

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Рахаев Анатолий Измаилович
Должность: И. о. Ректора
Дата подписания: 02.09.2025 14:52:06
Уникальный программный ключ:
b049feef759df6f58f67585b9bb2502ddf293921

Министерство культуры Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Северо-Кавказский государственный институт искусств»

Кафедра культурологии

Утверждаю
Проректор по учебной работе,
профессор

М.М.Ахмедагаев
«26» августа 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.08 Маркетинговые технологии продвижения социокультурных услуг

Направление подготовки
51.04.03 Социально-культурная деятельность

Направленность (профиль)
Менеджмент социально-культурной деятельности

Уровень высшего образования
Магистратура

Квалификация: «Магистр»

Форма обучения – очная, заочная
Срок обучения 2 года, 2 года 6 месяцев

Нальчик 2025

Рабочая программа дисциплины (модуля) Б1.08 «Маркетинговые коммуникации в сфере социокультурных услуг»/ разработчик профессор кафедры культурологии Модебадзе Н.П. – СКГИИ, 2025, 27с.

Рабочая программа предназначена для студентов очной, заочной формы обучения по программе магистратуры 51.04.03 Социально-культурная деятельность, профиль «Менеджмент социально-культурной деятельности». Рабочая программа составлена с учетом Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – магистратура по направлению подготовки 51.04.03 Социально-культурная деятельность, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 6 декабря 2017 г. N 1185 (с изменениями и дополнениями).

Содержание

1. Цели и задачи освоения дисциплины	4
2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО	4
3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины	5
4. Объем, структура и содержание дисциплины	5
4.1. Объем дисциплины	5
4.2. Структура дисциплины	6
4.3. Содержание дисциплины	6
5. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации:	10
5.1. Контроль освоения дисциплины	10
5.2. Фонд оценочных средств	11
6. Учебно-методическое и информационно обеспечение дисциплины (модуля)	18
6.1. Основная литература	18
6.2. Дополнительная литература	19
6.3. Периодические издания	19
6.4. Интернет-ресурсы	20
6.5. Методические указания и материалы по видам занятий	20
6.6. Программное обеспечение	21
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)	22
8. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья	23
9. Дополнения и изменения к рабочей программе учебной дисциплины (модуля)	26

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Курс нацелен на формирование знаний, умений и навыков по использованию подходов маркетинга и маркетинговых технологий в практической работе менеджера социально-культурной деятельности в части осуществления успешных продаж результатов деятельности профильных учреждений.

Задачи:

Задачами изучения дисциплины в соответствии с требованиями к формированию ключевых компетенций магистров по данному направлению подготовки являются формирование:

- знаний основных понятий, принципов, методов, технологий, особенностей коммерческого и некоммерческого маркетинга в социокультурной сфере;
- умений планировать, организовать, контролировать маркетинговую деятельность в социально-культурных организациях различных типов, применять методы исследования рынка социокультурной сферы и социальных процессов, разрабатывать стратегические и тактические маркетинговые решения;
- навыков принятия стратегических и тактических решений в области маркетинга СКС, маркетинга взаимоотношений и социального партнерства.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Место дисциплины определяет содержание и процесс освоения управленческих и организационных знаний, умений и навыков, необходимых в деятельности менеджеров учреждений культуры. Дальнейшее развитие эти знания получают в учебной, производственной практиках, а также конкретизируются в дисциплинах профилизации.

Дисциплина «Маркетинговые технологии в социально-культурной деятельности» обеспечивает формирование совокупного ожидаемого результата образовательной работы в соответствии с компетентностной моделью выпускника по направлению подготовки 51.04.03 Социально-культурная деятельность, профилю подготовки Менеджмент социально-культурной деятельности, с квалификацией (степенью) – «Магистр» и предполагает обладание знаниями в рамках компетенции: ОПК-1, ПК-2 Способен управлять на научной основе технологическими и творческими процессами в социокультурной сфере.

Успешное изучение дисциплины базируется на освоении теоретического и практического учебного материала по следующим дисциплинам базовой части, формирующим у обучающихся знания, умения и навыки в области

социально-культурной деятельности: Методология научного исследования, Инновации в индустрии досуга, Теория и практика межкультурной коммуникации.

Данные дисциплины являются теоретической базой для профессиональной деятельности менеджера социально-культурной деятельности. Для успешного изучения дисциплины учащиеся должны обладать достаточными знаниями, умениями и навыками, приобретенными в результате освоения перечисленных выше учебных курсов.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций

В результате освоения дисциплины обучающиеся должны демонстрировать следующие результаты.

Наименование компетенций	Индикаторы сформированности компетенций		
	знать	уметь	владеть
ОПК-1. Способен организовывать исследовательские и проектные работы в области культуроведения и социокультурного проектирования	теорию и методологию культуроведения и социокультурного проектирования.	организовать исследовательскую и проектную работу в социокультурной сфере.	исследовательскими и проектными технологиями в социокультурной сфере.
ПК-2 Способен управлять на научной основе технологическими и творческими процессами в социокультурной сфере	теоретические основы культурно-досуговой деятельности в социально-культурной сфере, модели, концепции и виды предпринимательской деятельности в социально-культурной сфере, технологии организации и управления предпринимательством в СКС	анализировать процессы и механизмы системы культурного досуга, разрабатывать стратегию и планы работы организации СКС	навыками разработки и презентации проектов в СКС, навыками разработки бизнес-плана организации СКС

Индикаторы достижения компетенций:

ОПК-1.4. Способен понимать специфику организации социокультурного проектирования.

ПК-2.3. Способен методологически верно выстроить процесс социокультурного проектирования, реализации репетиционного процесса, научного освоения результатов реализации проекта в области СКД

4. ОБЪЕМ, СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Объем дисциплины

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Зачетные единицы	Количество академ. часов	Формы контроля (по семестрам)	
			Экзамен	Зачет
Общая трудоемкость	4	144	1	
Контактная работа (Аудиторные занятия)		72		
Самостоятельная работа*		72		

*В том числе часы на подготовку к экзамену

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Зачетные единицы	Количество академ. часов	Формы контроля (по семестрам)	
			Экзамен	Зачет
Общая трудоемкость	4	144	1	
Контактная работа (Аудиторные занятия)		10		
Самостоятельная работа*		134		

*В том числе часы на подготовку к экзамену

4.2. Структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел Дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости Форма промежуточной аттестации
			ЛЗ	СЗ	СРС	ЭКЗАМЕН	

1	Теория и практика реализации маркетинговых технологий в социально-культурной деятельности	1	48	24	72	*	Реферат, тестирование, контрольная работа Экзамен
	Итого		48	24	72	*	144

Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел Дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости Форма промежуточной аттестации
			ЛЗ	СЗ	СРС	ЭКЗАМЕН	
1	Теория и практика реализации маркетинговых технологий в социально-культурной деятельности	1	10		134	*	Реферат, тестирование, контрольная работа Экзамен
	Итого		10		134	*	144

4.3. Содержание дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала (темы, перечень раскрываемых вопросов): лекции, практические занятия (семинары), индивидуальные занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа	Объем часов	Формы - руемые компетенции (по теме)
1	2	3	4
1 семестр			
Раздел 1. Теория и практика реализации маркетинговых технологий в социально-культурной деятельности			

Тема 1.1. Особенности маркетинга в социально-культурной сфере	<p><u>Лекции:</u> Сущность маркетинга в социально-культурной сфере. Отраслевая классификация сферы, классификация продуктов отрасли. Сущность концепции социально-этического маркетинга. Научные подходы к социальному маркетингу. Задачи социального маркетинга. Цели социального маркетинга и процесс разработки маркетинговой программы. Особенности некоммерческого маркетинга и маркетинга услуг в социально-культурной сфере.</p>	12	ОПК-1 ПК-2
	<p><u>Практические занятия (семинары):</u> Особенности маркетинга в социально-культурной сфере. Дать определение и описание отраслевой структуры социально-культурной сферы. Охарактеризовать субъекты СКС. Классифицировать продукт, производимый организациями СКС. Описать эволюцию развития концепции бизнеса в соответствии с изменением видения основных целей организаций. Охарактеризовать социальные эффекты маркетинга. Дать определение социального маркетинга. Сформулировать основные цели социального маркетинга. Охарактеризовать сущность социального маркетинга применительно к коммерческой сфере. Описать этапы программы социального маркетинга. Описать критерии отбора целевой аудитории социального маркетинга.</p>	4	
	<p><u>Индивидуальные занятия:</u> (не предусмотрено)</p>	-	
	<p><u>Самостоятельная работа</u> 1. Обработать источники из списка литературы, данного в конце темы, на предмет авторских терминов в маркетинге социально-культурной сферы. 2. Дать определение терминам: маркетинг в СКС, социальный маркетинг, социально-</p>	12	

	<p>ответственный маркетинг, общественный маркетинг, маркетинг непромышленной сферы.</p> <p>3. Охарактеризовать различия подходов к определению социального маркетинга.</p>		
<p>Тема 1.2. Маркетинг в сфере культуры</p>	<p><u>Лекции:</u> Понятие культурных потребностей. Сущность и особенности формирования рынка культурных продуктов. Характеристика маркетинговых технологий организаций культуры. Сущность и особенности комплекса маркетинга культурных продуктов.</p>	12	<p>ОПК-1 ПК-2</p>
	<p><u>Практические занятия (семинары):</u> Маркетинг в сфере культуры. Что понимается под культурными потребностями? Какие факторы влияют на формирование культурных потребностей? Какие потребности удовлетворяются профессиональной деятельностью производителей культурных продуктов? Что понимается под культурным продуктом? Какие группы культурных продуктов составляют товарное предложение? Какие рынки культурных продуктов существуют? Чем отличаются потребительские и деловые отраслевые рынки? В чем заключается особенность спроса на культурные продукты? В чем заключается особенность предложения на культурные продукты? Как можно определить маркетинг в сфере культуры, методы продвижения товара в сфере культуры?</p>	4	
	<p><u>Индивидуальные занятия:</u> (не предусмотрено)</p>	-	
	<p><u>Самостоятельная работа:</u> Подготовка и защита рефератов по темам дисциплины.</p>	12	
<p>Тема 1.3. Комплекс маркетинга организации социально-культурной сферы</p>	<p><u>Лекции:</u> Понятие комплекса маркетинга. Товар и товарная политика в организациях СКС. Ценовая политика организации СКС. Сбытовая политика организации СКС. Коммуникационная политика (ФОССТИС) в организациях СКС.</p>	12	<p>ОПК-1 ПК-2</p>

	<p><u>Практические занятия (семинары):</u> Формирование комплекса маркетинга организации СКС: товар, цена, сбыт, коммуникации.</p>	4	
	<u>Индивидуальные занятия:</u> (не предусмотрено)	-	
	<p><u>Самостоятельная работа:</u> Оценить комплекс маркетинга организации социально-культурной сферы (по материалам известных организации СКС).</p>	12	
Тема 1.4. Маркетинговые исследования: методика проведения, специфика в социально-культурной сфере	<p><u>Лекции:</u> .Маркетинговые исследования: понятие, цели и задачи. Области проведения маркетинговых исследований в СКС. Этапы маркетинговых исследований в СКС, их характеристика. Программа маркетинговых исследований. Направления маркетинговых исследований в СКС.</p>	12	ОПК-1 ПК-2
	<p><u>Практические занятия (семинары):</u> Методология маркетинговых исследований в СКС. Система маркетинговой информации. Методы сбора, анализа и интерпретации маркетинговой информации.</p>	4	
	<u>Индивидуальные занятия:</u> (не предусмотрено)	-	
	<p><u>Самостоятельная работа</u> Провести маркетинговые исследования на основе данных практической деятельности организации СКС.</p>	12	
Тема 1.5. Технологии формирования спроса и стимулирования сбыта с социально-культурной сфере (коммуникационная политика организации СКС)	<p><u>Лекции:</u> Методы и технологии формирования спроса и стимулирования сбыта товара в СКС. Реклама. Пропаганда. Связи с общественностью. Личная продажа. Выставки. Ярмарки.</p>	12	ОПК-1 ПК-2
	<p><u>Практические занятия (семинары):</u> Методы и технологии формирования спроса и стимулирования сбыта товара в СКС. Отличительные характеристики элементов коммуникационной политики. Фирменный стиль организации СКС. Элементы и носители фирменного стиля.</p>	4	
	<u>Индивидуальные занятия:</u> (не предусмотрено)	-	
	<p><u>Самостоятельная работа</u> Проект продвижения товара (продукта, услуги) в СКС (на практическом материале организации СКС).</p>	12	

Тема 1.6. Организация маркетинга в организациях социально-культурной сферы	<u>Лекции:</u> Организация маркетинга в организациях социально-культурной сферы. Виды организационных структур службы маркетинга в организациях социально-культурной сферы. Функции подразделений службы маркетинга.	12	ОПК-1 ПК-2
	<u>Практические занятия (семинары):</u> Факторы, определяющие структуру службы маркетинга организации социально-культурной сферы. Критерии оценки эффективности работы службы маркетинга и система оплаты труда её сотрудников.	4	
	<u>Индивидуальные занятия:</u> (не предусмотрено)	-	
	<u>Самостоятельная работа</u> Организация практического взаимодействия службы маркетинга со службой сбыта и основными структурными подразделениями организации социально-культурной сферы.	12	
Вид контроля: экзамен			
		ВСЕГО:	144

5.ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1.Контроль освоения дисциплины (ОПК-1,ПК-2)

Контроль освоения дисциплины производится в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов ФГБОУ ВО СКГИИ. Программой дисциплины в целях проверки прочности усвоения материала предусматривается проведение различных форм контроля.

Текущий контроль успеваемости студентов по дисциплине производится в следующих формах:

1. Семинарско-практические занятия по всем темам курса.
2. Коллоквиум.
3. Анализ реальной ситуации.
4. Анализ статьи.
5. Дискуссия.
6. Практическая работа.

Промежуточный контроль предусматривает оценку знаний, умений и навыков студентов по пройденному материалу по данной дисциплине на основе текущих оценок, полученных ими на занятиях за все виды работ в виде экзамена.

5.2. Фонд оценочных средств

Примеры тестовых заданий (ситуаций)

1. Выберите утверждения, описывающие сущность маркетинга:

- А) процесс планирования и реализации концепции ценообразования, продвижения и распределения товаров и услуг с целью удовлетворения потребностей индивидов и организаций;
- Б) активная деятельность в сфере рынка и сбыта;
- В) часть рекламной концепции предприятия, ориентированная на продвижение товара на рынке.

2. Определите соответствие понятий и определений:

Понятие	Содержание понятия
А. Нужда	1. Потребности человека, подкрепленные покупательной способностью
Б. Потребность	2. Акт получения желаемого объекта взамен другого объекта
В. Запросы	3. Ощущение нехватки чего-либо, которые выражаются в потребностях
Г. Товар	4. Соотношение между преимуществами, которые потребитель получает в результате приобретения и использования товара, и затратами на его приобретение
Д. Услуга	5. То, что может быть предложено на рынке для привлечения внимания, ознакомления, использования или потребления и что может удовлетворить нужду или потребность
Е. Потребительская ценность	6. Торговая операция, совершаемая двумя сторонами
Ж. Обмен	7. Нужда, принявшая специфическую форму в зависимости от культурного уклада и личности каждого человека
З. Сделка	8. Любая деятельность или благо, которую одна сторона может предложить другой

3. Выявление и удовлетворение существующих потребностей, определение реальных потребностей клиентов – это...

- А) Маркетинг, предвосхищающий желания потребителя;
- Б) Маркетинг, формирующий запросы потребителя;
- В) Маркетинг, реагирующий на запросы потребителя;
- Г) Маркетинг, изменяющий желания и запросы потребителя.

4. Уровень и структура спроса полностью соответствуют уровню и структуре предложения. В данной ситуации целесообразно применять следующий вид маркетинга:

- А) Синхромаркетинг;
- Б) Поддерживающий;
- В) Стимулирующий;
- Г) Развивающий.

5. Определите маркетинговую концепцию, соответствующую следующему утверждению: должны быть удовлетворены запросы потребителей, требования самого предприятия, долгосрочные интересы общества, а также учтена необходимость защиты окружающей среды и заботы о здоровье потребителей.

- А) Концепция совершенствования производства;
- Б) Концепция совершенствования товара;
- В) Концепция интенсификации коммерческих усилий;
- Г) Концепция «чистого» маркетинга;
- Д) Концепция социально-этичного маркетинга;
- Е) Концепция экологического маркетинга;
- Ж) Концепция маркетинга партнерских отношений.

6. Систематический сбор, регистрация и анализ информации по вопросам маркетинга товаров и услуг, предлагаемых организацией, с целью снижения неопределенности и коммерческого риска – это:

- А) Маркетинговое планирование;
- Б) Маркетинговое прогнозирование;
- В) Маркетинговые исследования;
- Г) Маркетинговое программирование;
- Д) Маркетинговый анализ.

7. С точки зрения целей маркетингового анализа исследования бывают (вычеркнуть лишнее):

- А) Поисковые;
- Б) Описательные;
- В) Причинно-следственные;
- Г) Экспериментальные.

8. Первичная информация – это... (дать определение).

9. Структура анкеты включает в себя следующие блоки (дополнить перечень):

- А) Введение;
- Б) Основная часть;
- В) ...

10. Совокупность субъектов и сил, активно действующих и влияющих на конъюнктуру рынка и эффективность деятельности субъектов маркетинга – это...

- А) Внешняя среда предприятия;
- Б) Внутренняя среда предприятия;
- Г) Макросреда предприятия;
- Д) Окружающая маркетинговая среда предприятия.

11. Факторами макросреды предприятия не являются:

- А) Законодательные;
- Б) Экономические;
- В) Технологические;
- Г) Кадровые;
- Д) Культурные.

12. Факторами микросреды являются... (дополнить перечень):

- А) Миссия и цели;
- Б) Задачи;
- В) Технология;
- Г) ...
- Д) ...

13. Решение потребителя о распределении дохода между товарами и услугами, которые он собирается приобрести – это:

- А) Потребительское поведение;
- Б) Потребительское предпочтение;
- В) Потребительская ценность;

14. Д) Потребительская удовлетворенность. Е) Покупательская способность Анализ конъюнктуры товарного рынка проводится по следующим направлениям (дополнить перечень):

- А) Потребительские предпочтения населения;
- Б) Производственное потребление;
- В)...
- Г) ...

15. SWOT-анализ включает в себя следующие компоненты (самостоятельно перечислить).

16. Разбивка рынка на четкие группы покупателей, для каждой из которых могут потребоваться отдельные товары или комплексы маркетинга – это...

- А) Выбор целевого рынка;
- Б) Охват рынка;
- В) Сегментирование;
- Г) Позиционирование.

17. Пол и возраст потребителей, наличие детей, размер и жизненный цикл семьи, национальные особенности – определить критерий сегментации:

- А) Психографический;
- Б) Социальный;
- В) Социокультурный;
- Г) Поведенческий;
- Д) Демографический.

18. Комплекс маркетинга включает в себя следующие компоненты (перечислить самостоятельно).

19. Обособленная целостность, характеризуемая показателями величины, цены, внешнего вида и прочими атрибутами – это:

- А) Товар;
- Б) Товарная категория;
- В) Товарная единица;
- Г) Товарная номенклатура.

20. Уровни товара включают в себя (перечислить самостоятельно).

21. Имя, термин, знак, рисунок и их сочетание, предназначенные для идентификации и выделения товаров одного продавца среди товаров конкурентов – это...

- А) Марка;
- Б) Товарный знак;
- В) Логотип
- Г) Товарная позиция.

22. Жизненный цикл товара – это (дать определение).

23. Отличительные характеристики услуг (дополнить перечень):

- А) Неотделимость от источника производства;
- Б) Непостоянство качества;

Г) ...

Д) ...

24. Реклама – это ... (дать определение).

25. Процесс формирования системы каналов доставки рекламных посланий адресатам рекламной коммуникации – это ...

А) Медиаохват;

Б) Медиачастота;

В) Медиапланирование;

Г) Медиапрогнозирование.

26. Определить вид маркетинговых коммуникаций для следующих мероприятий – конкурсы, лотереи, дисконтные карты, специальные горящие предложения:

А) Реклама;

Б) Стимулирование сбыта;

В) Связи с общественностью;

Г) Персональные продажи;

Д) Прямой маркетинг.

27. Добавление определенной наценки к себестоимости товара – это:

А) Метод расчета цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли;

Б) Метод ценообразования по принципу «средние издержки плюс прибыль»;

В) Установление цены на основе ощущаемой ценности товара;

Г) Установление цены на основе уровня текущих цен.

28. Разработанный на основе комплексных маркетинговых исследований стратегический план-рекомендация производственно-сбытовой и научно-технической деятельности фирмы на определенный период времени – это:

А) Бизнес-план;

Б) Бренд-бук;

В) Маркетинговая программа;

Г) Маркетинговая стратегия.

29. Письменное аргументированное обоснование экономической целесообразности привлечения денежных средств из внешних источников, нацеленное на развитие нового проекта – это:

А) Бизнес-план;

- Б) Бизнес-портфель;
- В) Маркетинговая программа;
- Г) Маркетинговая стратегия.

30. Маркетинговый аудит включает следующие мероприятия (дополнить перечень):

- А) Ситуационный анализ;
- Б) Маркетинговые исследования;
- В) Ревизия товарно-рыночной стратегии;
- Г) ...
- Д) ...

Тематика рефератов, докладов, сообщений, презентаций

1. Маркетинг в СКС за рубежом: история развития, современное состояние, проблемы и перспективы.
2. Маркетинг в России: история становления и современное состояние.
3. Маркетинг и общество: проблемы взаимодействия.
4. Корпоративная социальная ответственность и маркетинг в современных условиях хозяйствования.
5. Концепция маркетинга «зеленых» технологий.
6. Упаковка товара: функции и маркетинговые возможности.
7. Портфель услуг организации СКС.
8. Стратегия разработки новых товаров (продуктов) в организациях СКС.
9. Маркетинговые стратегии для различных этапов жизненного цикла товара(продукта) в организациях СКС.
10. Подходы к проблематике ценообразования в маркетинге.
11. Цели маркетинга и рекламный бюджет.
12. Типы целевых аудиторий для организаций СКС.
13. Привлечение, отбор и обучение персонала сферы маркетинга. Современные маркетологи: профессиональные требования и компетенции.
14. Оценка эффективности работы персонала службы маркетинга.
15. Стратегическое планирование в маркетинге.
16. Творческая идея в маркетинге
17. Медиастратегии в маркетинге: схема охвата и эффективная частота.
18. Технологии маркетинга в СКС.
19. Комплекс маркетинга организации СКС.
20. ФОССТИС: элементы и эффективность использования в СКС.

Контрольные вопросы для проведения текущего контроля

1. Дать определение и описание отраслевой структуры социально-культурной сферы.

2. Охарактеризовать субъекты СКС.
3. Основные идеи маркетинга.
4. Цели маркетинга.
5. Функции маркетинга.
6. Концепции маркетинга.
7. Классифицировать продукт, производимый организациями СКС.
8. Описать эволюцию развития концепции бизнеса в соответствии с изменением видения основных целей организаций.
9. Охарактеризовать социальные эффекты маркетинга.
10. Дать определение социального маркетинга.
11. Сформулировать основные цели социального маркетинга.
12. Охарактеризовать сущность социального маркетинга применительно к коммерческой сфере.
13. Маркетинговые исследования в СКС: методология, цель задачи.
14. Специфика и направления маркетинговых исследований в СКС.
15. Описать критерии отбора целевой аудитории социального маркетинга.
16. Охарактеризовать комплекс маркетинга организации СКС.
17. Товар и товарная политика организации СКС.
18. Ценовая политика организации СКС.
19. Сбытовая политика организации СКС.
20. Коммуникационная политика организации СКС.
21. Изучение потребителей. Сегментация рынка.
22. Описать процедуру оценки эффективности социального маркетинга.
23. Технологии маркетинга в СКС.
24. Охарактеризовать специфику маркетинга некоммерческих организаций.
25. Выявить особенности маркетинга общественных благ. Охарактеризовать сферу услуг как объект маркетинга.
26. ФОССТИС: специфика в СКС.
27. Организация маркетинга в организациях СКС.
28. Технологии маркетинга в СКС.
29. План маркетинга.

Вопросы к экзамену по дисциплине

1. Дать определение и описание отраслевой структуры социально-культурной сферы.
2. Охарактеризовать субъекты СКС.
3. Основные идеи маркетинга.
4. Цели маркетинга.
5. Функции маркетинга.
6. Концепции маркетинга.
7. Классифицировать продукт, производимый организациями СКС.

8. Описать эволюцию развития концепции бизнеса в соответствии с изменением видения основных целей организаций.
9. Охарактеризовать социальные эффекты маркетинга.
10. Дать определение социального маркетинга.
11. Сформулировать основные цели социального маркетинга.
12. Охарактеризовать сущность социального маркетинга применительно к коммерческой сфере.
13. Маркетинговые исследования в СКС: методология, цель задачи.
14. Специфика и направления маркетинговых исследований в СКС.
15. Описать критерии отбора целевой аудитории социального маркетинга.
16. Охарактеризовать комплекс маркетинга организации СКС.
17. Товар и товарная политика организации СКС.
18. Ценовая политика организации СКС.
19. Сбытовая политика организации СКС.
20. Коммуникационная политика организации СКС.
21. Изучение потребителей. Сегментация рынка.
22. Описать процедуру оценки эффективности социального маркетинга.
23. Технологии маркетинга в СКС.
24. Охарактеризовать специфику маркетинга некоммерческих организаций.
25. Выявить особенности маркетинга общественных благ.
26. Охарактеризовать сферу услуг как объект маркетинга.
27. ФОССТИС: специфика в СКС.
28. Организация маркетинга в организациях СКС.
29. Технологии маркетинга в СКС.

6.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1.Основная литература

- 1.Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учеб.пособие /под ред. Н.А. Нагапетьянца. – М., 2008. – 272 с. [Электронный ресурс]. - URL: <https://urait.ru/book/marketing-v-otraslyah-i-sferah-deyatelnosti-561097> (дата обращения 10.02.2025)
- 2.Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник /Под ред.проф. Ю.В. Морозова. – 9-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – 448 с. То же [Электронный ресурс]. – URL: <https://e.lanbook.com/book/93346> (дата обращения 10.02.2025)
- 3.Тульчинский, Г.Л. Маркетинг в сфере культуры: учеб. пособие / Г. Л. Тульчинский, Е.Л. Шекова. - СПб: Лань: Планета музыки, 2009. - 495 с.

[Электронный ресурс] -URL:<https://e.lanbook.com/book/91249> (дата обращения 10.02.2025)

4. Тульчинский, Г.Л. Менеджмент в сфере культуры//учеб.пособие для студентов вузов/ Г.Л. Тульчинский. – СПб.: Лань, 2003. – 527 с. [Электронный ресурс]. - URL: <https://e.lanbook.com/book/13880> (дата обращения 10.02.2025)

6.2 Дополнительная литература

1. Безрутченко, Ю.В. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме [Текст] : учеб. пособие / Ю. В. Безрутченко. - 2-е изд. - М. : Дашков и К`, 2014. - 232 с.

2. Менеджмент и маркетинг в сфере культуры. Практикум учеб. пособие / Е. Л. Шекова [и др.] ; под ред. Е.Л. Шековой. - СПб. ; М. ; Краснодар.Лань: Планета музыки, 2012. - 159 с. [Электронный ресурс] –URL: <https://e.lanbook.com/book/3820>

3. Новаторов, В.Е. Социально-культурный маркетинг: история, теория, технология : учеб. пособие / В. Е. Новаторов. - СПб.: Лань; Планета музыки, 2015.-382с.[Электронный ресурс]–URL: <https://reader.lanbook.com/book/411335?demoKey=6fefa60b94ba47e33dd218842776d589>

Электронная библиотечная система Института обеспечивает доступ к каталогу периодических изданий, подписным базам данных свободного доступа, ресурсам подписных ЭБС «IPR books», «Лань», «Юрайт», коллекция «Легендарные книги», ЭБС «Ирбис»

6.4 Интернет-ресурсы

ЭБ Электронное периодическое издание ЭБС "Лань"

<https://skgii.ru/sveden/objects/www.e.lanbook.com>

Электронная библиотечная система "Юрайт" <https://urait.ru/>

Электронная библиотечная система IPR books

<https://skgii.ru/sveden/objects/www.iprbookshop.ru>

Система анализа текстов на наличие заимствований (Антиплагиат) -

<https://skgii.antiplagiat.ru/>

6.5 Методические указания и материалы по видам занятий

В соответствии с особенностями курса «Теории и практики межкультурной коммуникации», его специальным назначением и объемом, одной из важнейших форм учебного процесса является самостоятельная работа студентов, включающая прочное усвоение материала, подготовку к

практическим/ семинарским занятиям.

Методические указания по проведению лекций.

Цель лекции – дать систематизированные основы научных знаний, сконцентрировать внимание на наиболее сложных, проблемных вопросах, стимулировать познавательную деятельность студентов, способствовать развитию их творческого мышления, дать направление для самостоятельной подготовки. Лекции следует проводить в интерактивном режиме. На лекциях рекомендуется отводить время на обсуждение различных точек зрения ученых с целью выработки у студентов мнения о том, что в той или иной научной концепции было актуально.

Методические указания по проведению семинарских (практических) занятий.

Практические занятия призваны углубить и закрепить знания, полученные на лекциях и в процессе самостоятельной работы над учебной и научной литературой; привить навыки поиска, обобщения и изложения материала. В ходе практических занятий необходимо проверять понимание студентами содержания рекомендованной литературы и обращать их внимание на проблемные вопросы курса. Рекомендуется использование электронных образовательных ресурсов при проведении практических занятий. При проведении занятий предполагается использование активных и интерактивных форм: дискуссии, презентации.

Прочное усвоение материала предполагает чтение, изучение и конспектирование рекомендуемой литературы по пройденным темам. Для полноты получаемой информации студенты должны самостоятельно ознакомиться с материалом, представленным в нескольких источниках разных авторов, чтобы уметь ориентироваться в различных подходах к той или иной проблеме лексикологии.

Для самостоятельной подготовки к практическим/ семинарским занятиям студентам заранее выдаются планы, в которых перечислены основные вопросы для обсуждения, указана литература, а также перечислены основные термины и понятия, определения которых необходимо знать наизусть.

Для подготовки устного сообщения студентам необходимо тщательно проработать теоретический материал из всех указанных учебных пособий, проанализировать его, выделить основные моменты и составить конспект или план ответа, которым студенты могут пользоваться во время выступления.

После проработки теоретического материала студенты к каждому занятию самостоятельно выполняют устные и письменные практические задания по теме, направленные на его закрепление и усвоение, которые затем проверяются вместе с преподавателем в аудитории, при этом допущенные ошибки тщательно анализируются и объясняются с опорой на рассмотренный теоретический материал.

Методические рекомендации преподавателям для работы со студентами с ограниченными возможностями здоровья по изучению дисциплины «Теория и практика межкультурной коммуникации»

В процессе преподаваемой дисциплины «Теория и практика межкультурной коммуникации» на лекционных и практических занятиях обучающиеся с ограниченными возможностями здоровья приобретают опыт адаптации к различным условиям и формам обучения в вузе. Преподаватель выстраивает индивидуальную траекторию обучения, воспитания, развития с помощью здоровьесберегательных технологий.

Необходимо поэтапно разъяснять задания; организовать последовательное выполнение заданий; просить студентов с ограниченными возможностями здоровья повторить вслух инструкции к выполнению практических заданий; по возможности находиться рядом со студентом с ограниченными возможностями здоровья во время объяснения задания; акцентировать внимание на хороших оценках; распределять студентов по парам для выполнения кейсов, чтобы один из обучающихся мог подать пример другому; помогать осуществлять конструктивную коммуникацию магистранта с ограниченными возможностями здоровья с другими обучающимися в группе. Для достижения успеха педагогам следует способствовать созданию доброжелательной атмосферы во всех группах, для развития взаимной поддержки и коллективной работы.

6.6 Программное обеспечение

Для успешной реализации образовательного процесса в Институте применяются различные средства обучения, среди которых особое место занимают информационные технологии разного уровня и направленности: электронные учебники и курсы лекций, базы тестовых заданий и задач и пр.

Продуктивность взаимодействия обучающегося с преподавателем связана с применяющимися образовательными ресурсами сети Интернет: системы тестирования по различным областям, виртуальные лекции, при этом пользователям достаточно иметь компьютер и подключение к Интернету. Использование сетей координирует учебный процесс, трансляция задания и методических указаний через сервер способствует возможному соответствию личных достижений с необходимыми для выполнения работ трудозатратами.

Студентам предоставлены: компьютерный класс и помещения для самостоятельной работы с установленным лицензионным и свободно распространяемым программным обеспечением: Windows; Microsoft Office; Adobe Reader;

Базы ЭИОС:

1. Договор по ссылке: <https://cloud.mail.ru/public/uCnf/9b2famzso>;
2. Электронная библиотечная система IPR books www.iprbookshop.ru
(Лицензионный договор №11 472/24П (неисключительная лицензия) от

11/04/2024 на 12 месяцев, ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа»
3. Электронная библиотечная система "Лань" www.e.lanbook.com
(Лицензионный договор № 132 на предоставление права использования программного обеспечения) от 18/09/2024, ООО «Издательство ЛАНЬ»

Платформы для использования в ЭИОС

Договор по ссылке: <https://cloud.mail.ru/public/uCnf/9b2famzso>

ООО «Вебинар-технологии»

ООО «ЭйВиДи-систем»

информационные справочные системы:

Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

URL: <https://www.consultant.ru/>

Портал ГАРАНТ.РУ. – URL: <https://www.garant.ru>

Портал Гарант-образование <https://edu.garant.ru/>

International Music Score Library Project (www.imslp.org)

электронный портал «Культура» <https://www.culture.ru/>

электронный федеральный портал «Российское образование» (www.edu.ru)

база данных Российской Государственной библиотеки по искусству
(www.liart.ru)

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Преподавание дисциплины в вузе обеспечено наличием аудиторий (в том числе оборудованных проекционной техникой) для всех видов занятий.

Для реализации дисциплины (модуля) обучающимся предоставлены помещения, представляющие собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, а также помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения.

Перечень материально-технического обеспечения включает:

• **Учебная аудитория для проведения учебных занятий - 415** оснащена комплектом учебной мебели – 28 посадочных мест, проектором, интерактивной доской, персональным компьютером и мониторами с возможностью подключения сети «интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду СКГИИ.

• **Помещение для самостоятельной работы - 411** оснащено комплектом учебной мебели – 66 посадочных мест, web-камерой, проектором, системным блоком, маршрутизатором, интерактивной доской, персональным компьютером и мониторами с возможностью подключения сети «интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду СКГИИ.

• **Помещение для самостоятельной работы: Читальный зал/Электронный читальный зал/Библиотека.** Оснащены комплектом учебной мебели на 16 посадочных мест, компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде СКГИИ. Компьютерная техника обеспечена необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства.

Все помещения соответствуют требованиям санитарного и противопожарного надзора.

Электронно-библиотечная система и электронная информационно-образовательная среда СКГИИ обеспечивают доступ (удаленный доступ) обучающимся к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

Большое внимание СКГИИ уделяет обеспечению информационной безопасности. Действующая в институте система информационной безопасности обеспечивает антивирусную защиту потока входящих и исходящих сообщений, защиту от спама, защиту от несанкционированного доступа из публичных сетей в корпоративную сеть, блокирование доступа к нежелательным ресурсам глобальных сетей, резервное копирование баз данных серверов, а также, антивирусную проверку компьютеров конечных пользователей.

8.ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Процесс освоения дисциплины осуществляется в соответствии с учебным планом и графиком учебного процесса с учетом психофизического развития, индивидуальных возможностей, состояния здоровья обучающихся и индивидуальным программам реабилитации инвалидов.

Образовательный процесс для лиц с ОВЗ и инвалидов реализуется в следующих формах:

- в общих группах (совместно с другими обучающимися);
- частично в общих группах;
- частично в общих группах, частично по индивидуальному плану;
- по индивидуальному плану;
- с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обучающимся с ОВЗ и инвалидам создаются специальные условия для освоения программы дисциплины. Под специальными условиями для получения необходимых знаний по программе, обучающимся с ОВЗ и инвалидам предоставлены: безбарьерная среда, учитывающая потребности обучающихся с ОВЗ и инвалидов с различными видами нозологий; толерантная социокультурная среда, необходимая для формирования гражданской, правовой

и профессиональной позиции соучастия, готовности всех участников образовательного процесса к общению; применение специальных учебных и учебно-методических материалов.

Инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Институтом созданы материально-технические условия, обеспечивающие возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, объекты питания, туалетные и другие помещения СКГИИ, а также пребывания в указанных помещениях (наличие расширенных дверных проемов, поручней и других приспособлений).

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья. Доступ к электронным образовательным ресурсам обеспечивается, в том числе через электронные информационно-образовательные системы института: официальный сайт Северо-Кавказского государственного института искусств (адаптирован для лиц с нарушением зрения); студенческая газета «Artbook».

Информационные ресурсы библиотеки СКГИИ адаптированы для использования лицами с ограниченными возможностями здоровья: имеются учебные пособия для слабовидящих, аудио - и видеоиздания, электронно-библиотечная система «Лань» с возможностью дистанционного доступа к электронным изданиям вне стен учебного заведения лицам с ограниченными возможностями здоровья. В читальном зале имеется доступ к фондам ЭБС «Лань»; электронному каталогу библиотеки; электронной библиотеке СКГИИ «Труды преподавателей СКГИИ». Имеется возможность индивидуальной работы с аудио и видео ресурсами в режиме прослушивания и просмотра необходимых источников для лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь.

Для слабовидящих: на экзамене присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочесть и оформить задание, в том числе записывая под диктовку); задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения зачета/экзамена оформляются увеличенным шрифтом; задания для выполнения на экзамене зачитываются ассистентом; письменные задания выполняются на бумаге, надиктовываются ассистенту; обеспечивается индивидуальное равномерное освещение; студенту для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство.

Для глухих и слабослышащих на зачете/экзамене присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку); зачет/экзамен проводится в письменной форме; обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости поступающим предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования; по желанию студента экзамен может проводиться в письменной форме.

Для осуществления процедуры текущего контроля успеваемости, промежуточной и итоговой аттестации: создаются специализированные фонды оценочных средств, адаптированные для обучающихся с ОВЗ и инвалидов, позволяющие оценить достижения запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень форсированности компетенций; обучающимся с ОВЗ и инвалидам предоставляется право выбора, с учетом индивидуальных психофизических особенностей, формы проведения текущей и итоговой аттестации (устно, письменно, с использованием технических средств, в форме тестирования и др.); для подготовки ответов на экзамене промежуточной и итоговой аттестации обучающимся с ОВЗ и инвалидам может быть предоставлено дополнительное время и специальные технические средства, возможно привлечение ассистентов.

При защите выпускной квалификационной работы, обучающиеся с ОВЗ и инвалиды могут самостоятельно определять способ представления результатов исследования (устно, письменно, с использованием технических средств, различных систем коммуникации и др.).

Специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования для инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечены частично: в аудиториях возможно размещение звукоусиливающей аппаратуры, мультимедийных средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для студентов с нарушениями слуха (при наличии обучающихся с ограниченными возможностями по слуху).

Представление информации на сайте Института в сети «Интернет» имеет возможности увеличения и просмотра страниц сайта инвалидами по зрению.

Доступ в помещения СКГИИ оснащен пандусами и поручнями; в аудиториях на первом этаже, где планируется проводить вступительные испытания и занятия для лиц с ограниченными возможностями здоровья, расширены дверные проемы. В стандартных аудиториях на первом этаже, для обучающихся, передвигающихся в кресле-коляске, выделяются 1-2 первых стола в ряду у дверного проема (при наличии обучающихся с ОВЗ).

9. Дополнения и изменения

к рабочей программе учебной дисциплины (модуля)

на 20__-20__уч. год

В рабочую программу учебной дисциплины вносятся следующие изменения:

- _____;
- _____;
- _____.
- _____;
- _____;
- _____.

Дополнения и изменения к рабочей программе рассмотрены и рекомендованы на заседании кафедры

Протокол № _____ от «___» _____^(наименование) 20__ г.

Рабочая программа составлена с учётом требований Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 51.04.03 Социально-культурная деятельность, профиль: Менеджмент социально-культурной деятельности.

Обсуждена и рекомендована на заседании кафедры культурологии

Протокол № 11 от «27» июня 2025 г.

Зав. кафедрой, профессор _____/

Шаваева М.О.

