

**Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)
Б1.В.08 Маркетинговые исследования**

Цель дисциплины (модуля) - целями освоения дисциплины Б1.В.08 Маркетинговые исследования являются:

- подготовка выпускников к научной деятельности в области маркетинговых исследований по отдельным разделам, этапам или заданиям;
- подготовка выпускников к проектной деятельности в области разработки и реализации проектов торгово-технологических и логистических процессов и систем;
- подготовка выпускников к организационно-управленческой деятельности в области маркетинга при составлении отчетной документации, соблюдении законодательства, существующих требований и нормативов, заключении договоров, разработки и реализации стратегий и тактик

Задачи дисциплины (модуля):

- освоение основных теоретических положений в сфере маркетинговых исследований;
 - изучение особенностей организации и проведения маркетинговых исследований;
 - знакомство с методами сбора и обработки маркетинговой информации;
- выработка навыков по написанию отчетов по результатам маркетингового исследования.

Формируемые компетенции и индикаторы их достижения по дисциплине (модулю)

Коды компетенции	Содержание компетенций	Код и наименование индикатора достижения компетенции
УК-9	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	<p>Знать: базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели формы участия государства в экономике</p> <p>Уметь: применять методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей.</p> <p>Владеть: навыками использования финансовых инструментов для управления личными финансами (личным бюджетом), контроля собственных экономических и финансовых рисков</p>
ПК-6	способностью находить, анализировать и обрабатывать научно-техническую информацию в области туристской деятельности	<p>ПК – 6.1</p> <p>Знать: основы анализа и обработки научно-технической информации в области туристской деятельности.</p> <p>ПК – 6.2</p>

		<p>Уметь: анализировать и обрабатывать научно-техническую информацию в области туристской деятельности.</p> <p>ПК – 6.3</p> <p>Иметь навыки: использования научно-технической информации в туристской деятельности.</p>
ПК-7	способностью использовать методы мониторинга рынка туристских услуг	<p>ПК – 7.1</p> <p>Знать: методы мониторинга рынка туристских услуг.</p> <p>ПК – 7.2</p> <p>Уметь: использовать методы мониторинга рынка туристских услуг.</p> <p>ПК – 7.3</p> <p>Иметь навыки: использования методов мониторинга рынка туристских услуг.</p>
ПК-8	готовностью к применению прикладных методов исследовательской деятельности в туризме	<p>ПК – 8.1</p> <p>Знать: прикладные методы исследовательской деятельности в туризме.</p> <p>ПК – 8.2</p> <p>Уметь: использовать прикладные методы исследовательской деятельности в туризме.</p> <p>ПК – 8.3</p> <p>Иметь навыки: использования методов исследовательской деятельности в туризме.</p>

Содержание дисциплины (модуля)

Раздел 1. Введение в дисциплину

Сущность, предмет и методы маркетинговых исследований. Цель маркетинговых исследований. Принципы, на которых должны базироваться все исследования маркетинга.

Основные школы в теории маркетинговых исследований. Маркетинговое исследование как процесс. Последовательность этапов проведения исследования.

Понятие предмета маркетинговых исследований. Объект маркетинговых исследований. Методология маркетинговых исследований. Задачи маркетинговых исследований.

Раздел 2. Принципы организации службы маркетинга

Понятие маркетинговой службы. Варианты организации информационно-аналитической деятельности. Три типа маркетинговых компаний. Принципы, на которых

базируется деятельность маркетинговой службы. Система коммуникационных связей. Штатная численность и состав маркетинговой службы.

Структуры службы маркетинга: характеристика географического принципа организации маркетинговых исследований; характеристика рыночного принципа организации маркетинговых исследований; характеристика товарного принципа организации маркетинговых исследований; характеристика функционального принципа организации маркетинговых исследований.

Раздел 3. Маркетинговая информация

Сущность и организация структуры маркетинговой информации. Цели формирования маркетинговой информации. Понятие и признаки маркетинговой информации. Основные принципы маркетинговой информации.

Маркетинговая информационная система. Ее основные компоненты. Понятие информационной культуры. Требования маркетинговой культуры к исследователю.

Типология маркетинговой информации. Понятие первичной и вторичной информации. Источники их формирования. Понятие вторичных данных. Разница между первичными и вторичными данными. Преимущества вторичных данных. Недостатки вторичных данных. Критерии оценки точности вторичных данных. Основное правило пользования вторичными данными. Виды вторичной информации. Различие внутренних и внешних данных. Типы первичных данных. Получение первичных данных.

Классификация маркетинговой информации по назначению. Сущность мониторинга. Виды информации.

Раздел 4. Процесс маркетинговых исследований. Основные виды маркетинговых исследований

Процесс маркетинговых исследований. Основные виды маркетинговых исследований. Маркетинговое исследование как процесс. Классификация маркетинговых исследований по ряду классификационных признаков.

Подготовительный этап проведения маркетинговых исследований. Цели и задачи, присущие подготовительному этапу.

Постановка задач маркетингового исследования. Классификация целей маркетинговых исследований. Понятие исследовательского проекта. Виды исследовательского проекта.

Планирование программы исследования. Содержание плана исследования. Формирование бюджета маркетингового исследования. Реализация исследования. Осуществление непосредственного сбора маркетинговой информации. Обработка и анализ информации. Аналитический отчет. Форма и содержание аналитического отчета.

Раздел 5. Формы исследования

Методика проведения опросов. Виды опросов. Понятие интервью. Основные критерии проведения интервью. Требования, предъявляемые к интервьюеру.

Понятие наблюдения. Методы наблюдения. Преимущества и недостатки проведения эксперимента, наблюдения в лабораторных условиях. Основные характеристики методов наблюдения. Прямое и косвенное наблюдение. Условия обеспечения надежности наблюдения. Понятие «воронкообразного» подхода. Формы для записей результатов наблюдения.

Понятие анкеты, анкетирования. Организация анкетирования. Методы опросов. Недостатки анкетирования.

Основные этапы разработки анкеты. Их характеристика. Виды ошибок, допускаемых при разработке анкет. Основные методы, используемые для налаживания сотрудничества с респондентом.

Раздел 6. Методы исследования и методы оценки маркетинговой информации

Эмпирические методы исследования. Сущность и основные инструменты проведения эмпирических исследований. Преимущества и недостатки этого метода.

Экспертные методы исследования. Сущность и основные приёмы этого метода. Виды экспертных методов. Понятие экспертной оценки. Понятие дельфи-метода экспертных оценок, его характеристика. Понятие балла компетентности. Другие методы экспертных оценок. Критерии проведения экспертных исследований.

Экономико-математические методы исследования. Сущность модели. Приёмы проведения экономико-математических исследований. Основные затруднения, обусловленные спецификой маркетинговой информации, при проведении этого вида исследований. Преимущества и недостатки.

Раздел 7. Маркетинговый анализ

Понятие и сущность маркетингового анализа. Отличия оперативного и стратегического анализа. Схема направлений маркетингового анализа.

Подготовительный этап маркетингового анализа.

Понятие стратегии маркетинга. Определение объекта и предмета маркетингового анализа. Критерии маркетингового анализа.

Постановка целей и задач анализа. Дерево целей маркетингового анализа.

Методология маркетингового анализа. Понятие модели в анализе. Структура методов, используемых в маркетинговом анализе. Факторы, определяющие выбор метода.

Раздел 8. Конъюнктурный анализ рынка

Понятие рыночной конъюнктуры, цели и методы ее анализа. Основные показатели рыночной конъюнктуры.

Система рынков. Характеристики и факторы конъюнктурного анализа.

Анализ масштаба и потенциала рынка. Анализ сбалансированности рынка. Понятие баланса и дисбаланса спроса-предложения. Методы анализа сбалансированности рынка.

Анализ тенденций и устойчивости развития рыночной конъюнктуры. Тенденция развития рынка. Методы выявления основных тенденций развития рынка. Понятие тренда. Виды трендовых моделей. Метод технического сглаживания. Метод механического сглаживания. Основной тренд модели. Понятие устойчивости развития рынка. Расчет степени устойчивости. Коэффициент аппроксимации.

Анализ цикличности и сезонности рынка. Понятие цикличности и сезонности рынка. Классификация рыночных циклов. Индекс сезонности, выравнивание.

Раздел 9. Стратегический анализ рынка

Понятие стратегического анализа рынка. Анализ влияния макросреды на маркетинг фирмы. Макросреда маркетинга, ее факторы, их влияние на маркетинг фирмы.

Изучение и прогнозирование покупательского спроса. Факторы, оказывающие влияние на покупательский спрос. Их характеристика. Задачи изучения покупательского спроса. Основные методы изучения и прогнозирования покупательского спроса.

Анализ реакции рынка на изменение ситуации. Понятие эластичности спроса и предложения. Виды эластичности. Расчет эластичности. Понятие инфраэластичности, ультраэластичности и унитарного спроса.

Анализ поведения покупателей на рынке. Принцип суверенитета потребителя. Задачи анализа покупательского поведения.

Оценка собственного потенциала рынка и её конкурентоспособности. Понятие потенциала фирмы. Основные элементы, из которых складывается потенциал фирмы. Расчет общей интегральной характеристики потенциала фирмы. Тестирование продукта. Определение конкурентоспособности товара. Факторы конкурентоспособности. Типы конкурентоспособности. Методы оценки конкурентоспособности фирмы.

Раздел 10. Конкурентный анализ рынка

Конкурентная среда фирмы. Конкурентная борьба. Конкурентная позиция. Закономерности конкурентной борьбы. Методологические направления конкурентной борьбы.

Цели и задачи анализа конкуренции. Диагностика конкурентной среды. Понятие диагноза конкурентной среды. Основные направления диагностики конкурентной среды. Матрица типологии рынков по уровню конкуренции. Понятие консюмеризма. Определение доли рынка, занимаемой предприятием. Шкалирование позиции фирмы в зависимости от принадлежащей ей доли рынка.