


Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

**УТВЕРЖДЕНО**

**УТВЕРЖДЕНО**  
решением Ученого совета факультета  
от 20 июня 2019 г., протокол № 13/205

Председатель \_\_\_\_\_ /Магомедов А.К./  
(подпись, расшифровка подписи)  
«20» июня 2019 г.

### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина	Основы маркетинга
Факультет	ФКИ
Кафедра	Кафедра связей с общественностью, рекламы и культурологии
Курс	2

Направление (специальность) 42.03.01 Реклама и связи с общественностью.

Профиль: реклама и связи с общественностью в коммерческих и некоммерческих организациях

*(код направления (специальности), полное наименование)*

Форма обучения: заочная

Дата введения в учебный процесс УлГУ: «\_1\_» сентября\_2019 г.


Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол №\_10\_ от 02.06. 2020 \_\_ г.


Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол №\_10\_ от 15.06. 2021 \_\_ г.

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол №\_\_\_\_\_ от\_20\_ г.

Сведения о разработчиках:

ФИО	Кафедра	Должность, ученая степень, звание
Гончарова Н.В.	СОРИК	к.с.н.

<b>СОГЛАСОВАНО</b>
Заведующий выпускающей кафедрой
 ( _____ / Магомедов А.К. / Подпись <span style="float: right;">ФИО</span> «4» июня_2019__ г.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

**Цель освоения дисциплины:** формирование у студентов четкого представления о маркетинге как о концепции внутрифирменного управления и целостной системе организации предпринимательской деятельности, в наибольшей степени удовлетворяющей потребности покупателей.

### Цель освоения дисциплины:

- выработка у студентов навыков самостоятельного анализа рыночной ситуации, перспектив реализации товаров и услуг,
- развитие способностей и умений осуществлять сбор, обработку и анализ маркетинговой информации;
- овладение практическими приемами и методами планирования и реализации маркетинговых коммуникаций, продвижения товаров и услуг, проведения рекламных и PR-акций.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП:

Дисциплина «Основы маркетинга» относится к базовой части дисциплин учебного плана. Изучается в 3-4 семестрах.

**Требования к входным знаниям, умениям и компетенциям студента, необходимым для ее изучения:** К началу её изучения в качестве входных студенты должны иметь знания, позволяющие им понимать основные аспекты исследовательской деятельности (предшествующие дисциплины Методы научных исследований Основы проектного управления Основы предпринимательского права). Этот ряд компетенций позволяет студентам понимать суть информационно-коммуникационных процессов (предшествующая дисциплины «Основы конфликтологии», «Технологии имиджмейкинга», «Технологии деловой коммуникации в рекламе и связях с общественностью»)


### Дисциплины, для которых данная дисциплина является предшествующей:

В дальнейшем курс «Основы маркетинга» станет основой изучения различных процессов в рамках дисциплин: «Социология массовых коммуникаций», «Психология массовых коммуникаций», «Маркетинговые исследования и ситуационный анализ», «Основы интегрированных коммуникаций», «Планирование рекламных кампаний», «Планирование PR кампаний», «Основы брендинга», «Цифровой маркетинг», «Работа с клиентами в рекламе и связях с общественностью», «Поведение потребителей», «Продвижение СМИ», «Медиапланирование», «Консалтинг в рекламе и связях с общественностью», «Социальное предпринимательство», «Правовое регулирование рекламы и связей с общественностью», «Организация работы отдела рекламы и связей с общественностью», «Стимулирование сбыта», учебная, производственная, преддипломные практики, ГИА.

## 3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ:

Перечень формируемых компетенций в процессе освоения материала по дисциплине в соответствии с ФГОС ВО:

Код и наименование реализуемой компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций
--	--

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

ОПК-4 - Способен отвечать на запросы и потребности общества и аудитории в профессиональной деятельности	<b>знать:</b> роль, цели, принципы и функции маркетинга, современные теории и концепции маркетинга, основные элементы комплекса маркетинга; <b>уметь:</b> планировать товарную, ценовую, сбытовую и коммуникативную политику предприятия, а также осуществлять оценку их эффективности; <b>владеть</b> навыками: сегментации рынка и выбора стратегий позиционирования товаров, проведения маркетинговых исследований.
УК2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	<b>Знать:</b> . базовые понятия теории маркетинга для дальнейшего применения на практике <b>Уметь:</b> . осуществлять сбор, обработку и анализ маркетинговой информации анализировать рыночную ситуацию, <b>Владеть:</b> . Навыками использования технологий маркетинга в своей профессиональной деятельности

#### 4. ОБЩАЯ ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Объем дисциплины в зачетных единицах (всего) 6


4.2. по видам учебной работы (в часах) 216 часов

Вид учебной работы	Количество часов (форма обучения заочная )			
	Всего по плану	В т.ч. по семестрам		
		3	4	5
1	2	3	4	5
Контактная работа обучающихся с преподавателем	28	10	18	
Аудиторные занятия:	28	10	18	
лекции	12	4	8	
семинарские и практические занятия	16	6	10	
лабораторные работы (лабораторный практикум)				
Самостоятельная работа	179	80	99	
Форма текущего контроля знаний и контроля самостоятельной работы		Контрольная работа,	Контрольная работа,	
Курсовая работа	-	-	-	
Виды промежуточной аттестации (экзамен, зачет)			Экзамен (9)	
Всего часов по дисциплине	216	90	126	


\* 207+9 (контроль)= 216 часа

4.3. Содержание дисциплины (модуля). Распределение часов по темам и видам учебной работы:

Форма обучения          заочная

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

Название разделов и тем	Всего	Виды учебных занятий					Форма текущего контроля знаний	
		Аудиторные занятия			Занятия в интерактивной форме	Самостоятельная работа		
		Лекции	Практические занятия, семинары	Лабораторные работы, практикумы				
1	2	3	4	5	6	7		
<b>Раздел 1. Исходные понятия маркетинга</b>								
1. Предмет, цели и задачи маркетинга	12	2					10	Тест, опрос, выполнение практических заданий, подготовка доклада
2. Система маркетинговой информации	12						12	Тест, опрос
3. Маркетинговая среда	10		2			2	8	тест, опрос, подготовка доклада
4. Спрос на товары и механизм его формирования	14	2					12	Текст, опрос, контрольная работа, выполнение практического задания
<b>Раздел 2. Функциональные элементы оперативного комплекса маркетинга</b>								
5. Концепция товара в системе маркетинга	10		2			2	8	Текст, опрос, контрольная работа, выполнение практического задания
6. Товарное окружение	10						10	Опрос Тест
7. Товарная политика	12		2			2	10	Опрос тест выполнение практических заданий
8. Цена и ценовая	18	2	2			2	14	Опрос

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

политика							Контроль ная работа, выполнени е практическ ого задания	
9. Распределительная политика	16	2				14	Опрос	
10. Продвижение товаров и коммуникативная политика	16		2		2	14	Опрос, выполнени е практическ ого задания	
11. Методы коммуникативной политики	16		2		2	14	Опрос, выполнени е практическ ого задания	
<b>Раздел 3. Целевые стратегии маркетинга</b>								
12. Сегментирование рынка	16	2	2		2	12	Опрос, выполнени е практическ ого задания	
13. Позиционирование рынка	17	2	2		2	13	Опрос, выполнени е практическ ого задания	
Итого	207*	12	16		16	179		

\* 207+9 (контроль)= 216 часа

## 5. СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

### Раздел 1. «Исходные понятия маркетинга»


#### Тема 1. Предмет, цели и задачи маркетинга.

Маркетинг как концепция, ориентированная на потребителя. Определение рынка и основных его субъектов: конкурентов, поставщиков, посредников, покупателей. Задачи и функции маркетинга. Сфера применения маркетинга. Различные точки зрения на предмет маркетинга. Сопоставление экономического и маркетингового взгляда на обмен. Маркетинг как процесс планирования, разработки, ценообразования, продвижения и реализации на рынке идей, товаров и услуг. Комплекс маркетинга (схема «4 P»): товар, цена, сбыт, продвижение. Эволюция концепций маркетинга и взглядов на потребительское поведение. Организационные структуры маркетинга.

Современные тенденции маркетинга. Маркетинг взаимодействия, клиентоориентированный маркетинг. Информакетинг: интернет-маркетинг, мобильный маркетинг, вирусный маркетинг и его разновидности. Использование в маркетинге знаний о чувственно-эмоциональной сфере человека (сенсорный, когнитивный, нейромаркетинг и пр.) Нестандартные модели маркетинга (партизанский, латеральный, модель «голубой океан», инструментальный маркетинг.

#### Тема 2. Система маркетинговой информации.

Роль информации в системе маркетинга. Виды маркетинговой информации

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

(внутренние источники, маркетинговая разведка, вторичный анализ маркетинговой информации, маркетинговые исследования). Направления исследований: исследование рынка и продаж, исследование продукта, исследование цен, исследование продвижения продукта, изучение внешней среды. Виды маркетинговых исследований виды: предварительное, описательное и причинное. Процесс маркетингового исследования: выявление проблем и отбор источников исследования, сбор информации, анализ данных, рекомендация конкретных действий. Классификация видов информации. Источники маркетинговой информации. Вторичная и первичная информация, их достоинства и недостатки. Методы первичных обследований: опрос, наблюдение, эксперимент, имитация. Информационные потоки в маркетинговой деятельности фирмы. Организационные формы маркетинговых исследований.

### **Тема 3. Маркетинговая среда**

Понятие маркетинговой среды. Контролируемые и неконтролируемые факторы маркетинговой среды. Внутренняя среда предприятия ее характеристика. Микросреда предприятия и характеристика ее элементов (предприятие, поставщики, маркетинговые посредники, клиенты, контактные аудитории, конкуренты). Типы и субъекты клиентурных рынков (рынок потребительский, рынок организаций, рынок посредников, рынок государственных учреждений, международный рынок). Маркетинговые посредники (по организации товародвижения, кредитно-финансовые, консалтинговые, рекламные). Классификация и характеристика контактных аудиторий (финансовые, средства массовой информации, государственные учреждения, общественные организации, широкая общественность, местные контактные аудитории, внутренние контактные аудитории). Макросреда предприятия и ее элементы: демографические, экономические, природные, научно-технические, политико-правовые, социально-культурные.


### **Тема 4. Спрос на товары и механизм его формирования.**

Определение спроса с точки зрения покупателей и производителей (продавцов). Совокупный и частный спросы. Типология спроса (отрицательный, отсутствующий, скрытый, падающий, нерегулярный, полноценный, чрезмерный, нерациональный виды спроса). Развернутая модель формирования спроса. Выбор маркетинговой стратегии на основе состояния спроса. Детерминанты спроса. Понятие предложения. Закон спроса и предложения. Графическое представление данного закона. Показатели спроса: емкость, рыночный потенциал, рыночная доля, текущий спрос. Характеристика методов нахождения емкости рынка, исходя из объемов продаж, объемов производства и доходов населения. Факторы, влияющие на расчет емкости на различных типах рынков. Рыночный потенциал и его составляющие (первичный спрос, текущий спрос, максимальный спрос, маркетинговое давление). Расширяющиеся и не расширяющиеся рынки. График рыночного потенциала и особенности его интерпретации. Селективный спрос. Меры оценка доли рынка и их маркетинговое значение. Оценка текущего спроса. Начальные принципы прогнозирования спроса. Анализ предпочтений и мотивации потребителей.

## **Раздел 2. «Функциональные элементы оперативного комплекса маркетинга»**

### **Тема 5. Концепция товара в системе маркетинга.**

Специфика понятия товара в маркетинге, отличие его трактовки от других экономических дисциплин. Товар как способ удовлетворения потребностей покупателей. Услуга как товар. Товарная единица. Классификация потребительских товаров и товаров промышленного назначения. Потребительская ценность товара. Товарное окружение (марка, цена, качество, дизайн, имидж, сервис, упаковка) и его функции. Структура товара

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

с точки зрения товарной политики: товар по замыслу, товар в реальном исполнении и товар с подкреплением. Структура товара с точки зрения рыночного предложения. Ожидаемый и улучшенный товар. Жизненный цикл товара. Различные виды кривых жизненного цикла. Характеристика ключевых стадий (внедрения, роста, зрелости и сбыта) по 1) объему продаж, 2) интенсивности конкуренции, 3) прибыли, 4) типологии потребителей, 5) насыщенности ассортимента, 6) сбыту, 7) цене, 8) целям маркетинга, 9) способам продвижения.

### **Тема 6. Товарное окружение.**

Марка как концепция уникальности товара. Функции марки. Элементы марки: марочное имя и марочный знак. Требования созданию марок. Типы марок: марки производителя и частные марки. Стратегии марочной политики (рациональная, эмоциональная, социально-этическая). Константы фирменного стиля. Упаковка и ее функции. Элементы сервисной политики. Предпродажный, продажный и послепродажный сервис. Гарантийное и послегарантийное обслуживание. Понятие качества. Субъективная природа качества. Факторы, обуславливающие качества товаров и услуг. Сертификация товаров.

### **Тема 7. Товарная политика.**


Направления товарной политики: создание новых товаров, модификация (вариация) старых товаров, элиминации нерентабельных товаров. Критерии новизны/традиционности товара с точки зрения времени выпуска, отличия от аналогов и от других товаров. Виды товарных новаций. Матрица И. Ансоффа. Диверсификация товаров (горизонтальная, вертикальная, концентрическая). Понятие товарного ассортимента и номенклатуры. Критерии выделения ассортимента. Короткая и длинная ассортиментные группы. Основные характеристики ассортимента: глубина, ширина, насыщенность, согласованность. Формирование товарного ассортимента. Виды наращивания. Насыщение товарного ассортимента. Процесс оптимизации ассортимента.

### **Тема 8. Цена и ценовая политика**

Цена и ее роль в маркетинге. Функции цены для потребителя и производителя (продавца). Ценовая и неценовая конкуренция. Типология маркетинговой среды в зависимости от возможностей ценовой конкуренции. Примеры различных видов маркетинговой среды. Задачи ценовой политики предприятия. Характеристика основных ценовых стратегий. Структура цены. Методы расчета цены товара, ориентированные на затраты. Постоянные и переменные затраты. Примеры ценовой калькуляции на основе затрат и прибыли. Анализ безубыточности товара. Точка безубыточности и ее графическое представление. Значение точки безубыточности для определения конкурентоспособности товара. Методы расчета цены товара, базирующиеся на состоянии спроса. Кривые спроса. Эластичность спроса по цене. Перекрестная эластичность товаров по цене. Примеры ценовой калькуляции с использованием показателя эластичности. Детерминанты эластичности спроса на различных типах рынков.

### **Тема 9. Распределительная политика**

Основные элементы и направления распределительной политики. Понятие канала сбыта и его протяженности. Параметры сбытовой сети. Классификация каналов непрямого сбыта (селективный, интенсивный, эксклюзивный типы). Задачи распределительной политики. Типы коммерческих посредников: брокеры, дистрибьюторы, дилеры, комиссионеры. Розничная и оптовая торговля. Оценка и

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

критерии выбора каналов сбыта. Сравнение эффективности сбытовых каналов, исходя из полных издержек. Мотивация коммерческих посредников и торгового персонала.

### **Тема 10. Продвижение товаров и коммуникативная политика.**

Понятие маркетинговой коммуникации. Задачи продвижения товаров на рынке. Структура комплекса продвижения. Модели коммуникативной политики и место рекламы в них. Маркетинг взаимодействия и социально-этический маркетинг. Формирование коммуникативной стратегии.

### **Тема 11. Методы коммуникативной политики**

Приемы и средства продвижения: PR, стимулирование продаж, личные продажи, прямой маркетинг, продукт-плейсмент, спонсоринг. Функции рекламы в комплексе маркетинга и её отличия от других методов продвижения. Оценка эффективности различных методов продвижения. Маркетинг в рекламе.

## **Раздел 3. «Целевые стратегии маркетинга»**

### **Тема 12. Сегментирование рынка**

Основные принципы планирования маркетинговой деятельности и выбора целевых стратегий. Исходная терминология сегментирования: рыночный сегмент, целевой сегмент, массовая и целевая стратегия маркетинга. Задачи сегментирования. Классификация методов сегментирования рынка. Технология сегментирования. Построение профилей реакции потребителей. Методика «функциональных карт». Критерии выбора перспективных сегментов. Применение социальной стратификации в сегментировании рынка. Взаимосвязь социального положения и покупательского поведения. Сегментирование по потреблению товара и получаемым выгодам. Сегментирование по отношению к товару. Сегментирование по психологическим характеристикам покупателей (психография). Модель жизненных стилей VALS. Примеры сегментирования рынков.

### **Тема 13. Позиционирование товара:**

Имидж товара и его свойства. Позиция товара как мнение покупателей о его важнейших характеристиках. Задачи позиционирования. Конкурентный анализ и позиционирование товаров. Концепция мультиатрибутивной модели товара. Методика «идеального продукта». Графическое изображение позиции товара («карты позиционирования»). Прикладные стратегии позиционирования (матрица Фута, Коуна, Белдинга). Примеры позиционирования товаров.

## **6. ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ И СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ**


### **Раздел 1. «Исходные понятия маркетинга»**

#### **• Тема 1. Предмет, цели и задачи маркетинга**

#### Вопросы для самопроверки

- Маркетинг как концепция, ориентированная на потребителя.
- Определение рынка и основных его субъектов: конкурентов, поставщиков, посредников, покупателей.
- Задачи и функции маркетинга. Сфера применения маркетинга.
- Различные точки зрения на предмет маркетинга.
- Маркетинг как процесс планирования, разработки, ценообразования, продвижения и реализации на рынке идей, товаров и услуг.
- Комплекс маркетинга классический: товар, цена, сбыт, продвижение.



Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

- Эволюция концепций маркетинга и взглядов на потребительское поведение.

Домашнее задание: Типы конкурентных рынков

Дать характеристику основным типам рынка, заполнив следующую таблицу:

Тип рынка	Характеристики	Цели и задачи маркетинга	Пример
1. Чистая (совершенная) конкуренция	1. Количество и размер фирм		
2. Монополистическая конкуренция	2. Характер товара		
3. Олигополия	3. Особенности покупательского поведения		
4. Монополия	4. Условия входа и выхода.		

Задание сдается в письменном виде.

Задание: современные концепции маркетинга: опыт российских и иностранных компаний (по выбору)

Задание: Опираясь на данные деятельности компании X и используя метод SWOT-анализа, составьте комплекс маркетинга для данной компании. Задание сдается в письменном виде.

- **Тема 2. Система маркетинговой информации**

Вопросы для самопроверки

- Роль информации в системе маркетинга.
- Виды маркетинговой информации (внутренние источники, маркетинговая разведка, вторичной анализ маркетинговой информации, маркетинговые исследования).
- Направления исследований: исследование рынка и продаж, исследование продукта, исследование цен, исследование продвижения продукта, изучение внешней среды.
- Виды маркетинговых исследований: предварительное, описательное и причинное.
- Процесс маркетингового исследования: выявление проблем и отбор источников исследования, сбор информации, анализ данных, рекомендация конкретных действий. Классификация видов информации.
- Источники маркетинговой информации. Вторичная и первичная информация, их достоинства и недостатки.
- Методы первичных обследований: опрос, наблюдение, эксперимент, имитация.
- Информационные потоки в маркетинговой деятельности фирмы.
- Организационные формы маркетинговых исследований.

Задание: На примере отчёта исследования рынка продукции X перечислите, какие источники информации применялись при его проведении. Каковы специальные методы и методики использовались для анализа каждого из источников?


**Тема 3. Маркетинговая среда фирмы** (форма проведения – семинар, практическое занятие, семинар-конференция).

Вопросы:

- Что такое окружающая среда фирмы?
- Какие факторы принадлежат к числу контролируемых, а какие нет?
- Что относится к факторам макро среды? Что к факторам микросреды?
- В чем разница между контактной аудиторией и потребителями?
- Какие виды конкурентных структур существуют? Чем они отличаются друг от друга? Схематически изобразите каждый вид конкуренции.

Задание:

Составьте схему, описывающую факторы, контролируемые руководством Университета. Что – к неконтролируемым. Как взаимосвязаны составляющие отдельных факторов? На

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

составленной схеме укажите те задачи, которые относятся к факторам, определяемым маркетингом.

*Тема презентаций:*

Специфика отраслевого маркетинга: Банковский маркетинг, Страховой маркетинг, Транспортный маркетинг, Маркетинг в туризме, Маркетинг в сфере образования, Театральный маркетинг, Маркетинг концертной деятельности, Спортивный маркетинг, Маркетинг на рынке недвижимости, Маркетинг научно-технических разработок, Маркетинг произведений изобразительного искусства, Маркетинг на рынке труда, Региональный маркетинг, Музейный маркетинг, Маркетинг лечебный учреждений и пр.

#### Вопросы для самопроверки


- Понятие маркетинговой среды.
- Контролируемые и неконтролируемые факторы маркетинговой среды.
- Внутренняя среда предприятия ее характеристика.
- Микросреда предприятия и характеристика ее элементов (предприятие, поставщики, маркетинговые посредники, клиенты, контактные аудитории, конкуренты).
- Типы и субъекты клиентурных рынков (рынок потребительский, рынок организаций, рынок посредников, рынок государственных учреждений, международный рынок).
- Маркетинговые посредники (по организации товародвижения, кредитно-финансовые, консалтинговые, рекламные).
- Классификация и характеристика контактных аудиторий (финансовые, средства массовой информации, государственные учреждения, общественные организации, широкая общественность, местные контактные аудитории, внутренние контактные аудитории).
- Макросреда предприятия и ее элементы: демографические, экономические, природные, научно-технические, политико-правовые, социально-культурные.

Подготовка докладов/презентаций на тему: Специфика отраслевого маркетинга: Банковский маркетинг, Страховой маркетинг, Транспортный маркетинг, Маркетинг в туризме, Маркетинг в сфере образования, Театральный маркетинг, Маркетинг концертной деятельности, Спортивный маркетинг, Маркетинг на рынке недвижимости, Маркетинг научно-технических разработок, Маркетинг произведений изобразительного искусства, Маркетинг на рынке труда, Региональный маркетинг, Музейный маркетинг, Маркетинг лечебный учреждений и пр.

#### **• Тема 4. Спрос на товары и механизм его формирования**

##### Вопросы для самопроверки

- Определение спроса с точки зрения покупателей и производителей (продавцов).
- Типология спроса (отрицательный, отсутствующий, скрытый, падающий, нерегулярный, полноценный, чрезмерный, нерациональный виды спроса).
- Развернутая модель формирования спроса.
- Выбор маркетинговой стратегии на основе состояния спроса.
- Детерминанты спроса.
- Понятие предложения. Закон спроса и предложения. Графическое представление данного закона.
- Показатели спроса: емкость, рыночный потенциал, рыночная доля, текущий спрос.
- Характеристика методов нахождения емкости рынка, исходя из объемов продаж,

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

объемов производства и доходов населения.

- Факторы, влияющие на расчет емкости на различных типах рынков. Рыночный потенциал и его составляющие (первичный спрос, текущий спрос, максимальный спрос, маркетинговое давление). Расширяющиеся и не расширяющиеся рынки. График рыночного потенциала и особенности его интерпретации.
- Селективный спрос.
- Меры оценки доли рынка и их маркетинговое значение.
- Оценка текущего спроса.
- Начальные принципы прогнозирования спроса.
- Анализ предпочтений и мотивации потребителей.

*Подготовка к контрольной работе №1.*

*Домашнее задание:* Вы должны оценить значение абсолютного потенциала рынка спроса и текущий уровень спроса на пылесосы со стороны российских семей. Перечислите необходимую для этого информацию и методы ее получения. Составьте алгоритм исследования. Работа сдается в письменном виде. Результаты обсуждаются на семинаре.

*Задача-кейс* на тему: Выбор маркетинговой стратегии товара X на основе состояния спроса.

*Практические задачи по теме:*


1. По имеющимся данным определить, каковы емкость рынка, потенциал рынка, потенциал сбыта данного предприятия, доля этого предприятия на рынке, а также какой потенциал рынка уже использован?
2. По имеющимся данным определить как изменялись емкость рынка и рыночный потенциал за рассматриваемый период? Каков характер динамики спроса на рынке электронных систем безопасности? Какой спрос на электронные системы безопасности следует ожидать в следующем году?
3. По имеющимся данным определить, каков текущий спрос на базовом рынке минеральной воды?
4. По имеющимся данным определить, какую емкость рынка следует ждать в следующем году, если оставшимся фирмам в целом удалось сохранить свои объемы производства?
5. По имеющимся данным определить, какое количество товара оказывается не распроданным?

## **Раздел 2. «Функциональные элементы оперативного комплекса маркетинга»**

**Тема 5. Концепция товара в системе маркетинга** (форма проведения – семинар, контрольная работа).

Вопросы:

- Понятие товара в маркетинге
- Классификация товаров
- Потребительская ценность товара
- Понятие товарного окружения, его функции,
- Структура Товара с точки зрения товарной политики
- Структура товара с точки зрения рыночного предложения
- Что такое жизненный цикл товара?
- С помощью каких двух показателей строится кривая жизненного цикла товара? Какой она имеет вид?
- Возможны ли другие виды кривых жизненного цикла товара (бум, увлечение, мода, возобновление, провал)? Какой вид имеют они?

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

- Охарактеризуйте каждую из стадий жизненного цикла товара: 1) объем продаж, 2) конкуренция, 3) прибыль, 4) потребители, 5) ассортимент, 6) сбыт, 7) цена, 8) цель маркетинга, 9) продвижение (реклама).

### *Контрольная работа №2*

#### Вопросы для самопроверки

- Специфика понятия товара в маркетинге
- Товар как способ удовлетворения потребностей покупателей. Товарная единица
- Услуга как товар.
- Классификация потребительских товаров и товаров промышленного назначения.
- Потребительская ценность товара.
- Товарное окружение (марка, цена, качество, дизайн, имидж, сервис, упаковка) и его функции.
- Структура товара с точки зрения товарной политики: товар по замыслу, товар в реальном исполнении и товар с подкреплением.
- Структура товара с точки зрения рыночного предложения.
- Ожидаемый и улучшенный товар.
- Жизненный цикл товара. Различные виды кривых жизненного цикла.

*Домашнее задание:* дайте характеристику ключевых стадий ЖЦТ (внедрения, роста, зрелости и сбыта) по 1) объему продаж, 2) интенсивности конкуренции, 3) прибыли, 4) типологии потребителей, 5) насыщенности ассортимента, 6) сбыту, 7) цене, 8) целям маркетинга, 9) способам продвижения. Результаты оформите в виде таблицы.

#### *Подготовка к контрольной работе №2.*

### • **Тема 6. Товарное окружение**

#### Вопросы для самопроверки


- Марка как концепция уникальности товара.
- Функции марки.
- Элементы марки: марочное имя и марочный знак.
- Требования созданию марок.
- Типы марок: марки производителя и частные марки.
- Стратегии марочной политики (рациональная, эмоциональная, социально-этическая).
- Константы фирменного стиля.
- Упаковка и ее функции.
- Элементы сервисной политики. Предпродажный, продажный и послепродажный сервис. Гарантийное и послегарантийное обслуживание.
- Понятие качества. Субъективная природа качества. Факторы, обуславливающие качество товаров и услуг. Сертификация товаров.

*Практическое задание:* разработка программы тестирования упаковки марки X.

### **Тема 7. Товарная политика** (форма проведения – семинар, практическое занятие, тест).

#### Вопросы:

- Что такое ассортимент товара? Какие критерии берутся за основу объединения товаров в одну ассортиментную линию?
- Разберем следующий пример номенклатуры. Оптовая фирма специализируется на продаже спортивных товаров. Требуется указать возможные ее ассортиментные группы.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

- Какие основные направления развития ассортимента Вы можете назвать? Что означают понятия «длинная ассортиментная линия» и «короткая ассортиментная линия»?
- Дайте определение товарной номенклатуры и ее основных характеристик: широты, глубины, согласованности.

*Пример практического задания:* Обобщенно представлен ассортимент оптовой фирмы выглядит так:

1. А – х видов
2. Б – у видов
3. С – z видов и т.д.

Требуется определить ширину, насыщенность (длину), глубины товарного ассортимента, а также оценить степень его согласованности.

### Тест

### Вопросы для самопроверки

- Направления товарной политики: создание новых товаров, модификация (вариация) старых товаров, элиминации нерентабельных товаров.
- Критерии новизны/традиционности товара с точки зрения времени выпуска, отличия от аналогов и от других товаров. Виды товарных новаций.
- Матрица И. Ансоффа.
- Диверсификация товаров (горизонтальная, вертикальная, концентрическая).
- Понятие товарного ассортимента и номенклатуры. Критерии выделения ассортимента. Короткая и длинная ассортиментные группы. Основные характеристики ассортимента: глубина, ширина, насыщенность, согласованность. Формирование товарного ассортимента. Виды наращивания. Насыщение товарного ассортимента. Процесс оптимизации ассортимента.

*Домашнее задание:* В связи с растущей силой марок торговцев (например, марок сетевых магазинов) в секторе товаров широкого потребления, какие ответные стратегии могут быть приняты для марок изготовителей? Проанализируйте достоинства и недостатки каждой стратегии (на конкретном примере). Задание оформляется в письменном виде. Результаты обсуждаются на семинаре.

### Подготовка к тесту

**Тема 8. Цена и ценовая политика** (форма проведения – семинар, практическое занятие, Круглый стол, контрольная работа).

### Вопросы:


- Понятие цены в маркетинге, ее функции для потребителя и продавца
- Понятие ценовой и неценовой конкуренции
- Виды маркетинговой среды по типу ценовой конкуренции
- Задачи ценовой политики предприятия
- Структура цены
- Методы расчета цен: общая характеристика подходов
- Анализ безубыточности товара
- Эластичность спроса по цене

*Круглый стол на тему:* Основные ценовые стратегий (на примере конкретных товарных категорий): преимущества, ограничения

*Практические задачи:* на расчет показателе эластичности спроса

*Контрольная работа №3*

### Вопросы для самопроверки

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

- Цена и ее роль в маркетинге.
- Функции цены для потребителя и производителя (продавца).
- Ценовая и неценовая конкуренция.
- Типология маркетинговой среды в зависимости от возможностей ценовой конкуренции. (приведите примеры)
- Задачи ценовой политики предприятия.
- Характеристика основных ценовых стратегий.
- Структура цены.
- Методы расчета цены товара, ориентированные на затраты. Постоянные и переменные затраты. Примеры ценовой калькуляции на основе затрат и прибыли.
- Анализ безубыточности товара. Точка безубыточности и ее графическое представление. Значение точки безубыточности для определения конкурентоспособности товара.
- Методы расчета цены товара, базирующиеся на состоянии спроса. Кривые спроса.
- Эластичность спроса по цене. Перекрестная эластичность товаров по цене. Детерминанты эластичности спроса на различных типах рынков.

*Подготовка к контрольной работе №3*

*Домашнее задание:*

#### Ценовые стратегии предприятия

1. Дать характеристику не менее чем пяти ценовым стратегиям и заполнить следующую таблицу:

Стратегия	Характеристика	Тип рынка (рынок чистой конкуренции, рынок чистой монополии, рынок монополистической конкуренции, олигополистический рынок)	Примеры


### **Тема 9. Распределительная политика.**

#### Вопросы для самопроверки

- Основные элементы и направления распределительной политики.
- Понятие канала сбыта и его протяженности.
- Параметры сбытовой сети.
- Классификация каналов непрямого сбыта (селективный, интенсивный, эксклюзивный типы).
- Задачи распределительной политики.
- Типы коммерческих посредников: брокеры, дистрибьюторы, дилеры, комиссионеры.
- Розничная и оптовая торговля.
- Оценка и критерии выбора каналов сбыта. Сравнение эффективности сбытовых каналов, исходя из полных издержек.
- Мотивация коммерческих посредников и торгового персонала.

#### Творческие задания по теме:

1. Специалисты по маркетингу утверждают, что с течением жизненного цикла товара должны меняться цели и структура сбытовой политики. Разработайте стратегию сбытовой политики с учетом стадий жизненного цикла для такого товара, как ЖК-телевизоры.
2. Разбор кесовой ситуации. Как оценить данные шаги фирмы "N" по формированию своего имиджа в торговой среде? Как Вы оцениваете действующую систему скидок? Что можно предложить "N" для совершенствования его торговой стратегии?

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

**Тема 10. Продвижение товаров и коммуникативная политика** (форма проведения - практическое занятие).

Творческие задания по теме:

1. Специалисты по маркетингу утверждают, что с течение жизненного цикла товара должны меняться цели и структура коммуникационной политики. Разработайте стратегию коммуникационной политики с учетом стадий жизненного цикла для такого товара, как сотовые телефоны.
2. Разбор кесовой ситуации. Какие негативные последствия для фирмы может принести неправильное применение нового товара? Сформулируйте стратегию распространения информации о новом товаре и контроля его использования?

Вопросы для самопроверки

- Понятие маркетинговой коммуникации.
- Задачи продвижения товаров на рынке.
- Структура комплекса продвижения.
- Модели коммуникативной политики и место рекламы в них.
- Формирование коммуникативной стратегии.

*Домашнее задание:* Разработайте план маркетинговой коммуникаций организации в сфере культуры и искусства, образования Ульяновской области. Определите всех получателей коммуникационных сообщений и определите для каждого средство и результат коммуникации. Ответы занесите в таблицу:

Получатель	Средство коммуникации	Периодичность	Способ коммуникации	Ожидаемый результат

**Тема 11. Методы коммуникативной политики** (форма проведения – семинар-конференция).

Вопросы:

- Какова значимость различных методов продвижения для предприятия?
- Чем по своим целям и задачам отличаются различные методы продвижения? Как Вы относитесь к их разделению на ATL- и BTL-методы?
- Что входит в понятия «партизанского маркетинга» и «продукт-плейсмента»?
- Назовите новые сферы применения личных продаж и прямого маркетинга?
- Каким образом следует определять затраты на коммуникативную политику?


Вопросы для самопроверки

Приемы и средства продвижения: PR, стимулирование продаж, личные продажи, прямой маркетинг, Product Placement, спонсоринг. Функции рекламы в комплексе маркетинга и её отличия от других методов продвижения. Оценка эффективности различных методов продвижения. Маркетинг в рекламе.

*Домашнее задание:*

Роль рекламы в системе продвижения Охарактеризовать роль рекламы в различных системах маркетинговых коммуникаций и заполнить следующую таблицу.

Виды маркетинговой коммуникации	Задачи рекламы	Инструменты рекламы	Примеры
Несистемные коммуникации Товарные коммуникации Коммуникации с целевыми группами			

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

Конкурентные коммуникации			
Интегрированные коммуникации			

### Раздел 3. «Целевые стратегии маркетинга»

#### Тема 12. Сегментирование рынка (форма проведения – практическое занятие).

*Задачи по теме:*

1. Постройте многофакторные функциональные карты для товара марки N. Оцените эффективность сегментирования по территориальному критерию.

#### Вопросы для самопроверки

- Основные принципы планирования маркетинговой деятельности и выбора целевых стратегий.
- Исходная терминология сегментирования: рыночный сегмент, целевой сегмент, массовая и целевая стратегия маркетинга.
- Задачи сегментирования.
- Классификация методов сегментирования рынка.
- Технология сегментирования.
- Построение профилей реакции потребителей.
- Методика «функциональных карт».
- Критерии выбора перспективных сегментов.
- Применение социальной стратификации в сегментировании рынка.
- Взаимосвязь социального положения и покупательского поведения.
- Сегментирование по потреблению товара и получаемым выгодам.
- Сегментирование по отношению к товару.
- Сегментирование по психологическим характеристикам покупателей (психография).
- Модель жизненных стилей VALS.

*Домашнее задание:* Сегментирование рынка (на конкретном примере)

#### Тема 13. Позиционирование товара (форма проведения – практическое занятие).

*Задачи по теме:*

1. В ходе маркетингового исследования фирма, работающая на вторичном рынке, изучала перспективы позиционирования двух старых районов города - А и В - и получила следующие результаты:


*Вопросы по теме:*

1. Рассчитайте общее отношение потребителей к районам А и В.
2. Охарактеризуйте позицию каждого из районов на рынке вторичного жилья.
3. Предложите стратегию(-ии) позиционирования этих двух районов на рынке вторичного жилья.

#### Вопросы для самопроверки

- Имидж товара и его свойства.
- Позиция товара как мнение покупателей о его важнейших характеристиках.
- Задачи позиционирования.
- Конкурентный анализ и позиционирование товаров.
- Концепция мультиатрибутивной модели товара.
- Методика «идеального продукта».
- Графическое изображение позиции товара («карты позиционирования»).
- Прикладные стратегии позиционирования (матрица Фута, Коуна, Белдинга).



Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

*Домашнее задание:* Позиционирование товаров

3. Используя данные исследования, рассчитайте позицию товара и выберите наиболее оптимальную стратегию его дальнейшего позиционирования. Объясните свой ответ.

## 7. ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ (ЛАБОРАТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ)


Данный вид работы не предусмотрен по УП

## 8. ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ

Данный вид работы не предусмотрен по УП

## 9. ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ

№	Формулировка вопроса
1.	Маркетинг как концепция рыночного управления. Задачи и функции маркетинга, сфера применения маркетинга
2.	Элементы маркетинга (схема 4Р).
3.	Концепции маркетинга: производственная, товарная, сбытовая, традиционная.
4.	Социально-этический маркетинг,
5.	Современные концепции маркетинга: маркетинг взаимодействия, клиентоориентированный маркетинг
6.	Информакетинг (интернет-маркетинг, мобильный маркетинг, вирусный маркетинг и его разновидности)
7.	Сенсорный, когнитивный, нейромаркетинг
8.	Нестандартные модели маркетинга (партизанский, латеральный, модель «голубой океан», инструментальный маркетинг
9.	Виды маркетинговой информации. Направления исследований
10.	Источники маркетинговой информации
11.	Организационные формы маркетинговых исследований
12.	Маркетинговая среда: микро- и макросреда.
13.	Спрос и его виды, факторы, влияющие на спрос.
14.	Понятие предложения Закон спроса и предложения.
15.	Понятие конкуренции в маркетинге. Типы конкурентных рынков.
16.	Основные показатели спроса: емкость рынка и методы ее определения, факторы расчета емкости рынка для различных типов клиентурных рынков
17.	Потенциал рынка, рыночная доля и текущий спрос
18.	Концепция товара в маркетинге. Классификация товаров широкого потребления. Классификация товаров производственно-технического назначения
19.	Структура товара: понятие потребительской ценности и товарного окружения, структура товара с точки зрения товарной политики и рыночного предложения
20.	Жизненный цикл товара
21.	Структура товара: марка
22.	Упаковка товара, ее виды, функции.
23.	Качество товара и его сервисное обслуживание
24.	Имидж товара и его позиционирование
25.	Стратегии позиционирования
26.	Товарный ассортимент и номенклатура. Основные направления ассортиментной политики

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

27	Конкурентоспособность товара
28	Товарная политика фирмы (критерии новизны/традиционности товара). Матрица И.Ансоффа.
29	Маркетинговое определение цены и ее функции
30	Типы маркетинговой среды и возможности ценовой конкуренции(маркетинговые стратегии цен)
31	Методы расчета цены продукты: методы ориентированные на спрос
32	Параметрическое ценообразование
33	Методы расчета цены продукта, ориентированные на затраты
34	Конкурентное ценообразование.
35	Распределительная политика фирмы. Виды торговых посредников.
36	Цели и задачи стимулирования сбыта, поиск и оценка каналов непрямого сбыта
37	Методы стимулирования сбыта товара,
38	Стимулирование торговых посредников, торгового персонала
39	Торговый маркетинг. Комплекс маркетинга торговых организаций
40	Цели и задачи коммуникативной политики. Формирование коммуникативной стратегии
41	Методы коммуникативной политики: общая характеристика
42	Стимулирование сбыта
43	Прямые продажи
44	Спонсорство и благотворительность
45	Реклама и связи с общественностью, как инструменты маркетинговой коммуникации
46	Сегментирование рынка: понятие, задачи, технологии
47	Стратегии сегментации
48	Специфика маркетинга в различных сферах деятельности
49	Маркетинг территорий
50	Маркетинг услуг


## 10. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

### 10.1. Общие положения


Самостоятельная работа студентов складывается из нескольких составляющих:

- работа с текстами: учебниками, материалами лекций, статистическими материалами, дополнительной литературой, в том числе материалами Интернета;
- подготовка докладов, написание реферата;
- участие в работе семинаров;
- подготовка к контрольным работам, экзамену и пр.

Название разделов и тем	Вид самостоятельной работы (проработка учебного материала, решение задач, реферат, доклад, контрольная работа, подготовка к сдаче зачета, экзамена и др.)	Объем в часах	Форма контроля (проверка решения задач, реферата и др.)
1. Предмет, цели и задачи маркетинга	Выполнение практических заданий	10	Проверка выполнения

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

			заданий,
2. Система маркетинговой информации	, Выполнение практических заданий	12	Проверка выполнения заданий,
3. Маркетинговая среда	Подготовка к семинарскому занятию, Написание доклада	8	Устный опрос, Проверка доклада
4. Спрос на товары и механизм его формирования	Выполнение практических заданий, Подготовка к контрольной работе	12	Проверка выполнения заданий Контрольная работа
5. Концепция товара в системе маркетинга	Подготовка к семинарскому занятию, Выполнение практических заданий, Подготовка к контрольной работе	8	Устный опрос Проверка выполнения заданий Контрольная работа
6. Товарное окружение	Выполнение практических заданий	10	Проверка выполнения заданий,
7. Товарная политика	Подготовка к семинарскому занятию, Выполнение практических заданий Подготовка к тесту	10	Устный опрос Проверка выполнения заданий тест
8. Цена и ценовая политика	Подготовка к семинарскому занятию, Выполнение практических заданий, Подготовка к контрольной работе	14	Устный опрос Проверка выполнения заданий Контрольная работа
9. Распределительная политика	Выполнение практических заданий,	14	Проверка выполнения заданий
10. Продвижение товаров и коммуникативная политика	Подготовка к семинарскому занятию, Выполнение практических заданий	14	Устный опрос Проверка выполнения заданий
11. Методы коммуникативной политики	Подготовка к семинарскому занятию, Выполнение практических заданий	14	Устный опрос Проверка выполнения заданий
12. Сегментирование рынка	Подготовка к семинарскому занятию, Выполнение практических заданий	12	Устный опрос Проверка выполнения заданий
13.	Подготовка к семинарскому занятию,	13	Устный опрос

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

## 11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### Список рекомендуемой литературы

#### а) основная литература:

1. Шевченко, Д. А. Основы современного маркетинга : учебник для бакалавров / Шевченко Д. А. - Москва : Дашков и К, 2019. - 604 с. - ISBN 978-5-394-03683-5. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394036835.html>
2. Абаев, А. Л. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник для бакалавров / Абаев А. Л. , Алексунин В. А. , Гуриева М. Т. - Москва : Дашков и К, 2019. - 433 с. (Серия "Учебные издания для бакалавров") - ISBN 978-5-394-03141-0. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394031410.html>

#### б) дополнительная литература:


1. Соколова, Н. Г. Основы маркетинга : практикум / Н. Г. Соколова. — Саратов : Вузовское образование, 2016. — 266 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/54505.html>
2. Пичурин, И. И. Основы маркетинга. Теория и практика : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)», «Маркетинг» / И. И. Пичурин, О. В. Обухов, Н. Д. Эриашвили. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 383 с. — ISBN 978-5-238-02090-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/71036.html>
3. Морозов Ю.В., Основы маркетинга / Морозов Ю.В. - М. : Дашков и К, 2012. - 148 с. - ISBN 978-5-394-01518-2 - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394015182.html>
4. Котлер Ф., Привлечение инвесторов: Маркетинговый подход к поиску источников финансирования / Филип Котлер, Херманн Картаджайя - М. : Альпина Паблишер, 2016. - 194 с. - ISBN 978-5-9614-0944-4 - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785961409444.html>

#### в) Учебно-методическая литература

1. Гончарова Н. В. Основы маркетинга : учебно-методические указания для студентов направления бакалавриата «Реклама и связи с общественностью» / Н. В. Гончарова; УлГУ, Фак. культуры и искусства. - Ульяновск : УлГУ, 2019. - Загл. с экрана; Неопубликованный ресурс. - Электрон. текстовые дан. (1 файл : 395 КБ). - Текст : электронный. <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/8214>

Согласовано:

*И. И. Пичурин* *И. И. Пичурин* *И. И. Пичурин* 2019г.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

**б) Программное обеспечение:**

- Операционная система Windows;
- Пакет офисных программ Microsoft Office.

**в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы:**

**1. Электронно-библиотечные системы:**

- 1.1. **IPRbooks** [Электронный ресурс]: электронно-библиотечная система/ группа компаний Ай Пи Эр Медиа. - Электрон. дан. - Саратов, [2019]. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>.
- 1.2. **ЮРАЙТ** [Электронный ресурс]: электронно-библиотечная система/ ООО Электронное издательство ЮРАЙТ. - Электрон. дан. – Москва, [2019]. - Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru>.
- 1.3. **Консультант студента** [Электронный ресурс]: электронно-библиотечная система/ ООО Политехресурс. - Электрон. дан. – Москва, [2019]. - Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/pages/catalogue.html>.
- 1.4. **Лань** [Электронный ресурс]: электронно-библиотечная система/ ООО ЭБС Лань. - Электрон. дан. – С.-Петербург, [2019]. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>.
- 1.5. **Znanium.com** [Электронный ресурс]: электронно-библиотечная система/ ООО Знаниум. - Электрон. дан. – Москва, [2019]. - Режим доступа: <http://znanium.com>.

**2. КонсультантПлюс** [Электронный ресурс]: справочная правовая система/ Компания «Консультант Плюс». - Электрон. дан. - Москва: КонсультантПлюс, [2019].

**3. База данных периодических изданий** [Электронный ресурс]: электронные журналы/ ООО ИВИС. - Электрон. дан. - Москва, [2019]. - Режим доступа: <https://dlib.eastview.com/browse/udb/12>.

**4. Национальная электронная библиотека** [Электронный ресурс]: электронная библиотека. - Электрон. дан. – Москва, [2019]. - Режим доступа: <https://нэб.рф>.

**5. Электронная библиотека диссертаций РГБ** [Электронный ресурс]: электронная библиотека/ ФГБУ РГБ. - Электрон. дан. – Москва, [2019]. - Режим доступа: <https://dvs.rsl.ru>.

**6. Федеральные информационно-образовательные порталы:**

6.1. Информационная система **Единое окно доступа к образовательным ресурсам**. Режим доступа: <http://window.edu.ru>.

6.2. Федеральный портал **Российское образование**. Режим доступа: <http://www.edu.ru>.

**7. Образовательные ресурсы УлГУ:**

7.1. Электронная библиотека УлГУ. Режим доступа: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>.

7.2. Образовательный портал УлГУ. Режим доступа: <http://edu.ulsu.ru>.

**г) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы**

- Электронный каталог научной библиотеки УлГУ.
- Система ГАРАНТ: электронный периодический справочник {Электронный ресурс}.- Электр.дан. (7162 Мб: 473 378 документов). – {Б.И., 199-}
- ConsultantPlus: справочно-поисковая система {Электронный ресурс}.- Электр.дан. (733 861 документов) – {Б.И.,199-}


Согласовано:

*Зам. нач. УМОБ*  
Должность сотрудника УИТиТФИО

*Ключкова СВ*  
ФИО

*[Подпись]*  
подпись дата

2019 г.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

## 12. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Аудитории для проведения лекций, семинарских занятий, проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых и индивидуальных консультаций

Аудитории укомплектованы специализированной мебелью, учебной доской. Аудитории для проведения лекций оборудованы мультимедийным оборудованием для предоставления информации большой аудитории. Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде, электронно-библиотечной системе.

## 13. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

– для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;


– для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

– для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.



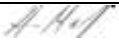

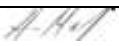

Разработчик




Доцент Гончарова Н.В.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

### ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

№ п/п	Содержание изменения или ссылка на прилагаемый текст изменения	ФИО заведующего кафедрой, реализующей дисциплину/выпускающей кафедрой	Подпись	Дата
1	Внесение изменений в п. 13 «Специальные условия для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья» с оформлением приложения 1	Магомедов А.К.		2.06.20
2	Внесение изменений в п.п. в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» с оформлением приложения 2	Магомедов А.К.		2.06.20
3	Внесение изменений в п.п. а) Список рекомендованной литературы» п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» с оформлением приложения 3	Магомедов А.К.		2.06.20
4	Внесение изменений в п.п. 4.2 Объем дисциплины по видам учебной работы п. «Общая трудоемкость дисциплины» с оформлением приложения 4	Магомедов А.К.		15.06.21
5	Внесение изменений в п.п. а) Список рекомендованной литературы» п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» с оформлением приложения 5	Магомедов А.К.		15.06.21
6	Внесение изменений в п.п. в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» с оформлением приложения 6	Магомедов А.К.		15.06.21

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

## Приложение 1

### **13. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:


- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

В случае необходимости использования в учебном процессе частично/исключительно дистанционных образовательных технологий, организация работы ППС с обучающимися с ОВЗ и инвалидами предусматривается в электронной информационно-образовательной среде с учетом их индивидуальных психофизических особенностей



Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

## Приложение 2

### б) Программное обеспечение:

- Операционная система Windows;
- Пакет офисных программ Microsoft Office.

### в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы:

#### 1. Электронно-библиотечные системы:

1.1. IPRbooks : электронно-библиотечная система : сайт / группа компаний Ай Пи Ар Медиа. - Саратов, [2020]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.2. ЮРАЙТ : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Электронное издательство ЮРАЙТ. – Москва, [2020]. – URL: <https://www.biblio-online.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.3. Консультант студента : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Политехресурс. – Москва, [2020]. – URL: [http://www.studentlibrary.ru/catalogue/switch\\_kit/x2019-128.html](http://www.studentlibrary.ru/catalogue/switch_kit/x2019-128.html). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.4. Лань : электронно-библиотечная система : сайт / ООО ЭБС Лань. – Санкт-Петербург, [2020]. – URL: <http://www.studentlibrary.ru/pages/catalogue.html> <https://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.5. Znanium.com : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Знаниум. - Москва, [2020]. – URL: <http://www.studentlibrary.ru/pages/catalogue.html> <http://znanium.com>. – Режим доступа : для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

2. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справочная правовая система. /ООО «Консультант Плюс» - Электрон. дан. - Москва : КонсультантПлюс, [2020].

#### 3. Базы данных периодических изданий:

3.1. База данных периодических изданий : электронные журналы / ООО ИВИС. - Москва, [2020]. – URL: <https://dlib.eastview.com/browse/udb/12>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

3.2. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека : сайт / ООО Научная Электронная Библиотека. – Москва, [2020]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный

3.3. «Grebennikon» : электронная библиотека / ИД Гребенников. – Москва, [2020]. – URL: <https://id2.action-media.ru/Personal/Products>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

4. Национальная электронная библиотека : электронная библиотека : федеральная государственная информационная система : сайт / Министерство культуры РФ ; РГБ. – Москва, [2020]. – URL:<http://www.studentlibrary.ru/pages/catalogue.html> <https://нэб.рф>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

5. SMART Imagebase // EBSCOhost : [портал]. – URL: <https://ebSCO.smartimagebase.com/?TOKEN=EBSCO-1a2ff8c55aa76d8229047223a7d6dc9c&custid=s6895741>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Изображение : электронные.

#### 6. Федеральные информационно-образовательные порталы:

6.1. Единое окно доступа к образовательным ресурсам : федеральный портал / учредитель ФГАОУ ДПО ЦРГОП и ИТ. – URL: <http://window.edu.ru/>. – Текст : электронный.

6.2. Российское образование : федеральный портал / учредитель ФГАОУ ДПО ЦРГОП и ИТ. – URL: <http://www.edu.ru>. – Текст : электронный.


#### 7. Образовательные ресурсы УлГУ:

7.1. Электронная библиотека УлГУ : модуль АБИС Mega-ПРО / ООО «Дата Экспресс». – URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

7.2. Образовательный портал УлГУ. – URL: <http://edu.ulsu.ru>. – Режим доступа : для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

Согласовано:

*Зам. нач. УМОБ* / *Козлова МВ* / *2020 г.*  
 Должность сотрудника УИТиФНО      ФИО      Подпись      дата

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

## Приложение 3

### 11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### Список рекомендуемой литературы

##### а) основная литература:

1. Шевченко, Д. А. Основы современного маркетинга : учебник для бакалавров / Шевченко Д. А. - Москва : Дашков и К, 2019. - 604 с. - ISBN 978-5-394-03683-5. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394036835.html>
2. Абаев, А. Л. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник для бакалавров / Абаев А. Л. , Алексунин В. А. , Гуриева М. Т. - Москва : Дашков и К, 2019. - 433 с. (Серия "Учебные издания для бакалавров") - ISBN 978-5-394-03141-0. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394031410.html>

##### б) дополнительная литература:


1. Шарков, Ф. И. Управление маркетинговыми коммуникациями (интегрированный подход) / Шарков Ф. И. - Москва : Академический Проект, 2020. - 256 с. ("Gaudeamus") - ISBN 978-5-8291-2934-0. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785829129340.html>
2. Соколова, Н. Г. Основы маркетинга : практикум / Н. Г. Соколова. — Саратов : Вузовское образование, 2016. — 266 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/54505.html>
3. Пичурин, И. И. Основы маркетинга. Теория и практика : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)», «Маркетинг» / И. И. Пичурин, О. В. Обухов, Н. Д. Эриашвили. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 383 с. — ISBN 978-5-238-02090-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/71036.html>
4. Морозов Ю.В., Основы маркетинга / Морозов Ю.В. - М. : Дашков и К, 2012. - 148 с. - ISBN 978-5-394-01518-2 - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394015182.html>
5. Котлер Ф., Привлечение инвесторов: Маркетинговый подход к поиску источников финансирования / Филип Котлер, ХермаванКартаджая - М. : Альпина Паблишер, 2016. - 194 с. - ISBN 978-5-9614-0944-4 - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785961409444.html>

##### в) Учебно-методическая литература

1. Гончарова Н. В. Основы маркетинга : учебно-методические указания для студентов направления бакалавриата «Реклама и связи с общественностью» / Н. В. Гончарова; УлГУ, Фак. культуры и искусства. - Ульяновск : УлГУ, 2019. - Загл. с экрана; Неопубликованный ресурс. - Электрон. текстовые дан. (1 файл : 395 КБ). - Текст : электронный. <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/8214>

Согласовано:

*Л.И.Ивановская* / *Л.И.Ивановская И.И. / И.И.И.* 2020 г.


Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

## Приложение 4

### 4.2 Объем дисциплины по видам учебной работы (в часах)

Вид учебной работы	Количество часов (форма обучения очная )			
	Всего по плану	В т.ч. по семестрам		
		3	4	5
1	2	3	4	5
Контактная работа обучающихся с преподавателем	28	10/10*	18/18*	
Аудиторные занятия:				
Лекции	12	4/4*	8/8*	
практические и семинарские занятия	16	6/6*	10/10*	
лабораторные работы (лабораторный практикум)	-	-	-	
Самостоятельная работа	179	80	99	
Форма текущего контроля знаний и контроля самостоятельной работы: тестирование, контр. работа, коллоквиум, реферат и др.(не менее 2 видов)		Контроль ная работа,	Контро льная работа,	
Виды промежуточной аттестации (экзамен, зачет)	Экзамен 9	-	Экзамен 9/9*	
Всего часов по дисциплине	216	90	126	

\*Количество часов работы ППС с обучающимися в дистанционном формате с применением электронного обучения

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

## Приложение 5

### 11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### Список рекомендуемой литературы

##### а) основная литература:

1. Шевченко, Д. А. Основы современного маркетинга : учебник для бакалавров / Шевченко Д. А. - Москва : Дашков и К, 2019. - 604 с. - ISBN 978-5-394-03683-5. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394036835.html>
2. Григорьев, М. Н. Маркетинг : учебник для вузов / М. Н. Григорьев. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 559 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05818-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468484>
3. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-9070-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469889>

##### б) дополнительная литература:


1. Калюжнова, Н. Я. Современные модели маркетинга : учебное пособие для вузов / Н. Я. Калюжнова, Ю. Е. Кошурникова ; под общей редакцией Н. Я. Калюжновой. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 170 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08407-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/473049>
2. Короткова, Т. Л. Управление маркетингом : учебник и практикум для вузов / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 242 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08200-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/453234>
3. Морозов Ю.В., Основы маркетинга / Морозов Ю.В. - М. : Дашков и К, 2012. - 148 с. - ISBN 978-5-394-01518-2 - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394015182.html>
4. Овсянников, А. А. Современный маркетинг. В 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для вузов / А. А. Овсянников. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 219 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05052-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/473419>
5. Соколова, Н. Г. Основы маркетинга : практикум / Н. Г. Соколова. — Саратов : Вузовское образование, 2016. — 266 с. — ISBN 2227-8397, — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/54505.html>

##### в) Учебно-методическая литература

1. Гончарова Н. В. Основы маркетинга : учебно-методические указания для студентов направления бакалавриата «Реклама и связи с общественностью» / Н. В. Гончарова; УлГУ, Фак. культуры и искусства. - Ульяновск : УлГУ, 2019. - Загл. с экрана; Неопубликованный ресурс. - Электрон. текстовые дан. (1 файл : 395 КБ). - Текст : электронный. <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/8214>

Согласовано:

Гл. библиотекарь ООП/Шмакова И.А. /  2021 г.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		

## Приложение 6

### б) Программное обеспечение:

- Операционная система Windows;
- Пакет офисных программ Microsoft Office.

### в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

#### 1. Электронно-библиотечные системы:

1.1. IPRbooks : электронно-библиотечная система : сайт / группа компаний Ай Пи Ар Медиа. - Саратов, [2021]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.2. ЮРАЙТ : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Электронное издательство ЮРАЙТ. – Москва, [2021]. - URL: <https://urait.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.3. Консультант студента : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Политехресурс. – Москва, [2021]. – URL: <https://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.4. Консультант врача : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Высшая школа организации и управления здравоохранением-Комплексный медицинский консалтинг. – Москва, [2021]. – URL: <https://www.rosmedlib.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.5. Большая медицинская библиотека : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Букап. – Томск, [2021]. – URL: <https://www.books-up.ru/ru/library/>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.6. Лань : электронно-библиотечная система : сайт / ООО ЭБС Лань. – Санкт-Петербург, [2021]. – URL: <https://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.7. Znanium.com : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Знаниум. - Москва, [2021]. - URL: <http://znanium.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.8. Clinical Collection : коллекция для медицинских университетов, клиник, медицинских библиотек // EBSCOhost : [портал]. – URL: <http://web.b.ebscohost.com/ehost/search/advanced?vid=1&sid=9f57a3e1-1191-414b-8763-e97828f97e1%40sessionmgr102>. – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

1.9. Русский язык как иностранный : электронно-образовательный ресурс для иностранных студентов : сайт / ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа». – Саратов, [2021]. – URL: <https://ros-edu.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

2. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справочная правовая система. /ООО «Консультант Плюс» - Электрон. дан. - Москва : КонсультантПлюс, [2021].

#### 3. Базы данных периодических изданий:

3.1. База данных периодических изданий : электронные журналы / ООО ИВИС. - Москва, [2021]. – URL: <https://dlib.eastview.com/browse/udb/12>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

3.2. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека : сайт / ООО Научная Электронная Библиотека. – Москва, [2021]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный

3.3. «Grebennikon» : электронная библиотека / ИД Гребенников. – Москва, [2021]. – URL: <https://id2.action-media.ru/Personal/Products>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

4. Национальная электронная библиотека : электронная библиотека : федеральная государственная информационная система : сайт / Министерство культуры РФ ; РГБ. – Москва, [2021]. – URL: <https://нэб.рф>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

5. SMART Imagebase // EBSCOhost : [портал]. – URL: <https://ebSCO.smartimagebase.com/?TOKEN=EBSCO-1a2ff8c55aa76d8229047223a7d6dc9c&custid=s6895741>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Изображение : электронные.

#### 6. Федеральные информационно-образовательные порталы:

6.1. Единое окно доступа к образовательным ресурсам : федеральный портал / учредитель ФГАОУ ДПО ЦРГОП и ИТ. – URL: <http://window.edu.ru/>. – Текст : электронный.

6.2. Российское образование : федеральный портал / учредитель ФГАОУ ДПО ЦРГОП и ИТ. – URL: <http://www.edu.ru>. – Текст : электронный.

#### 7. Образовательные ресурсы УлГУ:

7.1. Электронная библиотека УлГУ ; модуль АБИС Мега-ПРО / ООО «Дата Экспресс». – URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

Согласовано:


Зам. Начальника УИТиТ / Ключкова А.В.  2021г.

Должность сотрудника УИТиТ

Ф.И.О

подпись

дата

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине на основании ФГОС ВПО, ФГОС ВО		