	Тема 4.3. Ценность, позиционирование.	ЛК
	Тема 4.4. Управление брендом. Атрибуты бренда.	СЗ
Раздел 5. Внедрение решений маркетинговой стратегии.	Тема 5.1. Декомпозиция маркетинговых решений в оперативный менеджмент организации.	ЛК
	Тема 5.2. Система оперативно - тактических решений marketing-mix комплекса.	СЗ
Раздел 6. Стратегическое планирование, мотивация и контроль.	Тема 6.1. Планирование и прогнозирование продаж.	ЛК
	Тема 6.2. Система мотивации и КРІ сотрудников службы маркетинга и продаж.	ЛК, СЗ
	Тема 6.3. Эффективность и контроль маркетинга.	ЛК

\* - заполняется только по **ОЧНОЙ** форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – семинарские занятия.

## 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
Лекционная	Аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная комплектом специализированной мебели; доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	
Семинарская	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и техническими средствами мультимедиа презентаций.	
Для самостоятельной работы обучающихся	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	

\* - аудитория для самостоятельной работы обучающихся указывается **ОБЯЗАТЕЛЬНО!**

## 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### Основная литература:

1. Филипп Котлер. Маркетинг 5.0. Технологии следующего поколения. Издательство: Бомбора, серия Атланты маркетинга, 2022. – 272с.
2. Манн И. Маркетинг на 100%: ремикс: Как стать хорошим менеджером по маркетингу - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019. – 210с.
3. В. Чан Ким, Рене Моборн. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2020. - 336с.
4. Джек Траут, Эл Райс. Позиционирование: битва за умы. Деловой бестселлер
5. - СПб: Питер СПб, 2019. – 320с.
6. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер: Учебное пособие / Котлер Ф., Виноградов А.П., Чех А.А., - 7-е изд. - М.: Альпина Пабл., 2016. - 211 с.

### Дополнительная литература:

1. Филипп Котлер. Основы маркетинга. 5-е издание. Диалектика, 2019, 752с.
2. Джек Траут Позиционирование: битва за умы. Юбилейное издание. СПб: Питер, 2015, 352с.
3. Адизес К. Управление жизненным циклом корпорации.- СПб.: Издательство

- «Питер», 2012г. – 384с.
4. Репьев А.П. Маркетинговое мышление или Клиентомания. – М.: Изд-во Библос, 2014. – 510с. – (Профессиональное издание для бизнеса).
  5. Саймон Кингснорт. Стратегия цифрового маркетинга. Интегрированный подход к онлайн-маркетингу. Руководство. М: Олимп-Бизнес, 2019. - 416с.
  6. Н. И. Ивашкова. Управление маркетингом: М.: Форум, 2017. – 176с.
  7. М.В. Лашина, Т.Г.Соловьев. Информационные системы и технологии в экономике и маркетинге. Издательство: КноРус, 2020. - 304с.
  8. Управление продажами. Лукич Р.М. - М.: Альпина Пабли., 2016. - 212 с.
  9. Джоббер Д., Ланкастер Дж. Продажи и управление продажами: Учеб. пособие для вузов. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 622 с.

*Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:*

1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров:

- Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН  
<http://lib.rudn.ru/MegaPro/Web>
- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://www.biblioclub.ru>
- ЭБС Юрайт <http://www.biblio-online.ru>
- ЭБС «Консультант студента» [www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru)
- ЭБС «Лань» <http://e.lanbook.com/>
- ЭБС «Троицкий мост»

2. Базы данных и поисковые системы:

- электронный фонд правовой и нормативно-технической документации  
<http://docs.cntd.ru/>
- поисковая система Яндекс <https://www.yandex.ru/>
- поисковая система Google <https://www.google.ru/>
- реферативная база данных SCOP <http://www.elsevierscience.ru/products/scopus/>
- [www.sostav.ru](http://www.sostav.ru)
- [www.4p.ru](http://www.4p.ru)
- [www.marketologi.ru](http://www.marketologi.ru)
- [www.advertology.ru](http://www.advertology.ru)
- [www.btl.ru](http://www.btl.ru)
- [www.marketing.spb.ru](http://www.marketing.spb.ru)
- [md-marketing.ru](http://md-marketing.ru)
- [www.mibif.ru](http://www.mibif.ru)
- [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru)

*Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины/модуля\*:*

1. Курс лекций по дисциплине «Стратегический маркетинг».
2. Методические указания по выполнению и оформлению курсовой работы/проекта по дисциплине «Стратегический маркетинг» (при наличии КР/КП).

\* - все учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся размещаются в соответствии с действующим порядком на странице дисциплины **в ТУИС!**


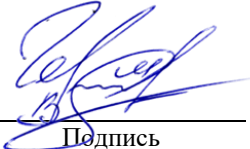


## 8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные материалы и балльно-рейтинговая система\* оценивания уровня сформированности компетенций (части компетенций) по итогам освоения дисциплины «Стратегический маркетинг» представлены в Приложении к настоящей Рабочей программе дисциплины.

\* - ОМ и БРС формируются на основании требований соответствующего локального нормативного акта РУДН.

### РАЗРАБОТЧИКИ:

Ст. преподаватель, к.э.н. _____ Должность, БУП	_____ Подпись	Кармина Н.В. _____ Фамилия И.О.
<b>РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:</b> Заведующий кафедрой Национальной экономики _____ Наименование БУП	 _____ Подпись	Мосейкин Ю.Н. _____ Фамилия И.О.
<b>РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:</b> Доцент кафедры Национальной экономики _____ Должность, БУП	 _____ Подпись	Черняев М.В. _____ Фамилия И.О.