

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

**«Кузбасский государственный технический университет имени Т. Ф. Горбачева»**

Институт информационных технологий, машиностроения и автотранспорта

УТВЕРЖДАЮ

Директор ИИТМА

\_\_\_\_\_ Д.В. Стенин

« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**Рабочая программа дисциплины**

**Маркетинг на автомобильном транспорте**

Направление подготовки 23.03.01 Технология транспортных процессов  
Профиль 01 Организация перевозок и управление на автомобильном транспорте

Присваиваемая квалификация  
"Бакалавр"

Формы обучения  
очная, заочная

Кемерово 20\_\_ г.



1591146396

Рабочую программу составил:

Доцент кафедры АП \_\_\_\_\_ Л.Н. Клепцова  
подпись ФИО

Рабочая программа обсуждена  
на заседании кафедры автомобильных перевозок

Протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой автомобильных перевозок \_\_\_\_\_

подпись

Ю.Е. Воронов  
ФИО

Согласовано учебно-методической комиссией  
по направлению подготовки (специальности) 23.03.01 Технология транспортных процессов

Протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Председатель учебно-методической комиссии по направлению  
подготовки (специальности) 23.03.01 Технология транспортных  
процессов \_\_\_\_\_

подпись

Ю.Е. Воронов

ФИО



1591146396

## **1 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине "Маркетинг на автомобильном транспорте", соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Освоение дисциплины направлено на формирование:  
профессиональных компетенций:

ПК-2 - Способен планировать и организовать рациональное взаимодействие видов транспорта в единой транспортной системе городов и регионов при перевозках пассажиров и грузов  
универсальных компетенций:

УК-2 - Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

**Результаты обучения по дисциплине определяются индикаторами достижения компетенций**

## **2 Место дисциплины "Маркетинг на автомобильном транспорте" в структуре ОПОП бакалавриата**

Для освоения дисциплины необходимы знания умения, навыки и (или) опыт профессиональной деятельности, полученные в рамках изучения следующих дисциплин: Основы системного анализа, Общий курс транспорта (включая введение в специальность).

Для освоения дисциплины необходимы знания умения, навыки и (или) опыт профессиональной деятельности, полученные в рамках изучения следующих дисциплин: Общий курс транспорта, Основы системного анализа, Экономика.

Целью учебной дисциплины является формирование системы знаний в области теории и практики в области управления перевозками на рынках транспортных услуг, необходимой для их практического использования

## **3 Объем дисциплины "Маркетинг на автомобильном транспорте" в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Общая трудоемкость дисциплины "Маркетинг на автомобильном транспорте" составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

Форма обучения	Количество часов		
	ОФ	ЗФ	ОЗФ
<b>Курс 3/Семестр 5</b>			
Всего часов	144	144	
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий):</b>			
Аудиторная работа			
Лекции	32	8	
Лабораторные занятия			
Практические занятия	32	10	
Внеаудиторная работа			
Индивидуальная работа с преподавателем:			
Консультация и иные виды учебной деятельности			
Самостоятельная работа	80	122	
<b>Форма промежуточной аттестации</b>	зачет	зачет /4	

## **4 Содержание дисциплины "Маркетинг на автомобильном транспорте", структурированное по разделам (темам)**

### **4.1. Лекционные занятия**



1591146396

Раздел дисциплины, темы лекций и их содержание	Трудоемкость в часах		
	ОФ	ЗФ	ОЗФ
1.Современные концепции маркетинга, система маркетинга на предприятии	6	2	
2.Политики маркетинга в системе маркетинга взаимодействия	6		
3.Управление маркетингом на предприятии	8	2	
4.Управление маркетингом на АТП	8	2	
5.Выбор стратегии развития автотранспортного предприятия	4	2	
Итого	32	8	

#### 4.2. Лабораторные занятия

Наименование работы	Трудоемкость в часах		
	ОФ	ЗФ	ОЗФ

#### 4.3 Практические (семинарские) занятия

Тема занятия	Трудоемкость в часах		
	ОФ	ЗФ	ОЗФ
Тема 1. Маркетинг и предприятие. Основные понятия. Признаки маркетинга. Управление маркетингом.	4	1	
Тема 2. Области применения анализа ситуации Анализ ситуации ориентированный на стратегические задачи. Анализ ситуации, ориентированный на тактические задачи. Особенности транспортного маркетинга.	4	2	
Тема 3. Планирование целей и стратегий Маркетинг и планирование. Планирование целей и стратегий. Модели, используемые для принятия решений	4	2	
Тема 4. Продукт и программа как инструменты маркетинга Общие положения. Анализ продукта и программы как базис принятия решений. Работа с продуктом. Формирование программы.	4	2	
Тема 5. Политика цен Понятие и значение ценовой политики. Восприятие цены партнерами по рынку. Определение цены продукта. Возмещение дополнительных услуг.	6	1	
Тема 6. Контроль маркетинга Предмет и значение контроля маркетинга. Контроль результатов. Маркетинг-аудит. Организационные аспекты контроля маркетинга	6	1	
Тема 7. Организация маркетинга Организационные аспекты развития маркетинга. Организационные структуры маркетинга. Информационные системы маркетинга	32	10	
ИТОГО			

#### 4.4 Самостоятельная работа обучающегося и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Вид СРС	Трудоемкость в часах		
	ОФ	ЗФ	ОЗФ



1591146396

Изучение теоретического материала	30	42	
Подготовка к практическим занятиям	30	40	
Подготовка к опросу	20	40	
ИТОГО	80	122	

#### 4.5 Курсовое проектирование

### 5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине "Маркетинг на автомобильном транспорте"

#### 5.1 Паспорт фонда оценочных средств

№	Наименование разделов дисциплины	Содержание (темы) раздела	Код компетенции	Знания, умения, навыки, необходимые для формирования соответствующей компетенции	Форма текущего контроля знаний, умений, навыков, необходимых для формирования соответствующей компетенции



1591146396

<p>1.Современные концепции маркетинга, система маркетинга на предприятии</p> <p>2.Управление маркетингом на предприятии</p>	<p>Сущность, цели, основные принципы и функции маркетинга. Маркетинг и общество. Эволюция развития маркетинга. Концепции маркетинга. Типы маркетинга в зависимости от состояния спроса. Маркетинговая среда и ее структура. Маркетинговые исследования. Анализ рынка и поведения потребителей. Сегментация рынка и позиционирование товара на рынке. Стратегии маркетинга. Организация, планирование маркетинга на предприятии. Экономика маркетинга и оценка эффективности маркетинговой деятельности. Виды контроля маркетинга и маркетинг-контролинг</p>	<p>ОПК-3</p>	<p>Знать: – виды маркетинговой информации; – систему маркетинга, особенности продвижения транспортных услуг; – способы получения и анализа исследовательской информации. Уметь: – осуществлять анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; – проводить исследование рынка и осуществлять продвижение услуг; – анализировать поведение потребителей. Владеть: – осуществлять анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; – проводить исследование рынка и осуществлять продвижение услуг; – анализировать поведение потребителей.</p>	<p>Опрос по контрольным вопросам и защита практических работ</p>
---	---	--------------	--	--



	<p>3. Управление маркетингом на АТП</p> <p>4. Выбор стратегии развития автотранспортного предприятия</p>	<p>Концепция маркетингового управления. Планирование маркетинга. Построение системы управления маркетингом. Контроль в управлении маркетингом. Экономическая эффективность управления маркетингом. Анализ факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности предприятия. Использование «дерева целей» для анализа стратегических зон хозяйствования АТП. Подготовка и анализ данных для оценки и выбора стратегической линии развития предприятия. Проведения оптимизационных расчетов и анализ полученных результатов. ЭММ формирования стратегии освоения рынков товаров и услуг, а также укрепления позиций в уже освоенных зонах хозяйствования.</p>	<p>ПК-30</p>	<p>Знать: основы работы в составе коллектива исполнителей по реализации управленческих решений в области организации производства и труда, организации работы по повышению научнотехнических знаний работников</p> <p>Уметь: применять основы выполнения работы в составе коллектива исполнителей по реализации управленческих решений в области организации производства и труда, организации работы по повышению научнотехнических знаний работников</p> <p>Владеть: навыками выполнения работы в составе коллектива исполнителей по реализации управленческих решений в области организации производства и труда, организации работы по повышению научнотехнических знаний работников</p>	<p>Опрос по контрольным вопросам и защита практических работ</p>
--	--	--	--------------	--	--

## 5.2. Типовые контрольные задания или иные материалы

### 5.2.1. Оценочные средства при текущем контроле

Текущий контроль по дисциплине будет заключаться в письменном опросе обучающихся по контрольным вопросам и в защите практических работ. Опрос по контрольным вопросам. При проведении текущего контроля обучающимся будет письменно задано два вопроса, на которые они должны дать ответы.

Например: Контрольные вопросы для опроса на практическом занятии: 1. Роль маркетинга в повышении конкурентоспособности и улучшении финансового положения предприятия. 2. Система маркетинга в управлении фирмой. 3. Создание нового товара, услуги и маркетинговая деятельность. 4. Жизненный цикл товара и маркетинговая деятельность. 5. Конкурентоспособность товара и управление его качеством. 6. Сегментация рынка. 7. Внешняя среда маркетинга. 8. Системы маркетинговых исследований и маркетинговой информации. 9. Конкурентная борьба и основные методы изучения фирм-конкурентов. 10. Оценка производственно-сбытовых возможностей фирмы в маркетинговой деятельности. Критерии оценивания: - 100 баллов - при правильном и полном ответе на два вопроса; - 75-99 баллов - при правильном и полном ответе на один из вопросов и правильном, но не полном ответе на другой из



1591146396

вопросов; - 50-74 баллов - при правильном и неполном ответе на два вопроса или правильном и полном ответе только на один из вопросов; - 25-49 баллов - при правильном и неполном ответе только на один из вопросов; - 0-24 баллов - при отсутствии правильных ответов на вопросы

### **5.2.2 Оценочные средства при промежуточной аттестации**

Формой промежуточной аттестации является зачет, в процессе которого определяется сформированность обозначенной в рабочей программе компетенции. Инструментом измерения сформированности компетенции являются выполненные и зачтенные практические работы, ответы на вопросы во время опроса по темам лекций, вопросы на зачет. На зачете обучающийся отвечает на билет, в котором содержится 2 вопроса. Оценка "зачтено" или "не зачтено" выставляется с учетом практических работ и ответа на вопросы. Примерный перечень вопросов на зачет: 1. Сущность и принципы маркетинга. 2. Основные цели и функции маркетинга. 3. Управление маркетингом. Маркетинговые службы организации. 4. История возникновения и развития маркетинга. 5. Маркетинговая среда: основные факторы внешней среды организации. 6. Системы маркетинговых исследований и маркетинговой информации. 7. Потребительские рынки и покупательское поведение потребителей. 8. Модель поведения покупателя на рынке. 9. Рынок организаций-потребителей и поведение покупателей от имени организаций. 10. Сегментирование рынка. Выбор целевого сегмента. 11. Основные критерии сегментации рынка. 12. Позиционирование товара на рынке. 13. Разработка товарной политики. 14. Повышение конкурентоспособности товара и управление его качеством. 15. Управление жизненным циклом товара. 16. Ассортиментная политика организации и ее составляющие. 17. Разработка ценовой политики: определение общей ценовой политики. 18. Планирование товародвижения. 19. Основные каналы сбыта товаров и услуг. 20. Стратегии сбыта товаров. 21. Специфика оптовой и розничной торговли. 22. Разработка коммуникационной политики организации. 23. Выбор канала распространения рекламы. 24. Формирование спроса и стимулирование сбыта. 25. Стимулирование сбыта, сервисная политика и прямые продажи. 26. Особенности маркетинга в сфере услуг. 27. Природа и основные характеристики услуг. 28. Некоммерческий маркетинг: особенности и виды некоммерческого маркетинга. 29. Особенности международного маркетинга. 30. Основные конкурентные стратегии. 31. Стратегии маркетинговой деятельности. 32. Основные состояния спроса и соответствующие им стратегии маркетинга. 33. Основные составляющие программы маркетинга. 34. Товарные марки. Защита интеллектуальной собственности. Фирменный стиль. 35. Ценообразование на разных типах рынков. 36. Методики расчета исходной цены. 37. Система маркетингового контроля. 38. Основные характеристики товарной номенклатуры. 39. Понятие рекламы и ее виды. 40. Изучение фирм-конкурентов в системе маркетинга. 41. Товарные стратегии. Матрица Бостонской консалтинговой группы. 42. Ценовая политика: факторы, влияющие на цены. Ценовые стратегии. 43. Основные направления изучения производственно-сбытовых возможностей фирмы. SWOT-анализ. 44. Связи с общественностью (PR) как средство коммуникационной политики. 45. Основные направления комплексного исследования рынка в системе маркетинга. 46. Основные концепции маркетинга: производственная, товарная, сбытовая, концепция маркетинга и социально-этического маркетинга. 47. Основные методы сбора первичной информации при проведении маркетинговых исследований. 48. Основные виды товарных марок: преимущества и недостатки. 49. Кросс-культурное взаимодействие и проблема понимания в международном маркетинге. 50. Основные критерии выбора канала распространения рекламы. Оценка эффективности рекламы. 51. Сущность и принципы маркетинга. 52. Основные цели и функции маркетинга. 53. Управление маркетингом. Маркетинговые службы организации. 54. Маркетинговая среда: основные факторы внешней среды организации. 55. Системы маркетинговых исследований и маркетинговой информации. 56. Потребительские рынки и покупательское поведение потребителей. 57. Модель поведения покупателя на рынке. 58. Рынок организаций-потребителей и поведение покупателей от имени организаций. 59. Сегментирование рынка. Выбор целевого сегмента. 60. Основные критерии сегментации рынка. 61. Позиционирование товара на рынке. 62. Разработка товарной политики. 63. Повышение конкурентоспособности товара и управление его качеством. 64. Управление жизненным циклом товара. 65. Ассортиментная политика организации и ее составляющие. 66. Разработка ценовой политики: определение общей ценовой политики. 67. Планирование товародвижения. 68. Основные каналы сбыта товаров и услуг. 69. Стратегии сбыта товаров. 70. Разработка коммуникационной политики организации. 71. Формирование спроса и стимулирование сбыта. 72. Особенности маркетинга в сфере услуг. 73. Природа и основные характеристики услуг.

### **5.2.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций**

При проведении текущего контроля по темам в конце занятия обучающиеся убирают все личные



1591146396

вещи с учебной мебели, достают листок чистой бумаги и ручку. На листке бумаги записываются Фамилия Имя, Отчество, номер группы и дата проведения опроса. Далее преподаватель задает два вопроса, которые могут быть, как записаны на листке бумаги, так и нет. В течение пяти минут обучающиеся должны дать ответы на заданные вопросы, при этом использовать любую печатную и рукописную продукцию, а также любые технические средства не допускается. По истечении указанного времени листы с ответами сдаются преподавателю на проверку. Результаты оценивания ответов на вопросы доводятся до сведения обучающихся не позднее трех учебных дней после даты проведения опроса. Если обучающийся воспользовался любой печатной или рукописной продукцией, а также любыми техническими средствами, то его ответы на вопросы не принимаются и ему выставляется 0 баллов. При проведении текущего контроля по практическим работам обучающиеся представляют ответы на вопросы преподавателю. Преподаватель анализирует содержание ответов, после чего оценивает достигнутый результат. До промежуточной аттестации допускается обучающийся, который выполнил все требования текущего контроля.

## **6 Учебно-методическое обеспечение**

### **6.1 Основная литература**

1. Тарасов, Е. О. Анализ маркетинговой деятельности предприятия / Е. О. Тарасов. – Москва : Лаборатория книги, 2010. – 79 с. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=86420](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=86420) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.
2. Коновалова, В. А. Лекции по дисциплине 'Маркетинг' / В. А. Коновалова. – Королев : б.и., 2013. – 130 с. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=273911](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=273911) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.
3. Годин, А. М. Маркетинг : учебник для студентов экон. вузов, обучающихся по направлению "Экономика" и специальности "Маркетинг" / А. М. Годин. – 9-е изд., перераб. и доп.. – Москва : Дашков и Ко, 2012. – 656 с. – ISBN 9785394013195. – Текст : непосредственный.

### **6.2 Дополнительная литература**

1. Эриашвили, Н. Д. Книгоиздание. Менеджмент. Маркетинг / Н. Д. Эриашвили. – Москва : Юнити, 2015. – 302 с. – ISBN 9785238014852. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=436699](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=436699) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.
2. Шиловский, В. Н. Маркетинг и менеджмент технического сервиса машин и оборудования / В. Н. Шиловский, А. В. Питухин, В. М. Костюкевич. – Санкт-Петербург : Лань, 2015. – 272 с. – ISBN 978-5-8114-1835-0. – URL: <https://e.lanbook.com/book/56614> (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.
3. Тульгаев, Т. А. Маркетинг услуг / Т. А. Тульгаев. – Москва : Евразийский открытый институт, 2008. – 175 с. – ISBN 9785374001358. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=91072](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=91072) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.
4. Басовский, Л. Е. Маркетинг : курс лекций / Л. Е. Басовский. – Москва : ИНФРА-М, 2004. – 219 с. – (Высшее образование). – ISBN 5160003681. – Текст : непосредственный.
5. Годин, А. М. Маркетинг : учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / А. М. Годин. – 2-е изд., перераб. и доп.. – Москва : Дашков и К\*, 2005. – 728 с. – ISBN 594798542X. – Текст : непосредственный.
6. Хлебович, Д. И. Сфера услуг: маркетинг : учебное пособие для вузов / Д. И. Хлебович ; под ред. Т. Д. Бурменко. – Москва : КноРус, 2007. – 240 с. – ISBN 9785859712250. – Текст : непосредственный.

### **6.3 Методическая литература**

1. Маркетинг на автомобильном транспорте : методические указания к практическим занятиям и самостоятельной работе для студентов направления подготовки 23.03.01 «Технология транспортных процессов» очной формы обучения / ФГБОУ ВО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. автомоб. перевозок ; сост. Л. Н. Клепцова. – Кемерово : КузГТУ, 2017. – 42 с. – URL: <http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=4321> (дата обращения: 18.12.2020). – Текст : электронный.

### **6.4 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

1. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» <http://biblioclub.ru/>



1591146396

2. Электронная библиотека КузГТУ  
[https://elib.kuzstu.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=230&Itemid=229](https://elib.kuzstu.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=230&Itemid=229)
3. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>

### **6.5 Периодические издания**

1. Маркетинг в России и за рубежом : журнал (печатный)
2. Практический маркетинг : журнал (печатный)
3. Транспорт Российской Федерации : журнал о науке, экономике, практике (печатный)

### **7 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

1. Официальный сайт Кузбасского государственного технического университета имени Т.Ф. Горбачева.  
Режим доступа: [www.kuzstu.ru](http://www.kuzstu.ru)
2. Электронные библиотечные системы:
  - Университетская библиотека онлайн. Режим доступа: [www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru);
  - Лань. Режим доступа: <http://e.lanbook.com>;
  - Консультант студента. Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru>

### **8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины "Маркетинг на автомобильном транспорте"**

Основной учебной работой обучающегося является самостоятельная работа в течение всего срока обучения. Начинать изучение дисциплины необходимо с ознакомления с знаниями, умениями, навыками и

(или) опыта деятельности, приобретаемыми в процессе изучения дисциплины. Далее необходимо проработать конспекты лекций и, в случае необходимости, рассмотреть отдельные вопросы по предложенным источникам литературы. Все неясные вопросы по дисциплине обучающийся может разрешить на консультациях, проводимых по расписанию. Параллельно следует приступить к выполнению

практических работ после того, как содержание и последовательность их выполнения будут рассмотрены в

рамках занятий. Перед промежуточной аттестацией обучающийся должен сопоставить приобретенные

знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности с заявленными и, в случае необходимости, еще раз

изучить литературные источники и (или) обратиться к преподавателю за консультациями. При подготовке

к практическим работам обучающийся в обязательном порядке изучает теоретический материал в соответствии с методическими указаниями

### **9 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине "Маркетинг на автомобильном транспорте", включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

Для изучения дисциплины может использоваться следующее программное обеспечение:

1. Libre Office
2. Mozilla Firefox
3. Google Chrome
4. Open Office
5. Microsoft Windows

### **10 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине "Маркетинг на автомобильном транспорте"**

Для осуществления образовательного процесса по данной дисциплине необходима следующая материально-техническая база:

- лекционная аудитория;
- учебная аудитория для проведения практических занятий;



1591146396

- научно-техническая библиотека для самостоятельной работы обучающихся;
- зал электронных ресурсов КузГТУ с выходом в сеть «Интернет» для самостоятельной работы обучающихся;
- компьютерный класс с выходом в сеть «Интернет» для самостоятельной работы обучающихся.

### **11 Иные сведения и (или) материалы**

Учебная работа проводится с использованием как традиционных так и современных интерактивных технологий. В рамках лекций применяются следующие интерактивные методы:

- разбор конкретных примеров;
- выступление студентов в роли обучающихся;
- мультимедийная презентация.



1591146396



1591146396

## Список изменений литературы на 01.09.2020

### Основная литература

1. Тарасов, Е. О. Анализ маркетинговой деятельности предприятия / Е. О. Тарасов. – Москва : Лаборатория книги, 2010. – 79 с. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=86420](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=86420) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.
2. Коновалова, В. А. Лекции по дисциплине 'Маркетинг' / В. А. Коновалова. – Королев : б.и., 2013. – 130 с. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=273911](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=273911) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.
3. Годин, А. М. Маркетинг : учебник для студентов экон. вузов, обучающихся по направлению "Экономика" и специальности "Маркетинг" / А. М. Годин. – 9-е изд., перераб. и доп.. – Москва : Дашков и Ко, 2012. – 656 с. – ISBN 9785394013195. – Текст : непосредственный.

### Дополнительная литература

1. Эриашвили, Н. Д. Книгоиздание. Менеджмент. Маркетинг / Н. Д. Эриашвили. – Москва : Юнити, 2015. – 302 с. – ISBN 9785238014852. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=436699](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=436699) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.
2. Шиловский, В. Н. Маркетинг и менеджмент технического сервиса машин и оборудования / В. Н. Шиловский, А. В. Питухин, В. М. Костюкевич. – Санкт-Петербург : Лань, 2015. – 272 с. – ISBN 978-5-8114-1835-0. – URL: <https://e.lanbook.com/book/56614> (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.
3. Тультаев, Т. А. Маркетинг услуг / Т. А. Тультаев. – Москва : Евразийский открытый институт, 2008. – 175 с. – ISBN 9785374001358. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=91072](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=91072) (дата обращения: 13.12.2020). – Текст : электронный.
4. Басовский, Л. Е. Маркетинг : курс лекций / Л. Е. Басовский. – Москва : ИНФРА-М, 2004. – 219 с. – (Высшее образование). – ISBN 5160003681. – Текст : непосредственный.
5. Годин, А. М. Маркетинг : учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / А. М. Годин. – 2-е изд., перераб. и доп.. – Москва : Дашков и К\*, 2005. – 728 с. – ISBN 594798542X. – Текст : непосредственный.
6. Хлебович, Д. И. Сфера услуг: маркетинг : учебное пособие для вузов / Д. И. Хлебович ; под ред. Т. Д. Бурменко. – Москва : КноРус, 2007. – 240 с. – ISBN 9785859712250. – Текст : непосредственный.



1591146396