Аннотация к рабочей программе дисциплины

Автор: Пашинина И.В. – доцент

Наименование дисциплины: Б1.В.ДВ.О3.02 — Маркетинг в сфере земельных отношений

Цель освоения дисциплины:

- формирование представления о роли маркетинга в экономическом развитии страны, региона, отрасли, конкретной фирмы;
- научить проводить комплексное исследование рынка (определение спроса, оценка конъюнктуры, проведение сегментации, формирование маркетинговых планов и т.д.), прогнозировать ценовую и товарную политику на перспективу;
- дать возможность овладеть специфическими знаниями и умениями в области формирования и выбора деловых и функциональных стратегий развития территории;
- дать навыки разработки маркетингового плана и систематического контроля за его реализацией.

1. Требования к результатам освоения дисциплины:

Индекс и	Знания	Умения	Навыки и (или) опыт
содержание компетенции			деятельности
OK-3 -	Этап 1:	Этап 1: обработка	Этап 1: оперативное
способностью	законодательство и	массивов	управление малыми
использовать	иные нормативно-	экономических	коллективами и
основы	правовые акты	данных в	группами,
экономических	Российской	соответствии с	сформированными
знаний в	Федерации,	поставленной	для реализации
различных сферах	регулирующие	задачей, анализ,	конкретного
деятельности.	финансовую,	оценка,	экономического
	оценочную	интерпретация	проекта.
	деятельность.	полученных	Этап 2: участия в
	Этап 2: показатели,	результатов и	разработке
	характеризующие	обоснование	проектных решений
	социально-	выводов.	в области
	экономические	Этап 2: разработка	профессиональной
	процессы и явления	вариантов	деятельности,
	на микро- и макро-	управленческих	подготовке
	уровне как в России,	решений,	предложений и
	так и за рубежом.	обоснование их	мероприятий по
		выбора на основе	реализации
		критериев	разработанных
		социально-	проектов и
		экономической	программ.
		эффективности с	
		учетом рисков и	
		возможных	

		социально-	
		экономических	
		последствий	
		принимаемых	
		решений.	
ПК-9	Этап 1:	Этап 1:	Этап 1:
способностью	- сущность и	- планировать и	- системы методов
использовать	характерные черты	организовывать	управления;
знания о	современного	работу	
принципах,	менеджмента,	подразделения;	Этап 2:
показателях и	историю его развития		- функции
методиках		Этап 2:	менеджмента в
кадастровой и	Этап 2:	- учитывать	рыночной
экономической	- особенности	особенности	экономике.
оценки земель и	менеджмента в	менеджмента и	
других объектов	области	маркетинга в	
недвижимости	профессиональной	земельно-	
	деятельности (по	имущественных	
	отраслям)	отношениях.	

2. Содержание дисциплины:

Раздел 1. Сущность и значение маркетинга в сфере земельных отношений

- Тема 1. Маркетинг как система деятельности на рынке
- Тема 2. Маркетинговая среда и организация маркетинговой деятельности в сфере земельных отношений
 - Тема 3. Товар, как элемент комплекса маркетинга
 - Тема 4. Сбытовой маркетинг
 - Тема 5. Интегрированные маркетинговые коммуникации

Раздел 2. Маркетинговая информация и маркетинговые исследования

- Тема 6. Цена и ценообразование в маркетинге земельных отношений
- Тема 7. Маркетинговая информация и исследования
- Тема 8. Покупательское поведение потребителей и деловое покупательское поведение
 - Тема 9. Маркетинг в бизнес-планировании
- Tема 10. Региональный маркетинг. Региональная марка как инструмент маркетинга

3. Общая трудоёмкость дисциплины: 2 ЗЕ.