

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Ястребов Олег Александрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 13.05.2026 18:15:54  
Уникальный программный ключ:  
ca953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

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

**Высшая школа управления**

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

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **ПРОДАКТ-МЕНЕДЖМЕНТ**

(наименование дисциплины/модуля)

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

### **38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ**

(код и наименование направления подготовки/специальности)

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

### **УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ**

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

## 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Продакт-менеджмент» входит в программу бакалавриата «Управление предприятиями» по направлению 38.03.02 «Менеджмент» и изучается в 6 семестре 3 курса. Дисциплину реализует Кафедра прикладной экономики. Дисциплина состоит из 8 разделов и 30 тем и направлена на изучение управления жизненным циклом продукта, планирования и разработка новых продуктов, анализ рынка и конкурентов, определение стратегии продукта, управление портфолио продуктов и мониторинг и улучшение продуктов.

Целью освоения дисциплины является приобретение знаний и навыков по управлению продуктом от идеи до его успешного запуска и дальнейшего развития на рынке.

## 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Продакт-менеджмент» 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 и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1 Осуществляет поиск информации для решения поставленной задачи по различным типам запросов; УК-1.3 Предлагает варианты решения задачи, анализирует возможные последствия их использования;
ПК-2	Способность разрабатывать производственные программы и календарные графики выпуска продукции в структурном подразделении	ПК-2.1 Использует методы управления при решении производственных задач и выявляет возможности повышения эффективности управления;

## 3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Продакт-менеджмент» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1 «Дисциплины (модули)» образовательной программы высшего образования.

В рамках образовательной программы высшего образования обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Продакт-менеджмент».

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 и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	Ознакомительная практика; Философия; Математика; Теория управления; Теория организации; Финансовый менеджмент; Введение в специальность; Микроэкономика; Макроэкономика; Мировая экономика и международные экономические отношения; Экономика предприятия; Основы менеджмента; Аналитика данных (BI);	Преддипломная практика; Стратегический менеджмент; E-commerce; Управление конкурентоспособностью бизнеса; Бизнес-разведка**; Международный маркетинг**; Управление поставками и сбытом наукоемкой продукции**; Startup и привлечение инвестиций**;

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
		Кадровая политика наукоемких организаций и стратегия управления персоналом**; Мотивация и стимулирование трудовой деятельности**; Социология**; UX**; SMM продвижение**; Менеджмент качества; Маркетинг;	
ПК-2	Способность разрабатывать производственные программы и календарные графики выпуска продукции в структурном подразделении	Ценообразование и ценовая конкуренция; SMM продвижение**; UX**; Информационные и цифровые технологии в управлении предприятием; Экономико-математическое моделирование; Антикризисное управление; Налоги и налогообложение; Предпринимательская деятельность**; Креативный брендинг и реклама**; Операционный менеджмент**; Управление бизнес-процессами**; Кадровая политика наукоемких организаций и стратегия управления персоналом**; Мотивация и стимулирование трудовой деятельности**;	Преддипломная практика; Прикладной искусственный интеллект в менеджменте; Управление организацией в условиях неопределенности**; Цифровые технологии в бизнесе**; Управление денежными потоками**; Корпоративное право и управление имуществом комплексом**;

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

\*\* - элективные дисциплины /практики

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

Общая трудоемкость дисциплины «Продакт-менеджмент» составляет «3» зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения образовательной программы высшего образования для очной формы обучения.

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.		Семестр(-ы)
			6
Контактная работа, ак.ч	60		60
Лекции (ЛК)	30		30
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	30		30
Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.	33		33
Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.	15		15
Общая трудоемкость дисциплины ак.ч.	ак.ч.	108	108
	зач.ед.	3	3

Общая трудоемкость дисциплины «Продакт-менеджмент» составляет «3» зачетные единицы.

Таблица 4.2. Виды учебной работы по периодам освоения образовательной программы высшего образования для очно-заочной формы обучения.

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.		Семестр(-ы)
			7
Контактная работа, ак.ч	34		34
Лекции (ЛК)	17		17
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	17		17
Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.	56		56
Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.	18		18
Общая трудоемкость дисциплины ак.ч.	ак.ч.	108	108
	зач.ед.	3	3

## 5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
Раздел 1	Введение в продакт-менеджмент	1.1	Определение продакт-менеджмента	понятие продукта и продакт-менеджмента, ключевые задачи и функции, отличие от проектного и маркетингового управления.	ЛК, СЗ
		1.2	Роль продакт-менеджера в организации	зоны ответственности, место в организационной структуре, взаимодействие с разработкой, маркетингом, продажами и поддержкой.	ЛК, СЗ
		1.3	История развития продакт-менеджмента	этапы становления профессии (Procter & Gamble, IT-компания), эволюция подходов, современное состояние.	ЛК, СЗ
Раздел 2	Планирование продукта	2.1	Процесс разработки продукта	этапы создания продукта: от идеи до вывода на рынок, роль продакт-менеджера на каждом этапе.	ЛК, СЗ
		2.2	Определение потребностей клиентов	методы сбора требований (интервью, опросы, наблюдение, CJM), сегментирование пользователей, создание портретов (персон).	ЛК, СЗ
		2.3	Анализ рынка и конкурентов	исследование целевого рынка, анализ конкурентной среды (прямые и косвенные конкуренты), SWOT-анализ продукта.	ЛК, СЗ
		2.4	Определение стратегии продукта	видение, миссия и ценностное предложение продукта, выбор стратегии развития (лидерство, дифференциация, фокусирование).	ЛК, СЗ
Раздел 3	Управление жизненным циклом продукта	3.1	Запуск продукта на рынок	планирование запуска (go-to-market strategy), тестирование (альфа, бета), координация команд, этапы вывода продукта.	ЛК, СЗ
		3.2	Маркетинговая стратегия продукта	позиционирование, ценообразование, каналы продвижения, маркетинговые активности на разных этапах жизненного цикла.	ЛК, СЗ
		3.3	Управление портфолио продуктов	принципы формирования продуктового портфеля, баланс между существующими и новыми продуктами, матрица BCG.	ЛК, СЗ
		3.4	Мониторинг и анализ результатов	сбор и анализ метрик продукта (DAU, MAU, конверсия, NPS, Churn), принятие решений на основе данных.	ЛК, СЗ
Раздел 4	Технические аспекты продакт-менеджмента	4.1	Управление разработкой продукта	взаимодействие с техническими командами, постановка задач, контроль сроков и качества, управление бэклогом.	ЛК, СЗ
		4.2	Технические требования и спецификации	составление технического задания (ТЗ), написание пользовательских историй (user stories), критерии приемки.	ЛК, СЗ
		4.3	Тестирование и обратная связь от пользователей	виды тестирования (юзабилити, A/B, нагрузочное), сбор и обработка фидбека, улучшение продукта.	ЛК, СЗ
		4.4	Управление версиями и обновлениями	планирование релизов, управление изменениями, документация обновлений, обратная совместимость.	ЛК, СЗ
Раздел 5	Технологии в продакт-менеджменте	5.1	Инструменты для управления продуктом	обзор ПО (Jira, Trello, Asana, Productboard, Aha!), критерии выбора инструментов.	ЛК, СЗ
		5.2	Agile-методологии и Scrum	принципы Agile, роли в Scrum (Product Owner, Scrum Master), спринты, ретроспективы, управление бэклогом.	ЛК, СЗ
		5.3	Программное обеспечение для продакт-менеджеров	специализированные инструменты для дорожных карт, приоритизации (RICE, MoSCoW), аналитики (Google Analytics, Amplitude).	ЛК, СЗ
		5.4	Применение искусственного интеллекта	использование AI для прогнозирования, персонализации, анализа поведения пользователей, автоматизации решений.	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
			и аналитики данных в продакт-менеджменте		
Раздел 6	Этика в продакт-менеджменте	6.1	Принципы этичного продакт-менеджмента	честность, прозрачность, ответственность перед пользователями, избегание манипуляций (dark patterns).	ЛК, СЗ
		6.2	Вопросы безопасности и конфиденциальности	защита пользовательских данных, соблюдение законодательства, управление рисками.	ЛК, СЗ
		6.3	Социальная ответственность производителя	влияние продукта на общество и окружающую среду, доступность (accessibility), устойчивое развитие.	ЛК, СЗ
		6.4	Этические аспекты взаимодействия с клиентами и партнёрами	честные коммуникации, выполнение обязательств, разрешение конфликтов, работа с жалобами.	ЛК, СЗ
Раздел 7	Кейсы из практики продакт-менеджмента	7.1	Изучение успешных и неудачных кейсов продуктов	разбор реальных примеров (успехи: Slack, Zoom, Spotify; провалы: Google Glass, Windows Vista, Quibi).	ЛК, СЗ
		7.2	Анализ стратегий различных компаний	сравнительный анализ подходов к управлению продуктами в крупных корпорациях (Apple, Amazon, Microsoft) и стартапах.	ЛК, СЗ
		7.3	Уроки из практики для продакт-менеджеров	ключевые выводы из кейсов, типичные ошибки и способы их избежать.	ЛК, СЗ
Раздел 8	Тренды и будущее продакт-менеджмента	8.1	Направления развития продакт-менеджмента	эволюция профессии, появление новых специализаций (AI-продакт, growth product manager, platform product manager).	ЛК, СЗ
		8.2	Инновации и технологии в продуктовом менеджменте	влияние блокчейна, AR/VR, интернета вещей (IoT) на разработку продуктов.	ЛК, СЗ
		8.3	Влияние цифровизации на продакт-менеджмент	удалённая работа, распределённые команды, цифровые инструменты для коллаборации, автоматизация рутины.	ЛК, СЗ
		8.4	Перспективы развития профессии продакт-менеджера	востребованность на рынке, необходимые компетенции будущего (data-driven, AI-грамотность, эмпатия), карьерные траектории.	ЛК, СЗ

\* - заполняется только по ОЧНОЙ форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – практические/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	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. Чернышева, А. М. Управление продуктом : учебник и практикум для вузов / А. М. Чернышева, Т. Н. Якубова. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 368 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16619-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/583364>

2. Чернышева, А. М. Управление продуктовой политикой : учебник и практикум для вузов / А. М. Чернышева, Т. Н. Якубова. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 182 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16620-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/583846>

### Дополнительная литература:

1. Фомичев, В. И. Управление качеством и конкурентоспособностью : учебник для вузов / В. И. Фомичев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 229 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19217-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/566677>

2. Холодкова, В. В. Управление инвестиционным проектом : учебник и практикум для вузов / В. В. Холодкова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 301 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-21824-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/582224>

### 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 «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 SCOPUS <http://www.elsevierscience.ru/products/scopus/>

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

1. Курс лекций по дисциплине «Продакт-менеджмент».

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

**РАЗРАБОТЧИКИ**

Заведующий кабинетом

---

Должность

**РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО**

Заведующий кафедрой

---

Должность

**РУКОВОДИТЕЛЬ БУП**

Заведующий кафедрой

---

Должность

Ристевска И.

---

Фамилия И.О

Чурсин А.А.

---

Фамилия И.О

Островская А.А.

---

Фамилия И.О