

УТВЕРЖДАЮ  
Первый проректор, проректор по  
УР

\_\_\_\_\_ А.Е. Рудин

«30» 06 2020 года

## Рабочая программа дисциплины

**Б1.О.24** Менеджмент и маркетинг

Учебный план: ФГОС3++\_2020-2021\_29.03.05\_ИТМ\_ОО\_КШИ.plx

Кафедра: **29** Менеджмента

Направление подготовки:  
(специальность) 29.03.05 Конструирование изделий легкой промышленности

Профиль подготовки: Конструирование швейных изделий  
(специализация)

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

### План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоё мкость, ЗЕТ	Форма промежуточной аттестации
	Лекции	Практ. занятия				
6	УП	17	17	37,75	0,25	Зачет
	РПД	17	17	37,75	0,25	
Итого	УП	17	17	37,75	0,25	
	РПД	17	17	37,75	0,25	

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 29.03.05 Конструирование изделий легкой промышленности, утверждённым приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 22.09.2017 г. № 962

Составитель (и):

кандидат технических наук, Доцент

\_\_\_\_\_

Чигиринова Марина  
Владимировна

От кафедры составителя:

Заведующий кафедрой менеджмента

\_\_\_\_\_

Титова Марина  
Николаевна

От выпускающей кафедры:

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_

Сурженко Евгений  
Яковлевич

Методический отдел:

\_\_\_\_\_

## 1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

**1.1 Цель дисциплины:** Сформировать компетенции в области теоретических основ управления промышленным предприятием, принятия управленческих решений и осуществления маркетинговой деятельности в сфере разработки изделий легкой промышленности

### 1.2 Задачи дисциплины:

- достижения понимания студентами основ теории менеджмента;
- формирование кругозора, путем освоения большого объема исторических и современных знаний о менеджменте и маркетинге;
- освоения методов анализа современных источников информации о состоянии и перспективах развития сферы производства изделий легкой промышленности в России и за рубежом;
- освоения закономерностей проектной деятельности в сфере разработки изделий;
- анализа особенностей маркетинга товаров швейного производства

### 1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

Социология

Основы проектной деятельности

Экономика

Деловые коммуникации в профессиональной деятельности

Организационное поведение

## 2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<b>ОПК-2: Способен участвовать в маркетинговых исследованиях, проводить сравнительную оценку изделий легкой промышленности</b>
<b>Знать:</b> Знать - виды управленческой деятельности в сфере материального производства, подходы к организации и планированию выпуска продукции с учетом специфики технологических процессов, подходы к проектированию производства, технологических процессов на основании маркетинговой концепции
<b>Уметь:</b> Уметь - использовать методы менеджмента и маркетинга, ориентированные на рациональное использование производственных ресурсов и ориентацию на спрос при проектировании технологических процессов
<b>Владеть:</b> Владеть - навыками использования инструментов и методов менеджмента для определения параметров выпуска, требований к качеству продукции, запросов потребителей при планировании технологических процессов.

## 3 РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий	Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа		СР (часы)	Инновац. формы занятий	Форма текущего контроля
		Лек. (часы)	Пр. (часы)			
Раздел 1. Концептуальные аспекты менеджмента	6					Р
Тема 1. Концепция менеджмента. Менеджмент и предпринимательство - общие черты и различия. Категории менеджмента. Практическое занятие: семинар "школы менеджмента и этапы развития теории менеджмента"		1	1	3		
Тема 2. Этапы развития менеджмента. Особенности современного этапа. Современные организации и предприятия. Практическое занятие: семинар "школы менеджмента и этапы развития теории менеджмента"		1	1	3		

<p>Тема 3. Инфраструктура менеджмента. Внутренняя и внешняя среда предприятия. Организационная структура предприятия. Типы организационных структур по М. Веберу и Г. Минцбергу. Бюрократические и адаптивные структуры. Вертикальные и горизонтальные коммуникации. Управление.</p> <p>Практическое занятие: семинар "школы менеджмента и этапы развития теории менеджмента"</p>	1	1	3		
<p>Тема 4. Функции менеджмента. Маркетинговая концепция управления. Организация производства. Типы производства: массовое, серийное, единичное</p> <p>Практическое занятие: семинар "школы менеджмента и этапы развития теории менеджмента"</p>	1	1	3		
<p>Тема 5. Принципы и методы, социально-психологические основы менеджмента. Экономические аспекты власти в организации. Экономическая ответственность. Виды стилей руководства.</p> <p>Практическое занятие: семинар "Эффективный руководитель"</p>	1	1	3	ГД	

<p>Тема 6. Функция планирования. Стратегическое планирование. Технология разработки и принятия управленческих решений. Управленческий анализ: цели, принципы и методы управленческого анализа. «Цепочка ценностей» Портера, система Mc Kinsey. Портфельный анализ: цели и основные этапы. Стратегические матрицы и модели. Методы анализа конкурентных преимуществ.</p> <p>Практическое занятие: имитационная задача</p>	1	1	1	АС	
<p>Раздел 2. Маркетинговая деятельность на предприятии</p>					
<p>Тема 7. Основные понятия и концепции маркетинга. Маркетинговые элементы и цели организации. Комплекс маркетинга. Практическое занятие: Сбор и анализ маркетинговой информации. Отработка приемов сбора первичной и вторичной маркетинговой информации для определения перспектив производства продукции ее объемов и характеристик.</p>	2	1	3	ИЛ	Д

<p>Тема 8. Маркетинговая информация: система сбора, обработки и анализа информации. Методы исследования рынка. Емкость рынка.</p> <p>Практическое занятие: Сбор и анализ маркетинговой информации. Отработка приемов сбора первичной и вторичной маркетинговой информации для определения перспектив производства продукции ее объемов и характеристик.</p>	1	1	4	ИЛ
<p>Тема 9. Покупательское поведение, сегментация рынка и позиционирование. Клиентоориентированная деятельность предприятия.</p> <p>Практическое занятие: Сбор и анализ маркетинговой информации. Отработка приемов сбора первичной и вторичной маркетинговой информации для определения перспектив производства продукции ее объемов и характеристик.</p>	1	1	4	ГД
<p>Тема 10. Брендинг в системе современных стратегий маркетинговых коммуникаций. Товарная марка, элементы, позиционирование. Имидж компании и организационная структура.</p> <p>Практическое занятие: Сбор и анализ маркетинговой информации. Отработка приемов сбора первичной и вторичной маркетинговой информации для определения перспектив производства продукции ее объемов и характеристик.</p>	2	2	4	ГД

<p>Тема 11. Жизненный цикл товара, технологии, спроса, инноваций. Управление жизненным циклом, влияние уровня дизайна. Жизненный цикл и ассортимент. Ассортиментная концепция. Управление инновациями.</p> <p>Практическое занятие: Деловая игра по инновационной деятельности. Разработка новой продукции с учетом особенностей потребительского спроса и характеристик рынка</p>	3	2	4	
<p>Тема 12. Продвижение продукции. Концепция рекламного воздействия. Модель рекламного воздействия. Показатели воздействия. Бюджет и эффективность рекламы. Методы формирования рекламного бюджета. Показатели эффективности рекламы.</p> <p>Практическое занятие: Деловая игра по рекламной деятельности. Рассмотрение особенностей рекламирования художественной продукции. Создание проекта рекламной кампании.</p>	2	4	2,75	ГД
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)	17	17	37,75	
Консультации и промежуточная аттестация (Зачет)	0,25			
<b>Всего контактная работа и СР по дисциплине</b>	34,25		37,75	

#### 4 КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Курсовое проектирование учебным планом не предусмотрено

## 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

### 5.1 Описание показателей, критериев и системы оценивания результатов обучения

#### 5.1.1 Показатели оценивания

Код компетенции	Показатели оценивания результатов обучения	Наименование оценочного средства
ОПК-2	Характеризует основные виды технологических процессов и оборудования производства изделий легкой промышленности. Проектирует технологические процессы с учетом экономических, экологических, социальных и других ограничений; оценивать технические возможности предприятия для изготовления изделий легкой промышленности. Научно-обосновано выбирает оборудование и оснастку для производства изделий легкой промышленности; способен оценивать оптимальность решения по выбору оборудования для проектируемых технологических процессов с учетом экономических, экологических, социальных и других ограничений.	Перечень устных вопросов и практикоориентированных заданий

#### 5.1.2 Система и критерии оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	
	Устное собеседование	Письменная работа
Зачтено	Обучающийся своевременно выполнил задания; возможно допуская несущественные ошибки в ответе на вопросы преподавателя. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	
Не зачтено	Обучающийся не выполнил (выполнил частично) задания; допустил существенные ошибки в ответе на	
	вопросы преподавателя. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	

### 5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

#### 5.2.1 Перечень контрольных вопросов

№ п/п	Формулировки вопросов
Семестр 6	
1	Предмет и метод менеджмента.
2	Функции управления.
3	Общие принципы управленческой деятельности.
4	Классификация видов управленческой деятельности.
5	Виды управленческой деятельности в сфере материального производства
6	Организация, ее виды и структура.
7	Управленческая структура организации. Понятие, взаимосвязь организационной и управленческой структур.
8	Виды управленческих структур организаций и предприятий.
9	Сущность управленческого стиля. Выбор стиля.
10	Виды стилей управления.
11	Технология разработки и принятия управленческих решений.
12	Функция планирования, как важнейшая функция менеджмента.
13	Перспективные и стратегические планы.
14	Методы портфельного анализа.
15	Маркетинг, сущность и значение в рыночной экономике.
16	Концепции и виды маркетинга.
17	Информационная база и планирование маркетинга. Методы исследования рынка.
18	Первичная и вторичная маркетинговая информация. Методы получения.

19	Инструменты планирования маркетинговой деятельности на предприятии.
20	Комплекс маркетинга.
21	Планирование ассортиментной политики. Теория жизненного цикла товара.
22	Планирование ценовой политики.
23	Планирования ассортимента. Характеристики ассортимента. Ассортиментная матрица
24	Политика продвижения: инструменты и их воздействие.
25	Рекламная деятельность. Бюджет и эффективность рекламы.
26	Стимулирование сбыта: методы и основные виды.
27	Мерчандайзинг. Классификация POS- материалов.
28	Товародвижение: понятие, особенности. Виды торговых посредников.
29	Параметры каналов сбыта.
30	Функции торговых посредников по этапам совершения сделки.

### 5.2.2 Типовые тестовые задания

Не предусмотрены

### 5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

«Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы) находятся в Приложении к данной РПД».

### 5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности)

#### 5.3.1 Условия допуска обучающегося к промежуточной аттестации и порядок ликвидации академической задолженности

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным нормативным актом СПбГУПТД «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся»

#### 5.3.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная  Письменная  Компьютерное тестирование  Иная

#### 5.3.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Время на подготовку ответа 0.5 часа

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1 Учебная литература

Автор	Заглавие	Издательство	Год издания	Ссылка
<b>6.1.1 Основная учебная литература</b>				
Грошев, И. В., Краснослободцев, А. А.	Системный бренд-менеджмент	Москва: ЮНИТИ-ДАНА	2017	<a href="http://www.iprbookshop.ru/71225.html">http://www.iprbookshop.ru/71225.html</a>
Егорова, М. М., Логинова, Е. Ю., Швайко, И. Г.	Маркетинг	Саратов: Научная книга	2019	<a href="http://www.iprbookshop.ru/81021.html">http://www.iprbookshop.ru/81021.html</a>
Л., Брэдфорд, Р., Козн, Энни, Донелон, Л., Финк, Дж., Фомбран, Дана, Гринберг, Т., Холл, Д., Джик, Мосс, Кантер, Дж., Левицки, Рузвельт, Томас- младший, Б., Вейл, Исаенко, А., Лисовский, А.	Курс MBA по менеджменту	Москва: Альпина Паблшер	2019	<a href="http://www.iprbookshop.ru/82701.html">http://www.iprbookshop.ru/82701.html</a>
Ультан, С. И.	Менеджмент	Омск: Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского	2016	<a href="http://www.iprbookshop.ru/59616.html">http://www.iprbookshop.ru/59616.html</a>
	Курс по менеджменту	Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика	2017	<a href="http://www.iprbookshop.ru/65204.html">http://www.iprbookshop.ru/65204.html</a>

Попович А. М.	Стратегический менеджмент	Омск: Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского	2016	<a href="http://www.iprbookshop.ru/59657.html">http://www.iprbookshop.ru/59657.html</a>
Григорьев, Д. А.	Менеджмент	Москва, Саратов: Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России), Ай Пи Эр Медиа	2016	<a href="http://www.iprbookshop.ru/59252.html">http://www.iprbookshop.ru/59252.html</a>
Чаплина, А. Н., Герасимова, Е. А., Еронкевич, Н. Н.	Введение в менеджмент	Красноярск: Сибирский федеральный университет	2016	<a href="http://www.iprbookshop.ru/84326.html">http://www.iprbookshop.ru/84326.html</a>

#### 6.1.2 Дополнительная учебная литература

Никитина С. В.	Маркетинг	СПб.: СПбГУПТД	2017	<a href="http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2017252">http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2017252</a>
Любименко А. И.	Маркетинг	СПб.: СПбГУПТД	2017	<a href="http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2017403">http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2017403</a>
Чигиринова М. В.	Менеджмент и маркетинг	СПб.: СПбГУПТД	2016	<a href="http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=3402">http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=3402</a>

#### 6.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам. Раздел. Менеджмент и организация управления» [Электронный ресурс]. [http://window.edu.ru/catalog/?p\\_rubr=2.2.76.2](http://window.edu.ru/catalog/?p_rubr=2.2.76.2)  
 Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru/>

#### 6.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

Microsoft Windows  
 Microsoft Windows  
 MicrosoftOfficeProfessional

#### 6.4 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудитория	Оснащение
Компьютерный класс	Мультимедийное оборудование, компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду
Учебная аудитория	Специализированная мебель, доска

**Приложение**  
рабочей программы дисциплины Менеджмент и маркетинг

наименование дисциплины

по направлению 29.03.05 Конструирование изделий легкой промышленности  
наименование ОП (профиля): \_\_\_\_ Конструирование швейных изделий \_\_\_\_\_

**5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)**

№ п/п	Условия типовых практико-ориентированных заданий (задач, кейсов)								
<i>Задачи по ассортиментной политике</i>									
1	Необходимо определить новизну (обновление) ассортимента в салоне-магазине, если известно общее количество продукции (150 моделей), а поступление новых моделей составляет 66.								
2	Необходимо определить коэффициент устойчивости ассортимента спортивных товаров, если известно, что всего спортивных товаров есть 2 наименования, а в ходе маркетинговых исследований установлено, что стойким спросом пользуется лишь 20 наименований.								
3	Необходимо определить коэффициент оптимального ассортимента, если известно, что затраты на проектировку, разработку, производство, доведения ассортимента до потребителя составляют 318 тыс. руб., а полезный эффект по назначению – 157 тыс. руб.								
4	Необходимо определить широту ассортимента купальных костюмов, если известно, что весь товар купальников в наличии составляет 86 наименований, а по каталогу должно быть 89.								
5	Сопоставьте широту ассортимента швейных изделий в трех магазинах, рассчитав коэффициент широты (Кш). Базовая широта (Шб) взята по ассортиментному перечню, фактическая широта (Шф) представлена в таблице.								
			<b>Широта ассортимента</b>						
			базовая	Магазин-1	Магазин-2	Магазин-3			
			<u>Шб</u>	<u>Шф</u>	Кш	<u>Шф</u>	Кш	<u>Шф</u>	Кш
	1	Костюмы мужские	модель (фасон)	15	14		9		6
			размер	17	6		6		5
	2	Брюки мужские	волоknистый состав	3	3		3		3
			модель	15	8		8		7
			размер	7	4		4		4
6	Провести оценку выполнения плана по ассортименту по выпуску продукции по годам основного производства предприятия легкой промышленности за отчетный год:								
	Продукция	Отчетный год		Зачт. В выполнение плана	Выполнение плана по ассортименту в %				
		План, шт.	факт						
	А	9800	9748						
	Б	2700	2770						
	В	2300	2330						
	Г	400	389						
	Д	30	42						
	Е	25 000	25687						
	Ж	5000	4600						
	Итого								
7	При разработке товарной стратегии предприятия, необходим прогноз основных показателей деятельности на данном рынке по связи с жизненным циклом анализируемого товара. К выбранным показателям (колонка 1) придумайте характеристики, присущие каждому этапу жизненного цикла товара и занесите их в таблицу.								

	<table border="1"> <tr> <th>Показатели</th> <th>Этап выведения на рынок</th> <th>Этап роста</th> <th>Этап зрелости</th> <th>Этап упадка</th> </tr> <tr> <td>Сбыт</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Основные стратегические усилия</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Основные усилия маркетинга</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Распределение товара</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Показатели	Этап выведения на рынок	Этап роста	Этап зрелости	Этап упадка	Сбыт					Основные стратегические усилия					Основные усилия маркетинга					Распределение товара				
Показатели	Этап выведения на рынок	Этап роста	Этап зрелости	Этап упадка																						
Сбыт																										
Основные стратегические усилия																										
Основные усилия маркетинга																										
Распределение товара																										
8	<p>Привести в соответствие виды маркетинга состояниям спроса (соединить стрелками)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Виды спроса</th> <th>Виды маркетинга</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Спрос негативен</td> <td>Противодействующий</td> </tr> <tr> <td>Спрос отсутствует.</td> <td>демаркетинг</td> </tr> <tr> <td>Скрытый спрос.</td> <td>поддерживающий маркетинг.</td> </tr> <tr> <td>Падающий спрос</td> <td>Синхромаркетинг</td> </tr> <tr> <td>Нерегулярный спрос (колеблющийся)</td> <td>Ремаркетинг</td> </tr> <tr> <td>Полноценный спрос.</td> <td>Развивающий</td> </tr> <tr> <td>Чрезмерный спрос.</td> <td>Стимулирующий маркетинг</td> </tr> <tr> <td>Иррациональный спрос</td> <td>конверсионный маркетинг.</td> </tr> </tbody> </table>	Виды спроса	Виды маркетинга	Спрос негативен	Противодействующий	Спрос отсутствует.	демаркетинг	Скрытый спрос.	поддерживающий маркетинг.	Падающий спрос	Синхромаркетинг	Нерегулярный спрос (колеблющийся)	Ремаркетинг	Полноценный спрос.	Развивающий	Чрезмерный спрос.	Стимулирующий маркетинг	Иррациональный спрос	конверсионный маркетинг.							
Виды спроса	Виды маркетинга																									
Спрос негативен	Противодействующий																									
Спрос отсутствует.	демаркетинг																									
Скрытый спрос.	поддерживающий маркетинг.																									
Падающий спрос	Синхромаркетинг																									
Нерегулярный спрос (колеблющийся)	Ремаркетинг																									
Полноценный спрос.	Развивающий																									
Чрезмерный спрос.	Стимулирующий маркетинг																									
Иррациональный спрос	конверсионный маркетинг.																									
9	<p>Провести сравнительный анализ ассоциативных составляющих бренда по след. позициям:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Атрибуты бренда — ассоциации, которые являются прикладными, сопутствуя товару, внешний вид товара, его физические характеристики</li> <li>2. Выгоды для потребителя</li> <li>3. Ценность бренда</li> </ol>																									
10	<p>Провести Анализ основных характеристик бренда по след. позициям:</p> <p>Признаки, относящиеся к товару:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- товарная категория;</li> <li>- упаковка;</li> <li>- цена;</li> <li>- свойства продукта;</li> </ul> <p>Признаки, не относящиеся к товару:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- моделирование и оценка рекламных материалов;</li> <li>- ассоциации;</li> <li>- образ пользователя;</li> </ul> <p>Символ Дизайнер / модный дом;</p> <p>Страна происхождения;</p> <p>Имидж компании;</p> <p>Знаменитости, рекламирующие товар;</p> <p>-оценка возможности реализации креатива средствами бренда.</p>																									