



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра Менеджмента в строительстве

УТВЕРЖДАЮ  
Начальник учебно-методического управления

«31» октября 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Стратегический маркетинг

направление подготовки/специальность 38.04.05 Бизнес-информатика

направленность (профиль)/специализация образовательной программы Бизнес-анализ систем  
управления строительной организацией

Форма обучения очная

Санкт-Петербург, 2024

## 1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля)

Целью освоения дисциплины является формирование у обучающихся знаний о стратегическом маркетинге как особом инструментарии управления бизнес-процессами повышающем конкурентоспособность организации в современных рыночных условиях, а также овладение практическими навыками принятия эффективных стратегических решений.

Задачи дисциплины:

- ознакомление с ключевыми концепциями, принципами и терминологией стратегического маркетинга;
- обучение методам сегментации рынка, идентификации целевых групп и анализу потребительских предпочтений;
- изучение инструментов для анализа конкурентов, их стратегий и позиций на рынке;
- формирование навыков создания и разработки стратегий, включая выбор целевых сегментов, позиционирование и определение уникального торгового предложения;
- освоение аналитических методов и инструментов для оценки эффективности маркетинговых действий и принятия обоснованных решений;
- обучение созданию эффективных коммуникационных стратегий, включая использование различных каналов и инструментов для взаимодействия с клиентами;
- развитие навыков адаптации к изменениям в рыночной среде и потребительских предпочтениях.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения ОПОП
ПК-2 Способен осуществлять управление портфелем ИТ-продуктов	ПК-2.1 Проводит оценку эффективности портфеля ИТ-продуктов организации	<b>знает</b> - портфель ИТ-продуктов; - рыночные тренды и конкурентные преимущества, которые могут повлиять на эффективность ИТ-продуктов; - методы оценки эффективности ИТ-продуктов; <b>умеет</b> - проводить стратегический анализ портфеля ИТ-продуктов организации; <b>владеет</b> навыками проведение оценки эффективности портфеля ИТ-продуктов организации.
ПК-2 Способен осуществлять управление портфелем ИТ-продуктов	ПК-2.2 Осуществляет управление развитием портфеля ИТ-продуктов	<b>знает</b> - принципы и методы управления развитием портфеля ИТ-продуктов; <b>умеет</b> - анализировать текущее состояние портфеля ИТ-продуктов, выявлять сильные и слабые стороны, возможности и угрозы; <b>владеет</b> - навыками управления развитием портфеля ИТ-продуктов.

ПК-3 Способен разрабатывать стратегию управления изменениями в строительной организации	ПК-3.1 Осуществляет выбор направления развития организации	<p><b>знает</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные принципы и методы стратегического планирования;</li> <li>- методы анализа рынка, включая оценку конкуренции, потребностей клиентов и рыночных трендов;</li> </ul> <p><b>умеет</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- собирать и анализировать данные о рынке, конкурентах и внутренних ресурсах организации;</li> <li>- определять и формулировать стратегические цели и задачи организации на основе анализа;</li> <li>- принимать решения на основе анализа данных и стратегического видения</li> </ul> <p><b>владеет</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками управления изменениями с целью успешно внедрения маркетинговых стратегий в деятельность организации;</li> <li>- навыками осуществления выбора направления развития организации</li> </ul>
---	--	---

### 3. Указание места дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Данная дисциплина (модуль) включена в Блок «Дисциплины, модули» Б1.В.04 основной профессиональной образовательной программы 38.04.05 Бизнес-информатика и относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана.

№ п/п	Предшествующие дисциплины	Код и наименование индикатора достижения компетенции
1	Проектный менеджмент	УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, УК-2.4, УК-2.5
2	Управление в строительстве	ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-3.3
3	Бизнес-аналитика	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
4	Основы системного анализа и теории принятия решений	УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3, УК-1.4, УК-1.5, УК-1.6

Успешное освоение данной дисциплины базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных обучающимися при изучении предшествующих дисциплин: Проектный менеджмент, Управление в строительстве, Бизнес-аналитика, Основы системного анализа и теории принятия решений.

№ п/п	Последующие дисциплины	Код и наименование индикатора достижения компетенции
1	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3, УК-1.4, УК-1.5, УК-1.6, УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, УК-2.4, УК-2.5, УК-3.1, УК-3.2, УК-3.3, УК-3.4, УК-4.1, УК-4.2, УК-4.3, УК-4.4, УК-5.1, УК-5.2, УК-5.3, УК-6.1, УК-6.2, УК-6.3, ОПК-1.1, ОПК-1.2, ОПК-2.1, ОПК-2.2, ОПК-2.3, ОПК-3.1, ОПК-3.2, ОПК-3.3, ОПК-4.1, ОПК-4.2, ОПК-5.1, ОПК-5.2, ПК(Ц)-1.1, ПК(Ц)-1.2, ПК(Ц)-1.3, ПК(Ц)-1.4, ПК(Ц)-1.5, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-3.4

2	Проектная практика	УК-2.1, ОПК-2.1, ОПК-2.2
3	Проектно-технологическая практика	ПК(Ц)-1.2, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-3.4

**4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Вид учебной работы	Всего часов	Из них часы на практическую подготовку	Семестр
			3
<b>Контактная работа</b>	64		64
Лекционные занятия (Лек)	32	0	32
Практические занятия (Пр)	32	0	32
<b>Иная контактная работа, в том числе:</b>	1,05		1,05
консультации по курсовой работе (проекту), контрольным работам (РГР)	0,4		0,4
контактная работа на аттестацию (сдача зачета, зачета с оценкой; защита курсовой работы (проекта); сдача контрольных работ (РГР))	0,4		0,4
контактная работа на аттестацию в сессию (консультация перед экзаменом и сдача	0,25		0,25
<b>Часы на контроль</b>	26,75		26,75
<b>Самостоятельная работа (СР)</b>	88,2		88,2
<b>Общая трудоемкость дисциплины (модуля)</b>			
<b>часы:</b>	180		180
<b>зачетные единицы:</b>	5		5

**5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по разделам (темам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

5.1. Тематический план дисциплины (модуля)

№	Разделы дисциплины	Семестр	Контактная работа (по учебным занятиям), час.						СР	Всего, час.	Код индикатора достижения компетенции
			лекции		ПЗ		ЛР				
			всего	из них на практическую подготовку	всего	из них на практическую подготовку	всего	из них на практическую подготовку			
1.	1 раздел. Сущность и значение стратегического маркетинга										
1.1.	Понятие стратегического маркетинга. Концепция управления стратегическим маркетингом	3	4		4			19,2	27,2	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1	
1.2.	Разработка стратегического маркетинга на уровне корпорации	3	6		6			15	27	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1	
1.3.	Функциональные стратегии маркетинга	3	6		6			15	27	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1	

1.4.	Инструментальные стратегии маркетингв	3	4		4				15	23	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1
1.5.	Продвижение и распределение товаров	3	6		6				14	26	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1
1.6.	Основные подходы к формированию региональных стратегий маркетинга	3	6		6				10	22	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1
2.	2 раздел. Иная контактная работа										
2.1.	Контрольная работа	3								0,8	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1
3.	3 раздел. Контроль										
3.1.	Экзамен	3								27	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1

### 5.1. Лекции

№ разд	Наименование раздела и темы лекций	Наименование и краткое содержание лекций									
1	Понятие стратегического маркетинг. Концепция управления стратегическим маркетингом	Сущность стратегического маркетинга. Цели и задачи Определение целей и задач стратегического маркетинга.									
2	Разработка стратегического маркетинга на уровне корпорации	Основные подходы к формированию корпоративных стратегий. Корпоративная стратегия, конкурентные стратегии Определение корпоративной стратегии, ее отличие от конкурентной. Анализ рентабельности бизнеса. Позиционирование компании на рынке. Анализ прошлой деятельности конкурентов и прогноз их действий на будущее. Разработка сценариев будущего развития.									
3	Функциональные стратегии маркетинга	Сегментирование рынка. Выбор целевых рынков. Стратегии позиционирования Определение понятия сегментация рынка. Виды сегментации, требования к сегменту рынка. Стратегия сегментации									
4	Инструментальные стратегии маркетингв	Товар и цена как инструменты стратегического маркетинга Определение основных элементов товарной стратегии. Основные задачи маркетинговой товарной стратегии.									
5	Продвижение и распределение товаров	Продвижение товара и услуг на рынке. Стратегия распределения товара Определение стратегии продвижения товара. Виды стратегий продвижения. Виды стратегий распределения товара.									
6	Основные подходы к формированию региональных стратегий маркетинга	Основные подходы к формированию региональных стратегий маркетинга Исследование рынка. Сегментация аудитории. Маркетинг инфраструктуры, маркетинг имиджа. Маркетинг населения.									

## 5.2. Практические занятия

№ разд	Наименование раздела и темы практических занятий	Наименование и содержание практических занятий
1	Понятие стратегического маркетинг. Концепция управления стратегическим маркетингом	Сущность стратегического маркетинга Определение основных стратегических и оперативных задач маркетинга
2	Разработка стратегического маркетинга на уровне корпорации	Основные подходы к формированию корпоративных стратегий. Корпоративная стратегия, конкурентные стратегии Разработка корпоративной стратегии развития продукта
3	Функциональные стратегии маркетинга	Функциональные стратегии маркетинга Индивидуальное задание. Обоснование и выбор целевых стратегий
4	Инструментальные стратегии маркетингв	Товар и цена как инструменты стратегического маркетинга Индивидуальное задание. Определение уникальных свойств товара
5	Продвижение и распределение товаров	Продвижение товара и услуг на рынке. Распределение товара Индивидуальное задание. Разработка стратегии продвижения товара на рынке
6	Основные подходы к формированию региональных стратегий маркетинга	Основные подходы к формированию региональных стратегий маркетинга Индивидуальное задание. Разработка региональной стратегии маркетинга

## 5.3. Самостоятельная работа обучающихся

№ разд	Наименование раздела дисциплины и темы	Содержание самостоятельной работы
1	Понятие стратегического маркетинг. Концепция управления стратегическим маркетингом	Сущность стратегического маркетинга Изучение рекомендуемых источников литературы. Подготовка к занятиям.
2	Разработка стратегического маркетинга на уровне корпорации	Основные подходы к формированию корпоративных стратегий. Корпоративная стратегия, конкурентные стратегии Изучение рекомендуемых источников литературы. Подготовка к занятиям.
3	Функциональные стратегии маркетинга	Функциональные стратегии маркетинга Изучение рекомендуемых источников литературы. Подготовка к занятиям.
4	Инструментальные стратегии маркетингв	Товар и цена как инструменты стратегического маркетинга Изучение рекомендуемых источников литературы. Подготовка к занятиям.
5	Продвижение и распределение товаров	Продвижение товара и услуг на рынке. Распределение товара Изучение рекомендуемых источников литературы. Подготовка к занятиям.
6	Основные подходы к формированию региональных стратегий маркетинга	Основные подходы к формированию региональных стратегий маркетинга Изучение рекомендуемых источников литературы. Подготовка к занятиям.

## 6. Методические материалы для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Программой дисциплины предусмотрено проведение лекционных занятий, на которых дается основной систематизированный материал, и практических занятий, предполагающих закрепление изученного материала и формирование у обучающихся необходимых знаний, умений и навыков.

Кроме того, важнейшим этапом изучения дисциплины является самостоятельная работа обучающихся с использованием всех средств и возможностей современных образовательных технологий. В объем самостоятельной работы по дисциплине включается следующее:

- изучение теоретических вопросов по всем темам дисциплины;
- подготовка к практическим занятиям;
- подготовка к выполнению контрольных работ;
- подготовка к экзамену.

Залогом успешного освоения этой дисциплины является обязательное посещение всех видов занятий, так как пропуск одного (тем более, нескольких) занятий может осложнить освоение разделов курса. На практических занятиях материал, изложенный на лекциях, закрепляется выполнением индивидуальных заданий, примеры которых приведены в РПД, решением тестов, участием в дискуссиях по предметной области, а также выполнением контрольной работы. Описание задания и методические рекомендации по выполнению контрольной работы приведены в приложении.

Приступая к изучению дисциплины, необходимо в первую очередь ознакомиться содержанием РПД, а также методическими указаниями по организации самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

При подготовке к практическим занятиям и в рамках самостоятельной работы по изучению дисциплины обучающимся необходимо:

- повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной по данной теме литературы;
- при самостоятельном изучении теоретической темы сделать конспект, используя рекомендованные в РПД источники;
- выполнить практические задания в рамках изучаемой темы;
- подготовиться к промежуточной аттестации.

Итогом изучения дисциплины является экзамен, который проводится по завершении изучения курса. Оценка ставится по результатам выполнения практических заданий, контрольной работы и тестирования.

Обучающиеся, не прошедшие аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке. Для этого необходимо подготовиться по теоретическим вопросам, ликвидировать задолженность по практическим занятиям, выполнить контрольную работу и пройти тест, который создается специально для ликвидации задолженности.

## 7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

### 7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

№ п/п	Контролируемые разделы дисциплины (модуля)	Код и наименование индикатора контролируемой компетенции	Вид оценочного средства
1	Понятие стратегического маркетинг. Концепция управления стратегическим маркетингом	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1	тест, практическое задание
2	Разработка стратегического маркетинга на уровне корпорации	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1	тест, практическое задание
3	Функциональные стратегии маркетинга	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1	тест, практическое задание
4	Инструментальные стратегии маркетингв	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1	тест, практическое задание
5	Продвижение и распределение товаров	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1	тест, практическое задание

6	Основные подходы к формированию региональных стратегий маркетинга	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1	тест, практическое задание
7	Контрольная работа	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1	
8	Экзамен	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1	

7.2. Типовые контрольные задания или иные материалы текущего контроля успеваемости, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта профессиональной деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины

Примерные задания для проверки сформированности индикатора достижения компетенции ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1

1. Практическое задание.

Проведите маркетинговое исследование «Влияние маркетинговой среды на деятельность организации» и заполните аналитические таблицы по выявлению влияния факторов маркетинговой среды на деятельность предприятия.

Пояснения.

Используйте методику составления и анализа экспертных оценок. Для этого необходимо оценить профиль среды строительной организации по следующим факторам: экономическая среда, политическая среда, демографическая среда, научно-техническая среда, социально-культурная среда, природно-экологическая среда, конкурентная среда, посредники. Далее отдельные факторы профиля среды вписываются в таблицу. Каждому фактору экспертным путем дается оценка:

- его важности по шкале: 3 – сильная важность, 2 – умеренная важность, 1 – слабая важность.
- влияние на организацию по шкале: 3- сильное, 2- умеренное, 1 – слабое, 0 – не влияет.
- направленности по шкале: +1 – позитивное влияние, –1 – негативное влияние.

Далее все три экспертные оценки перемножаются, и получается интегральная оценка, показывающая степень важности данного фактора.

После заполнения таблиц необходимо сделать выводы о наибольшем положительном и отрицательном влиянии на деятельность строительной организации отдельных переменных факторов.

На основе полученных результатов разрабатывается стратегия развития организации.

Определение маркетинговой стратегии развития товара

2. Провести маркетинговое исследование конкурентов по методу 7Р. Построение многоугольника конкурентоспособности.

Тестовые задания (комплект тестовых задания для проверки сформированности индикатора достижения компетенции ПК 2.1-2.2- ПК 3.1)

1. Зонально-функциональная модель организационно-управленческого обеспечения стратегического маркетинга эффективна в тех случаях, когда компания торгует:

- а. по регионам
- б. по всей стране

2. Из перечисленных стратегий, к “портфельным” маркетинговым стратегиям относятся:

- а. вертикальная интеграция
- б. внешняя экспансия
- в. внутренняя экспансия
- г. горизонтальная интеграция
- д. конгломеративная диверсификация
- е. концентрическая диверсификация

3. Компания применяет стратегию стабилизирующего маркетинга (синхромаркетинга) в тех ситуациях, когда рынок характеризуется наличием спроса

- а. нерегулярного
- б. регулярного
- в. эпизодического



4. Из перечисленных характеристик деловой конъюнктуры, “рыночную триаду” образуют:
- а. предложение
  - б. спрос
  - в. цена

7.3. Система оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю) при проведении текущего контроля успеваемости

<p>Оценка «отлично» (зачтено)</p>	<p>знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам дисциплины, а также по основным вопросам, выходящим за пределы учебной программы;</li> <li>- точное использование научной терминологии, систематически грамотное и логически правильное изложение ответа на вопросы;</li> <li>- полное и глубокое усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной рабочей программой по дисциплине (модулю)</li> </ul> <p>умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- умеет ориентироваться в теориях, концепциях и направлениях дисциплины и давать им критическую оценку, используя научные достижения других дисциплин</li> </ul> <p>навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- высокий уровень сформированности заявленных в рабочей программе компетенций;</li> <li>- владеет навыками самостоятельно и творчески решать сложные проблемы и нестандартные ситуации;</li> <li>- применяет теоретические знания для выбора методики выполнения заданий;</li> <li>- грамотно обосновывает ход решения задач;</li> <li>- безупречно владеет инструментарием учебной дисциплины, умение его эффективно использовать в постановке научных и практических задач;</li> <li>- творческая самостоятельная работа на практических/семинарских/лабораторных занятиях, активно участвует в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий</li> </ul>
<p>Оценка «хорошо» (зачтено)</p>	<p>знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- достаточно полные и систематизированные знания по дисциплине;</li> <li>- усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной рабочей программой по дисциплине (модулю)</li> </ul> <p>умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях дисциплины и давать им критическую оценку;</li> <li>- использует научную терминологию, лингвистически и логически правильно излагает ответы на вопросы, умеет делать обоснованные выводы;</li> <li>- владеет инструментарием по дисциплине, умение его использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач</li> </ul> <p>навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- самостоятельная работа на практических занятиях, участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий;</li> <li>- средний уровень сформированности заявленных в рабочей программе компетенций;</li> <li>- без затруднений выбирает стандартную методику выполнения заданий;</li> <li>- обосновывает ход решения задач без затруднений</li> </ul>

<p>Оценка «удовлетворительно» (зачтено)</p>	<p>знания: - достаточный минимальный объем знаний по дисциплине; - усвоение основной литературы, рекомендованной рабочей программой; - использование научной терминологии, стилистическое и логическое изложение ответа на вопросы, умение делать выводы без существенных ошибок умения: - умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по дисциплине и давать им оценку; - владеет инструментарием учебной дисциплины, умение его использовать в решении типовых задач; - умеет под руководством преподавателя решать стандартные задачи навыки: - работа под руководством преподавателя на практических занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий; - достаточный минимальный уровень сформированности заявленных в рабочей программе компетенций; - испытывает затруднения при обосновании алгоритма выполнения заданий</p>
<p>Оценка «неудовлетворительно» (не зачтено)</p>	<p>знания: - фрагментарные знания по дисциплине; - отказ от ответа (выполнения письменной работы); - знание отдельных источников, рекомендованных рабочей программой по дисциплине; умения: - не умеет использовать научную терминологию; - наличие грубых ошибок навыки: - низкий уровень культуры исполнения заданий; - низкий уровень сформированности заявленных в рабочей программе компетенций; - отсутствие навыков самостоятельной работы; - не может обосновать алгоритм выполнения заданий</p>

7.4. Теоретические вопросы и практические задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта профессиональной деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

7.4.1. Теоретические вопросы для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Вопросы для проведения промежуточной аттестации:

1. История возникновения и развития стратегического маркетинга
2. Черты современного стратегического маркетинга: глобальность, активность, интегрированность, использование систем мониторинга внешней среды и маркетинга взаимодействия
3. Сравнение операционного и стратегического маркетинга
4. Способы разработки маркетинговых стратегий (формального планирования, метод проб и ошибок, метод политических переговоров, через организационную культуру, метод принудительного выбора, метод проницательного руководства)
5. Маркетинговые стратегии в системе общекорпоративного управления
6. Сравнение ключевых компонентов корпоративной, деловой и маркетинговой стратегий
7. Понятие стратегического маркетингового планирования
8. Организация стратегического маркетинга
9. Стратегический маркетинговый контроль. Особенности использования метода GAP-анализа в стратегическом маркетинговом контроле
10. Характеристика стратегий роста предприятия с использованием матрицы «товар – рынок»

11. Направления и причины диверсифицированного роста
12. Понятие интегрированного роста
13. Использование матрицы «товар – рынок» в оценке направлений развития организации
14. Прогнозирование рыночного спроса. Методы прогнозирования: качественные и количественные
15. Анализ маркетинговых возможностей. Внешний маркетинговый аудит
16. Показатели оценки микроокружения. Внутренний аудит маркетинга
17. Суть анализа сильных и слабых сторон, метод SNW
18. Проблемы выбора целевых рынков
19. Модели сегментирования рынка
20. Стратегии охвата рынка. Недифференцированный, дифференцированный, целевой маркетинг
21. Значение концепции позиционирования в разработке эффективных маркетинговых стратегий
22. Направления и уровни позиционирования
23. Правила построения и использования карт позиционирования. Ошибки позиционирования
24. Использование методов маркетинговых исследований в целях позиционирования
25. Необходимая информация для оценки конкурентной позиции организации. Этапы разработки конкурентных стратегий
26. Подходы к классификации конкурентных стратегий
27. Понятие и виды конкурентных преимуществ
28. Стратегические цели и задачи на различных стадиях жизненного цикла товара (ЖЦТ)
29. Маркетинговые стратегии для растущего рынка
30. Маркетинговые стратегии для зрелого рынка
31. Типы бизнеса, оцениваемые с помощью матричных методов
32. Особенности построения и использования матрицы БКГ в стратегическом маркетинге
33. Многофакторные подходы к моделированию бизнес-портфеля организации
34. Значение брендинга в стратегическом развитии организации
35. Формулировка целей организации; аудит маркетинга
36. Формулировка общих стратегий развития организации; разработка конкурентной и маркетинговых стратегий
37. Сегментация; выбор концепции позиционирования
38. Разработка детальных маркетинговых программ по элементам комплекса маркетинга

#### 7.4.2. Практические задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Используя матрицу БКГ, сформировать маркетинговую стратегию организации.

Рекомендации к решению

- 1) В качестве критериев при построении двухмерной матрицы БКГ рассматриваются: темпы роста рынка (объемов продаж) предприятия и относительная доля рынка.
- 2) Рассчитать темпы роста рынка (РР). Они характеризуют движение продукции на рынке, т.е. изменение объемов реализации (объемов продаж), и могут быть определены по каждому продукту через индекс темпа роста за последний рассматриваемый период или через среднегодовые темпы их изменения.

Индекс темпа роста по каждому виду продукции определяется как отношение объема реализации продукции за текущий период к объему ее реализации за предыдущий период и выражается в процентах или в коэффициентах роста.

Среднегодовой темп изменения объемов реализации по каждому виду продукции определяется как отношение одного уровня временного ряда к другому, взятому за базу сравнения, и выражается в процентах или в коэффициентах роста.

- 3) Рассчитать относительную долю рынка, занимаемую организацией на рынке (ОДР), по каждому виду продукции. Относительная доля рынка определяется отношением доли организации на рынке к доле ведущей конкурирующей фирмы. Доли рынка организации или сильнейшего конкурента находятся как отношение объема реализации к емкости рынка данной продукции соответственно организации или сильнейшим конкурентом.

Например, ОДР для продукта № 1 = 34:17=2. Это означает, что объем реализации предприятия продукта № 1 превышает реализацию аналогичного продукта сильнейшей конкурирующей фирмой в два раза.

4) Рассчитать долю рынка (в %) каждого вида продукции в общем объеме реализации предприятия по 2023 г.

Все данные записать в табл. 2.

#### 7.4.3. Примерные темы курсовой работы (проекта) (при наличии)

Курсовые работы (проекты) учебным планом не предусмотрены.

7.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта профессиональной деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

Процедура проведения промежуточной аттестации и текущего контроля успеваемости регламентируется локальным нормативным актом, определяющим порядок организации и проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся. Процедура оценивания формирования компетенций при проведении текущего контроля приведена в п. 7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы текущего контроля приведены в п. 7.2. Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

#### 7.6. Критерии оценивания сформированности компетенций при проведении промежуточной аттестации

	Уровень освоения и оценка			
	Оценка «неудовлетворительно»	Оценка «удовлетворительно»	Оценка «хорошо»	Оценка «отлично»
	«не зачтено»	«зачтено»		
Критерии оценивания	Уровень освоения компетенции «недостаточный». Компетенции не сформированы. Знания отсутствуют, умения и навыки не сформированы	Уровень освоения компетенции «пороговый». Компетенции сформированы. Сформированы базовые структуры знаний. Умения фрагментарны и носят репродуктивный характер. Демонстрируется низкий уровень самостоятельности практического навыка.	Уровень освоения компетенции «продвинутый». Компетенции сформированы. Знания обширные, системные. Умения носят репродуктивный характер, применяются к решению типовых заданий. Демонстрируется достаточный уровень самостоятельности устойчивого практического навыка.	Уровень освоения компетенции «высокий». Компетенции сформированы. Знания аргументированные, всесторонние. Умения успешно применяются к решению как типовых, так и нестандартных творческих заданий. Демонстрируется высокий уровень самостоятельности, высокая адаптивность практического навыка

знания	<p>Обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-существенные пробелы в знаниях учебного материала;</li> <li>-допускаются принципиальные ошибки при ответе на основные вопросы билета, отсутствует знание и понимание основных понятий и категорий;</li> <li>-непонимание сущности дополнительных вопросов в рамках заданий билета.</li> </ul>	<p>Обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-знания теоретического материала;</li> <li>-неполные ответы на основные вопросы, ошибки в ответе, недостаточное понимание сущности излагаемых вопросов;</li> <li>-неуверенные и неточные ответы на дополнительные вопросы.</li> </ul>	<p>Обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-знание и понимание основных вопросов контролируемого объема программного материала;</li> <li>- знания теоретического материала</li> <li>-способность устанавливать и объяснять связь практики и теории, выявлять противоречия, проблемы и тенденции развития;</li> <li>-правильные и конкретные, без грубых ошибок, ответы на поставленные вопросы.</li> </ul>	<p>Обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-глубокие, всесторонние и аргументированные знания программного материала;</li> <li>-полное понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений, точное знание основных понятий, в рамках обсуждаемых заданий;</li> <li>-способность устанавливать и объяснять связь практики и теории,</li> <li>-логически последовательные, содержательные, конкретные и исчерпывающие ответы на все задания билета, а также дополнительные вопросы экзаменатора.</li> </ul>
умения	<p>При выполнении практического задания билета обучающийся продемонстрировал недостаточный уровень умений. Практические задания не выполнены. Обучающийся не отвечает на вопросы билета при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.</p>	<p>Обучающийся выполнил практическое задание билета с существенными неточностями. Допускаются ошибки в содержании ответа и решении практических заданий. При ответах на дополнительные вопросы было допущено много неточностей.</p>	<p>Обучающийся выполнил практическое задание билета с небольшими неточностями. Показал хорошие умения в рамках освоенного учебного материала. Предложенные практические задания решены с небольшими неточностями. Ответил на большинство дополнительных вопросов.</p>	<p>Обучающийся правильно выполнил практическое задание билета. Показал отличные умения в рамках освоенного учебного материала. Решает предложенные практические задания без ошибок. Ответил на все дополнительные вопросы.</p>

владение навыками	<p>Не может выбрать методику выполнения заданий.</p> <p>Допускает грубые ошибки при выполнении заданий, нарушающие логику решения задач.</p> <p>Делает некорректные выводы.</p> <p>Не может обосновать алгоритм выполнения заданий.</p>	<p>Испытывает затруднения по выбору методики выполнения заданий.</p> <p>Допускает ошибки при выполнении заданий, нарушения логики решения задач.</p> <p>Испытывает затруднения с формулированием корректных выводов.</p> <p>Испытывает затруднения при обосновании алгоритма выполнения заданий.</p>	<p>Без затруднений выбирает стандартную методику выполнения заданий.</p> <p>Допускает ошибки при выполнении заданий, не нарушающие логику решения задач</p> <p>Делает корректные выводы по результатам решения задачи.</p> <p>Обосновывает ход решения задач без затруднений.</p>	<p>Применяет теоретические знания для выбора методики выполнения заданий.</p> <p>Не допускает ошибок при выполнении заданий.</p> <p>Самостоятельно анализирует результаты выполнения заданий.</p> <p>Грамотно обосновывает ход решения задач.</p>
-------------------	---	--	---	---

Оценка по дисциплине зависит от уровня сформированности компетенций, закрепленных за дисциплиной, и представляет собой среднее арифметическое от выставленных оценок по отдельным результатам обучения (знания, умения, владение навыками).

Оценка «отлично»/«зачтено» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 4,5 до 5,0.

Оценка «хорошо»/«зачтено» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 3,5 до 4,4.

Оценка «удовлетворительно»/«зачтено» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 2,5 до 3,4.

Оценка «неудовлетворительно»/«не зачтено» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 0 до 2,4.

## 8. Учебно-методическое и материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

### 8.1. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

№ п/п	Автор, название, место издания, издательство, год издания учебной и учебно-методической литературы	Количество экземпляров/электронный адрес ЭБС
<b><u>Основная литература</u></b>		
1	Лужнова Н. В., Калиева О. М., Мантрова М. С., Стратегический маркетинг, Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2015	<a href="http://www.iprbookshop.ru/61409.html">http://www.iprbookshop.ru/61409.html</a>
2	Реброва Н. П., Стратегический маркетинг, Москва: Юрайт, 2024	<a href="https://urait.ru/bcode/538139">https://urait.ru/bcode/538139</a>
3	Пашкус Н. А., Пашкус В. Ю., Ермаков Ю. В., Суржикова А. В., Пашкус М. В., Стратегический маркетинг, Москва: Юрайт, 2024	<a href="https://urait.ru/bcode/537104">https://urait.ru/bcode/537104</a>
<b><u>Дополнительная литература</u></b>		
1	Жук Е. С., Кетова Н. П., Стратегический маркетинг, Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2011	<a href="https://www.iprbooks hop.ru/47144.html">https://www.iprbooks hop.ru/47144.html</a>

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечиваются печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

8.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса

8.3. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

Наименование	Электронный адрес ресурса
Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU	<a href="https://www.elibrary.ru/">https://www.elibrary.ru/</a>
Электронно-библиотечная система издательства "ЮРАЙТ"	<a href="https://www.biblio-online.ru/">https://www.biblio-online.ru/</a>
Образовательные интернет-ресурсы СПбГАСУ	<a href="https://www.spbgasu.ru/university/obrazovatelnye-internet-resursy/">https://www.spbgasu.ru/university/obrazovatelnye-internet-resursy/</a>
Периодические издания СПбГАСУ	<a href="https://www.spbgasu.ru/university/periodicheskie-izdaniya/?clear_cache=Y">https://www.spbgasu.ru/university/periodicheskie-izdaniya/?clear_cache=Y</a>
Список сборников трудов и конференций в РИНЦ/eLIBRARY	<a href="https://www.spbgasu.ru/upload/iblock/d39/3msoinfs6e2v3x4ufw2pry17v0fq3s10/%D0%A1%D0%9F%D0%98%D0%A1%D0%9E%D0%9A%20%D0%92%D0%92%D0%95%D0%94%D0%95%D0%9D%D0%9D%D0%AB%D0%A5%20%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%A4%D0%95%D0%A0%D0%95%D0%9D%D0%A6%D0%98%D0%99%20%D0%92%20%D0%A0%D0%98%D0%9D%D0%A6%20%D0%BD%D0%B0%20%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82_26_01_24%20(2).pdf">https://www.spbgasu.ru/upload/iblock/d39/3msoinfs6e2v3x4ufw2pry17v0fq3s10/%D0%A1%D0%9F%D0%98%D0%A1%D0%9E%D0%9A%20%D0%92%D0%92%D0%95%D0%94%D0%95%D0%9D%D0%9D%D0%AB%D0%A5%20%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%A4%D0%95%D0%A0%D0%95%D0%9D%D0%A6%D0%98%D0%99%20%D0%92%20%D0%A0%D0%98%D0%9D%D0%A6%20%D0%BD%D0%B0%20%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82_26_01_24%20(2).pdf</a>

8.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

Наименование	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
LibreOffice	Свободно распространяемое

8.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Сведения об оснащённости учебных аудиторий и помещений для самостоятельной работы

Наименование учебных аудиторий и помещений для самостоятельной работы	Оснащённость оборудованием и техническими средствами обучения
26. Компьютерный класс	Рабочие места с ПК (стол компьютерный, системный блок, монитор, клавиатура, мышь), стол рабочий, подключение к компьютерной сети СПбГАСУ, выход в Internet

<p>26. Учебные аудитории для проведения лекционных занятий</p>	<p>Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, комплект мультимедийного оборудования (персональный компьютер, мультимедийный проектор, экран, аудиосистема), доска, экран, комплект учебной мебели, подключение к компьютерной сети СПбГАСУ, выход в Интернет</p>
<p>26. Учебные аудитории для проведения практических занятий, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации</p>	<p>Учебная аудитория для проведения практических занятий, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации – комплект мультимедийного оборудования (персональный компьютер, мультимедийный проектор, экран, аудиосистема), доска, комплект учебной мебели, подключение к компьютерной сети СПбГАСУ, выход в Интернет</p>
<p>26. Помещения для самостоятельной работы</p>	<p>Помещение для самостоятельной работы (читальный зал библиотеки, ауд. 217): ПК-23 шт., в т.ч. 1 шт.- ПК для лиц с ОВЗ (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду СПбГАСУ.</p>

Для инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечиваются специальные условия для получения образования в соответствии с требованиями нормативно-правовых документов.



Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО - магистратура по направлению подготовки 38.04.05 Бизнес-информатика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 № 990).

Программу составил:  
доцент МС, к.э.н. Н.Е. Белова

Программа обсуждена и рекомендована на заседании кафедры Менеджмента в строительстве  
13.09.2024, протокол № 2

Заведующий кафедрой д.э.н., профессор Н.Г. Плетнева

Программа одобрена на заседании учебно-методической комиссии факультета  
19.09.2024, протокол № 2.

Председатель УМК д.э.н., профессор Г.Ф. Токунова