

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
к.э.н., доцент Измestьев А.А



17.06.2019г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.В.15. Маркетинговые исследования

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль): Маркетинг, продажи и логистика
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очная, заочная

	Очная ФО	Заочная ФО
Курс	4	4
Семестр	41	41
Лекции (час)	28	4
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	56	14
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	60	126
Курсовая работа (час)		
Всего часов	144	144
Зачет (семестр)	41	41
Экзамен (семестр)		

Иркутск 2019

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.06
Торговое дело.

Автор А.В. Силантьев

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры
менеджмента и сервиса

Заведующий кафедрой О.Н. Баева

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2020

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2021

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2022

1. Цели изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины является приобретение знаний, умений и навыков проектирования и проведения маркетингового исследования.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ПК-3	готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-3 готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	З. знать алгоритм разработки программы изучения спроса потребителей З. знать основные методы анализа маркетинговой информации и прогнозирования спроса У. уметь выбирать метод прогнозирования спроса потребителей У. уметь разрабатывать концепцию исследования спроса потребителей Н. владеть навыками выбора методов изучения спроса потребителей Н. владеть навыками прогнозирования экономических показателей временных рядов с помощью простых методов экстраполяции

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Вариативная часть.

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Информационные технологии", "Социология", "Статистика", "Маркетинг"

Дисциплины, использующие знания, умения, навыки, полученные при изучении данной: "Брендинг"

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

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед., 144 часов.

Вид учебной работы	Количество часов (очная ФО)	Количество часов (заочная ФО)
--------------------	-----------------------------	-------------------------------

Контактная(аудиторная) работа		
Лекции	28	4
Практические (сем, лаб.) занятия	56	14
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	60	126
Всего часов	144	144

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

5.1. Содержание разделов дисциплины

Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Роль исследований в маркетинговой деятельности	41	1		8		тест
2	Маркетинговая информационная система (МИС) и место исследований в ней	41	1		12		Тест. Доклад
3	Процесс маркетингового исследования	41		2	10		Групповой проект
4	Вторичная информация: виды, источники и методы получения	41		2	14		Доклад
5	Опрос как количественный метод исследования	41		2	12		Тест. Кейс-стади
6	Метод наблюдения и метод эксперимента	41		2	12		Тест. Творческое задание. Кейс-стади
7	Качественные методы исследования	41		2	12		Деловая игра
8	Определение выборочной совокупности	41		2	14		Тест
9	Организация сбора данных. Подготовка данных для целей анализа	41	1		12		
10	Виды шкал и выбор методов анализа данных. Общая характеристика методов анализа	41	1	2	20		Доклад

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
	ИТОГО		4	14	126		

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Роль исследований в маркетинговой деятельности	41	2	2	4		тест
2	Маркетинговая информационная система (МИС) и место исследований в ней	41	2	2	6		Тест. Доклад
3	Процесс маркетингового исследования	41	4	8	5		Групповой проект
4	Вторичная информация: виды, источники и методы получения	41	2	6	7		Доклад
5	Опрос как количественный метод исследования	41	2	6	6		Тест. Кейс-стади
6	Метод наблюдения и метод эксперимента	41	2	6	6		Тест. Творческое задание. Кейс-стади
7	Качественные методы исследования	41	2	8	6		Деловая игра
8	Определение выборочной совокупности	41	4	6	6		Тест
9	Организация сбора данных. Подготовка данных для целей анализа	41	2	6	6		
10	Виды шкал и выбор методов анализа данных. Общая характеристика методов анализа	41	6	6	8		Доклад
	ИТОГО		28	56	60		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
01	Роль исследований в маркетинговой деятельности	История и причины развития маркетинговых исследований. Сущность маркетинговых исследований Цели и задачи исследований в структуре современного

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
		маркетинга. Принципы маркетинговых исследований. Направления маркетинговых исследований. Классификации маркетинговых исследований.
02	Маркетинговая информационная система (МИС) и место исследований в ней	Роль информации и информационных технологий в концепции маркетинга Маркетинговая информация: понятие, назначение, свойства. Маркетинговая информационная система (МИС) организации (фирмы): понятие, назначение, состав, требования к организации и функционированию, направления совершенствования. Место маркетинговых исследований в МИС.
03	Организация сбора данных. Подготовка данных для целей анализа	Процесс полевых работ. Персонал для полевых работ: отбор, подготовка, мотивация, контроль и оценка работы. Ошибки сбора данных
04	Виды шкал и выбор методов анализа данных. Общая характеристика методов анализа	Сущность измерения и шкалирования, связь между ними. Основные виды шкал: номинальная, порядковая, интервальная, относительная. Связь шкалирования с выбором методов анализа данных. Методы сравнительного шкалирования. Методы несравнительного шкалирования

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
3	Проект маркетингового исследования. Способы прояснения (уточнения) исследовательской проблемы и построения методологии исследования. Разработка методологической части исследования: построение концепции, моделей, поисковых вопросов, гипотез. Форма: работа малыми группами
4	Методы анализа вторичных данных. Традиционный метод анализа вторичной информации: сущность, преимущества и ограничения использования. Метод контент-анализа вторичной информации: сущность, преимущества и ограничения использования. Форма: круглый стол
5	Методика количественного опроса. Правила проведения интервью в торговом зале, на дому у респондента, на улице, в офисе. Правила анкетного опроса. Internet-опросы. Порядок и правила разработки, оформления и тестирования опросника (анкеты). Правила формулирования вопросов и вариантов ответов. Способы преодоления неискренности респондентов, нежелания отвечать и других трудностей при разработке опросника. Форма: работа малыми группами
6	Количественные виды метода наблюдения. Личное наблюдение. Сенсус и аудит розничной торговли Метод «Mystery Shopping»

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
	Метод «анализ следов». Наблюдение при помощи технических средств и его виды. Формы для регистрации и контент-анализа результатов наблюдения. Форма: работа малыми группами
7	Методы группового обсуждения и методы, основанные на достижениях психологии. Методы группового обсуждения: «мозговой штурм», метод номинальной группы и др. Фокус-группа: цели применения, разновидности, преимущества и недостатки. Правила формирования фокус-групп, условия и процедура проведения. Требования к модератору (ведущему). Методы, основанные на достижениях психологии. Проекционные методы, ассоциативные, экспрессивные, анализ вербального протокола и др. Прочие качественные методы: «маркетинг на прогулке», метод анализа отобранных (избранных) случаев и др. Форма: работа малыми группами
8	Процесс формирования выборочной совокупности. Этапы формирования выборки. Методы формирования выборки: детерминированные и случайные, особенности процедуры. Определение объема выборки. Выборочные ошибки. Форма: круглый стол
10	Шкалирование. Выбор методов анализа и прогнозирования.. Методы несравнительного шкалирования. Выбор метода анализа и прогнозирования. Форма: круглый стол

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1. Роль исследований в маркетинговой деятельности	ПК-3	З.знать алгоритм разработки программы изучения спроса потребителей	тест	Каждый правильный ответ оценивается в 1 балл , Всего 5 баллов (5)
2	2. Маркетинговая информационная система (МИС) и место исследований в ней	ПК-3	З.знать основные методы анализа маркетинговой информации и прогнозирования спроса У.уметь выбирать метод	Доклад	уложиться в отведенное время для выступления – 1 балл; привести пример из практики – 1 балла; использовать

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			прогнозирование спроса потребителей		свежую актуальную информацию – 1 балла; четко структурировать выступление – 1 балла; ссылаться на авторитетные источники – 1 балла. Всего за доклад - до 5 баллов. (5)
3		ПК-3	З.знать основные методы анализа маркетинговой информации и прогнозирования спроса	Тест	Каждый правильный ответ на вопрос оценивается в 1 балл, всего 5 баллов (5)
4	3. Процесс маркетингового исследования	ПК-3	З.знать алгоритм разработки программы изучения спроса потребителей У.уметь разрабатывать концепцию исследования спроса потребителей Н.владеть навыками выбора методов изучения спроса потребителей	Групповой проект	полнота разработки проекта – до 8 баллов; корректность разработки показателей – до 3 баллов; своевременность выполнения – 1 балл; качество презентации – 3 балл; качество ответов на вопросы – до 3 баллов; четкое распределение функций при организации групповой работы – до 2 баллов; максимальное количество баллов: 20 баллов (20)
5	4. Вторичная информация: виды, источники и методы получения	ПК-3	З.знать алгоритм разработки программы изучения спроса потребителей	Доклад	уложиться в отведенное время для выступления – 1 балл; привести пример из практики – 1 балла; использовать

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
					свежую актуальную информацию – 1 балла; четко структурировать выступление – 1 балла; ссылаться на авторитетные источники – 1 балла. Всего за доклад - до 5 баллов. (5)
6	5. Опрос как количественный метод исследования	ПК-3	З.знать алгоритм разработки программы изучения спроса потребителей У.уметь разрабатывать концепцию исследования спроса потребителей Н.владеть навыками выбора методов изучения спроса потребителей	Кейс-стади	правильное обоснование применения метода опроса – 2 баллов; правильное обоснование применения разновидности экспресс-опроса – 1 баллов; правильная разработка инструмента экспресс-опроса – 6 баллов; своевременность выполнения – 1 балл всего за кейс-стади – до 10 баллов. (10)
7		ПК-3	З.знать алгоритм разработки программы изучения спроса потребителей	Тест	Каждый правильный ответ оценивается в 1 балл, всего 5 баллов (5)
8	6. Метод наблюдения и метод эксперимента	ПК-3	З.знать алгоритм разработки программы изучения спроса потребителей У.уметь разрабатывать концепцию исследования спроса потребителей Н.владеть навыками выбора методов изучения спроса потребителей	Кейс-стади	правильное обоснование применения метода наблюдения – 2 баллов; правильное обоснование применения разновидности Тайный покупатель – 1 баллов; правильная

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
					разработка инструмента – 6 баллов; своевременность выполнения – 1 балл, всего за кейс-стади – до 10 баллов. (10)
9		ПК-3	З.знать алгоритм разработки программы изучения спроса потребителей У.уметь выбирать метод прогнозирования спроса потребителей Н.владеть навыками выбора методов изучения спроса потребителей	Творческое задание	количество проанализированных источников – до 3 баллов; адекватная оценка достоверности информации из разных источников – до 5 баллов; качество оформления материалов – до 1 баллов; своевременность выполнения – 1 балл; всего за творческое задание – до 10 баллов. (10)
10		ПК-3	З.знать алгоритм разработки программы изучения спроса потребителей	Тест	Каждый правильный ответ оценивается в 1 балл, всего 5 баллов (5)
11	7. Качественные методы исследования	ПК-3	З.знать алгоритм разработки программы изучения спроса потребителей У.уметь разрабатывать концепцию исследования спроса потребителей Н.владеть навыками выбора методов изучения спроса потребителей	Деловая игра	правильная разработка инструмента (сценария) – до 3 баллов; правильный подбор участников Фокус-группы – до 2 баллов; качество выполнения ролей (модератора, помощника и др.) – 5 баллов, всего за деловую игру

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
					– до 10 баллов. (10)
12	8. Определение выборочной совокупности	ПК-3	З.знать алгоритм разработки программы изучения спроса потребителей	Тест	Каждый правильный ответ оценивается в 1 балл, всего 5 баллов (5)
13	10. Виды шкал и выбор методов анализа данных. Общая характеристика методов анализа	ПК-3	З.знать основные методы анализа маркетинговой информации и прогнозирования спроса У.уметь выбирать метод прогнозирования спроса потребителей Н.владеть навыками прогнозирования экономических показателей временных рядов с помощью простых методов экстраполяции	Доклад	уложиться в отведенное время для выступления – 1 балл; привести пример из практики – 1 балла; использовать свежую актуальную информацию – 1 балла; четко структурировать выступление – 1 балла; ссылаться на авторитетные источники – 1 балла. Всего за доклад - до 5 баллов. (5)
				Итого	100

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Зачет в семестре 41.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: Каждый правильный ответ оценивается в 2 балла.

Компетенция: ПК-3 готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

Знание: знать алгоритм разработки программы изучения спроса потребителей

1. Опишите принципиальный алгоритм формирования выборочной совокупности для проекта маркетингового исследования. Приведите примеры негативных последствий некачественного формирования выборки

2. Охарактеризуйте Интернет как важный источник информации для маркетингового исследования. Приведите примеры
3. Охарактеризуйте качественные методы исследования: отличие от других методов сбора информации, преимущества и недостатки, проблемы использования
4. Охарактеризуйте метод «Тайный покупатель»: отличие от других методов, преимущества и недостатки, проблемы использования
5. Охарактеризуйте метод «Фокус-группа»: отличие от других методов, преимущества и недостатки, проблемы использования
6. Охарактеризуйте метод наблюдения: отличие от метода опроса, количественные и качественные разновидности, преимущества и недостатки, проблемы использования
7. Охарактеризуйте особенности получения информации с помощью количественных и качественных методов исследования, в том числе различия в применении полученной информации, ее преимущества и проблемы получения
8. Охарактеризуйте роль маркетинговых исследований в подготовке управленческих решений
9. Охарактеризуйте состав концепции проекта маркетингового исследования. Какое значение имеет концепция для маркетинговой работы и подготовки конкретных управленческих решений
10. Охарактеризуйте требования разработки форм сбора информации методом опроса (анкетам и опросникам)
11. Охарактеризуйте эксперимент как метод маркетингового исследования: отличие от других методов сбора информации, преимущества и недостатки, проблемы использования
12. Потребность бизнеса и управления в маркетинговых исследованиях. Когда нужно, а когда не нужно проводить маркетинговые исследования
13. Как связаны (взамообусловлены) выбор видов шкал и выбор методов анализа данных. Приведите примеры и обоснуйте ответ
Знание: знать основные методы анализа маркетинговой информации и прогнозирования спроса
14. Каков алгоритм разработки проекта исследования. Охарактеризуйте его необходимость
15. Обоснуйте роль методов получения и анализа информации в маркетинговом исследовании
16. Дайте общую характеристику методов анализа данных: виды, их назначение. Поясните, на основе чего происходит выбор тех или иных методов анализа данных

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Использование профессиональной терминологии - до 5 баллов; полнота и правильность выполнения - до 15 баллов; обоснование выполнения задания - до 10 баллов..

Компетенция: ПК-3 готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

Умение: уметь выбирать метод прогнозирования спроса потребителей

Задача № 1. Прогнозирование спроса

Умение: уметь разрабатывать концепцию исследования спроса потребителей

Задача № 2. Разработка концепции исследования

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Использование профессиональной терминологии - до 5 баллов; полнота и правильность выполнения - до 15 баллов; обоснованность выбора способа выполнения задания - до 10 баллов..

Компетенция: ПК-3 готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

Навык: владеть навыками выбора методов изучения спроса потребителей

Задание № 1. Выбор методов исследования

Навык: владеть навыками прогнозирования экономических показателей временных рядов с помощью простых методов экстраполяции

Задание № 2. Прогнозирование методом экстраполяции

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» (ФГБОУ ВО «БГУ»)	Направление - 38.03.06 Торговое дело Профиль - Маркетинг, продажи и логистика Кафедра менеджмента и сервиса Дисциплина - Маркетинговые исследования
---	--

БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. Прогнозирование спроса (30 баллов).
3. Прогнозирование методом экстраполяции (30 баллов).

Составитель _____ А.В. Силантьев

Заведующий кафедрой _____ О.Н. Баева

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

1. Беляевский И. К. Игорь Константинович Маркетинговое исследование : информация, анализ, прогноз. учеб. пособие для вузов. рек. УМО по образованию в обл. коммерции, маркетинга и рекламы Моск. гос. ун-та коммерции/ И. К. Беляевский.- М.: Финансы и статистика, 2008.-320 с.
2. Березин И. Маркетинговые исследования. Инструкция по применению. 3-е изд., перераб. и доп./ Игорь Березин.- М.: Юрайт, 2012.-381 с.
3. Божук С. Г. Маркетинговые исследования. Основные концепции и методы/ С. Г. Божур.- СПб.: Вектор, 2005.-280 с.
4. [Красина Ф.А. Маркетинговые исследования \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / Ф.А. Красина. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. — Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Эль Контент, 2015. — 126 с. — 978-5-4332-0250-4. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/72120.html](http://www.iprbookshop.ru/72120.html)

б) дополнительная литература:

1. Дейан А., Dayan A., Божук С. Г. Изучение рынка. Les etudes de marche. Les etudes de marche/ Арман Дейан.- СПб.: Нева, 2003.-119 с.
2. Березин И. С. Маркетинг и исследования рынков/ И. С. Березин.- М.: Русская Деловая Литература, 1999.-416 с.
3. Маркетинговые исследования. Marketing research. пер. с англ.. Marketing Research. 7-е изд./ Д. Аакер, В. Кумар, Дж. Дэй.- СПб.: Питер, 2004.-840 с.
4. Божук С. Г., Ковалик Л. Н. Маркетинговые исследования/ С. Г. Божук, Л. Н. Ковалик.- СПб.: Питер, 2004.-298 с.
5. Маркетинговые исследования. Basic Marketing Research. пер. с англ.. Basic Marketing Research/ Гилберт А. Черчилль, Том Дж. Браун.- СПб.: Питер, 2007.-699 с.
6. Черчилль Г., Браун Т. Маркетинговые исследования. Basic Marketing Research. пер. англ.. 5-е изд./ Г. Черчилль, Т. Браун.- СПб.: Питер, 2010.-700 с.
7. Березин И. С. Маркетинговые исследования. Как это делают в России/ Игорь Березин.- М.: Вершина, 2005.-432 с.
8. [Мхитарян С.В. Применение SPSS в маркетинговых проектах \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / С.В. Мхитарян. — Электрон. текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, 2011. — 272 с. — 978-5-374-00315-4. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11082.html](http://www.iprbookshop.ru/11082.html)
9. [Соколова Н.Г. Основы маркетинговых исследований. Практикум \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / Н.Г. Соколова, О.В. Титова, Т.В. Груздева. — Электрон. текстовые данные. — Ижевск: Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова, 2017. — 404 с. — 978-5-7526-0764-6. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/73869.html](http://www.iprbookshop.ru/73869.html)
10. [Фролов Ю.В. Анализ результатов маркетинговых исследований в системе Statistica \(на примерах\) \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / Ю.В. Фролов, О.М. Игрунова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Русайнс, 2015. — 248 с. — 978-5-4365-0514-5. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/48870.html](http://www.iprbookshop.ru/48870.html)

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: <http://bgu.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
- КиберЛенинка, адрес доступа: <http://cyberleninka.ru>. доступ круглосуточный, неограниченный для всех пользователей, бесплатное чтение и скачивание всех научных публикаций, в том числе пакет «Юридические науки», коллекция из 7 журналов по правоведению
- Портал "Информационно-коммуникационные технологии в образовании", адрес доступа: <http://www.ict.edu.ru/lib/>. доступ неограниченный
- Электронная библиотека Издательского дома "Гребенников", адрес доступа: <http://www.grebennikov.ru/>. доступ с компьютеров сети БГУ (по IP-адресам)
- Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: <http://www.iprbookshop.ru>. доступ неограниченный

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области маркетинга, социологии, психологии.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее

практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- прием и защита решений кейс-стади (во время проведения занятий);

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);

- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;

- написание рефератов, докладов;
- выполнение индивидуальных работ.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

– MS Office,

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

В учебном процессе используется следующее оборудование:

– Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,

– Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения,

– Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий