

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«**Российский государственный гуманитарный университет**»
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра прикладной социологии

СОЦИОЛОГИЯ НЕКОММЕРЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Социология (академический бакалавр) 39.03.01

Социология политики и связей с общественностью

Уровень квалификации выпускника (бакалавр)

Форма обучения (очная, очно-заочная, заочная)

РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Москва 2019

Социология некоммерческого маркетинга

Рабочая программа дисциплины

Составители:

Канд.соц.наук, доц. кафедры прикладной
социологии Китайцева О.В.

Ответственный редактор:

Д.ф.н., профессор, зав. Кафедрой прикладной
социологии В.Ф. Левичева

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры

№ 1 от 29.08.2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка

- 1.1 Цель и задачи дисциплины (*модуля*)
- 1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций
- 1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

2. Структура дисциплины (*модуля*)

3. Содержание дисциплины (*модуля*)

4. Образовательные технологии

5. Оценка планируемых результатов обучения

- 5.1. Система оценивания
- 5.2. Критерии выставления оценок
- 5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (*модулю*)

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

- 6.1. Список источников и литературы
- 6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (*модуля*)

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

9. Методические материалы

- 9.1. Планы практических (семинарских, лабораторных) занятий
- 9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ
- 9.3. Иные материалы

Приложения

Приложение 1. Аннотация дисциплины

Приложение 2. Лист изменений

1. Пояснительная записка

1.1 Цель и задачи дисциплины

Целью курса является формирование у студентов концептуального видения социальных основ применения маркетинговой концепции управления в рамках исторического процесса, формирования представлений об основных закономерностях этого развития на разных этапах истории. Кроме того, решаются вопросы получения знаний и навыков, необходимых для работы в сфере некоммерческого маркетинга, а именно: понимание специфики деятельности некоммерческих организаций, овладение основными инструментами маркетинга, используемыми в данной сфере, умение формировать эффективную стратегию и тактику информационного воздействия. Освоение курса должно способствовать развитию у студентов- бакалавров социологического мышления, способствующего формированию компетентного специалиста в современном динамически меняющемся мире, учитывая радикальные изменения в экономике России.

Для реализации обозначенной цели в процессе преподавания необходимо решение **следующих задач:**

- ознакомить студентов с основными методами исследования, применяемых в сфере некоммерческого маркетинга,
- сформировать у студентов знания позволяющие понять специфику отношений между обществом, государством и некоммерческими организациями в процессе взаимообмена ценностями;
- раскрыть специфику социологического взгляда на проблематику потребления и поведения потребителей услуг некоммерческих организаций;
- основы применения основных достижений и подходов социологического анализа потребления;
- привить навыки социологического анализа и практического использования знаний в области социальных коммуникаций, учитывающих специфику некоммерческой составляющей формирования эффективной информационной политики, методик построения эффективного коммуникационного канала;
- изучить специфику комплекса маркетинга в условиях некоммерческого обмена
- развить умение интегрировать знания о процессах потребления с теоретическими основами анализа поведения потребителя в маркетинге для разработки и использования маркетингового инструментария.

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций.

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций (код и наименование)	Результаты обучения
ПК-2. Способен подготовить проектное предложение для проведения социологического исследования (самостоятельно)	ПК-2.1. Описывает проблемную ситуацию	Знать: основные тенденции развития социологических теорий потребления; подходы к разработке и обоснованию стратегий проведения исследований в рамках социологии потребления как

или под руководством)		<p>специальной области экономической социологии с учётом факторов социально-демографического развития</p> <p>Уметь: применять полученные знания для сбора, анализа статистической информации и формирования социологического мировоззрения</p> <p>Владеть: базовыми технологиями для решения концептуальных задач в области изучения потребления</p>
	ПК- 2.2. Обосновывает актуальность проекта для решения поставленной проблемы	<p>Знать: основные тенденции развития социологических теорий потребления; подходы к разработке и обоснованию стратегий проведения исследований в рамках социологии потребления как специальной области экономической социологии с учётом факторов социально-демографического развития</p> <p>Уметь: применять полученные знания для сбора, анализа статистической информации и формирования социологического мировоззрения</p> <p>Владеть: базовыми технологиями для решения концептуальных задач в области изучения потребления</p>
	ПК-2.3. Согласовывает документацию, регламентирующую взаимодействие заказчика и исполнителя социологического исследования	<p>Знать: основные тенденции развития социологических теорий потребления; подходы к разработке и обоснованию стратегий проведения исследований в рамках социологии потребления как</p>

		специальной области экономической социологии с учётом факторов социально- демографического развития Уметь: применять полученные знания для сбора, анализа статистической информации и формирования социологического мировоззрения Владеть: базовыми технологиями для решения концептуальных задач в области изучения потребления
--	--	---

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Данная дисциплина относится к вариативной части профессионального цикла в системе подготовки бакалавров обучающихся по направлению подготовки 39.03.01 (бакалавриат). Ее программа связана с содержанием таких дисциплин, как «Социология маркетинга», «Современные методы социологических исследований», «Общая социология». В основу курса положен междисциплинарный проблемный подход.

Формирование заложенных в учебную программу компетенций выступает важной ресурсной основой для успешного овладения образовательной программой, психологического и социального развития личности студента.

2. Структура дисциплины

Структура дисциплины для очной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з. е., 108 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем_54ч., самостоятельная работа обучающихся 54 ч.

№ п / п	Раздел дисциплины	Се м е с т р	Н е д е л я с е м е с т р а	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Всего часов	лекции	практические занятия	семинары	самостоятельная работа	
1	Некоммерческий маркетинг как объект социологического анализа.	7		8	2		2	4	Собеседование Дискуссия, презентации. Устный ответ на семинаре.
2	Основные характеристики процессов обмена в некоммерческом маркетинге	7		5			2	3	Собеседование Дискуссия, презентации. Устный ответ на семинаре.
3	Стратегии и концепции социального маркетинга. Маркетинг как социальная техника	7		5	2			3	Дискуссия Аналитическое задание, доклады Устный ответ на семинаре.
4	Разработка комплекса социального маркетинга. Социальные инновации	7		8	2		2	4	Дискуссия Аналитическое задание, доклады Устный ответ на семинаре.
5	Планирование маркетинга в социальной сфере. Социально-значимые проекты и программы. Маркетинг социально-значимой проблемы – CRM	7		7	2		2	3	Дискуссия Аналитическое задание, доклады Устный ответ на семинаре.
6	Социальная компетентность и ответственность. Социальное партнерство. Социальная отчетность.	7		8	2		2	4	Устный ответ на семинаре. Участие в дискуссии. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии

									(4-5 стр.)
7	Управление маркетингом в социальной сфере. Социальные парадоксы и рынок	7		7			2	4	Устный ответ на семинаре. Участие в дискуссии. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
8	Стратегии маркетинга идей, интересов, организаций и территорий.	7		9	2		2	3	Дискуссия Аналитическое задание, доклады Устный ответ на семинаре.
9	Маркетинг событий.	7		7	2		2	3	Дискуссия Аналитическое задание, доклады Устный ответ на семинаре.
10	Маркетинговые технологии в некоммерческой сфере и сфере услуг.	7		9	2			3	Устный ответ на семинаре. Участие в дискуссии. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
11	Маркетинг в сфере культуры, Традиций. Индустрия развлечений. Шоу-бизнес	7		8	2		2	4	Дискуссия Аналитическое задание, доклады Устный ответ на семинаре.
12	Маркетинг в здравоохранении и спорте, индустрии красоты.	7		7	2		2	3	Дискуссия Аналитическое задание, доклады Устный ответ на семинаре.
13	Маркетинг розничной торговли.	7		7	2		2	3	Устный ответ на семинаре. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)

1 4	Маркетинг гостеприимства: туризма и гостиничный бизнес	7		10	2		4	4	Дискуссия Аналитическ ие задания, доклады Устный ответ на семинаре.
.	Зачет							18	Проверка выполнения заданного кейса и задания
	Итого			108	24		30	54	

Структура дисциплины (модуля) для очно-заочной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з. е., 108 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 16 ч., самостоятельная работа обучающихся 74 ч. Промежуточная аттестация 18 ч.

№ п / п	Раздел дисциплины	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)	
		Всего часов	лекци и	прак- тичес- кие зая- тия	семи- нары	Проме- жуточ- ная аттест- ация	само- стояте- льная работа	
1	Некоммерческий маркетинг как объект социологического анализа.	9	2		2		5	Собеседование Дискуссия, презентации. Устный ответ на семинаре.
2	Основные характеристики процессов обмена в некоммерческом маркетинге	5					5	Собеседование Дискуссия, презентации. Устный ответ на семинаре.
3	Стратегии и концепции социального маркетинга. Маркетинг как социальная техника	9	2				7	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
4	Разработка комплекса социального маркетинга. Социальные инновации	7					7	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
5	Планирование маркетинга в социальной сфере. Социально-значимые проекты и программы. Маркетинг социально-значимой проблемы – CRM	9	2		2		5	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
6	Социальная компетентность и ответственность. Социальное партнерство. Социальная отчетность.	9					9	Устный ответ на семинаре. Участие в дискуссии. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
7	Управление маркетингом в	7					7	Устный ответ на семинаре.

	социальной сфере. Социальные парадоксы и рынок							Участие в дискуссии. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
8	Стратегии маркетинга идей, интересов, организаций и территорий.	9					9	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
9	Маркетинг событий.	11			2		9	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
10	Маркетинговые технологии в некоммерческой сфере и сфере услуг.	9					9	Устный ответ на семинаре. Участие в дискуссии. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
11	Маркетинг в сфере культуры, Традиций. Индустрия развлечений. Шоу-бизнес	8			2		6	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
12	Маркетинг в здравоохранении и спорте, индустрии красоты.	5					5	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
13	Маркетинг розничной торговли.	3					3	Устный ответ на семинаре. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
14	Маркетинг гостеприимства: туризма и гостиничный бизнес	10			2		8	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
.	экзамен	18	-				18	<i>Проверка выполнения заданного кейса и задания</i>
	Итого	108	6		10		74	

Структура дисциплины (модуля) для заочной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з. е., 108 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 12 ч., самостоятельная работа обучающихся 96 ч.

№ п / п	Раздел дисциплины	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости и (по неделям семестра) Форма промежуточн ой аттестации (по семестрам)
		Всего часов	лекции	прак- тичес- кие зая- тия	семи- нары	само- стоятель- ная работа	
1	Некоммерческий маркетинг как объект социологического анализа.	9	2			7	Собеседовани е Дискуссия, презентации. Устный ответ на семинаре.
2	Основные характеристики процессов обмена в некоммерческом маркетинге	7				4	Собеседовани е Дискуссия, презентации. Устный ответ на семинаре.
3	Стратегии и концепции социального маркетинга. Маркетинг как социальная техника	7				5	Дискуссия Аналитически е задания, доклады Устный ответ на семинаре.
4	Разработка комплекса социального маркетинга. Социальные инновации	7	2			6	Дискуссия Аналитически е задания, доклады Устный ответ на семинаре.
5	Планирование маркетинга в социальной сфере. Социально-значимые проекты и программы. Маркетинг социально-значимой проблемы – CRM	7				5	Дискуссия Аналитически е задания, доклады Устный ответ на семинаре.
6	Социальная компетентность и ответственность. Социальное партнерство. Социальная отчетность.	7	2			5	Устный ответ на семинаре. Участие в дискуссии. Рецензирова ние и реферировани е текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)

7	Управление маркетингом в социальной сфере. Социальные парадоксы и рынок	7				5	Устный ответ на семинаре. Участие в дискуссии. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
8	Стратегии маркетинга идей, интересов, организаций и территорий.	9				5	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
9	Маркетинг событий.	7			2	6	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
10	Маркетинговые технологии в некоммерческой сфере и сфере услуг.	9			2	6	Устный ответ на семинаре. Участие в дискуссии. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
11	Маркетинг в сфере культуры, Традиций. Индустрия развлечений. Шоу-бизнес	8			2	5	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
12	Маркетинг в здравоохранении и спорте, индустрии красоты.	9				5	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
13	Маркетинг розничной торговли.	7				6	Устный ответ на семинаре. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
14	Маркетинг гостеприимства: туризма и гостиничный бизнес	10				5	Дискуссия Аналитические задания, доклады

							Устный ответ на семинаре.
.	экзамен	18	-			18	<i>Проверка выполнения заданного кейса и задания</i>
	Итого	108	6		6	96	

3. Содержание дисциплины

1.	Некоммерческий маркетинг как объект социологического анализа.	Сущность и задачи некоммерческого маркетинга. Социальная сфера как объект маркетинга и деловой партнер бизнеса. Коммерческие и некоммерческие субъекты рынка. Товары общественного потребления.
2	Основные характеристики процессов обмена в некоммерческом маркетинге. Характеристика рынков и особенности социальных рынков. Социальный эффект. Услуги. Частный некоммерческий сектор.	Специфика маркетинговой деятельности в условиях некоммерческого обмена. Участники процесса обмена.
3.	Стратегии и концепции социального маркетинга. Маркетинг как социальная техника	Концепции, модели и направления социального маркетинга как искусства конкурентоспособности и как содействие интересам потребителя. Особенности конкуренции в социальной сфере. Концепции. Социально-ответственный, этический маркетинг. Маркетинг как социальная техника. Социальный маркетинг как деятельность некоммерческих общественных организаций. Макромаркетинг. «Общество потребления». «Качество жизни».
4.	Разработка комплекса социального маркетинга. Социальные инновации	Комплекс социального маркетинга. Методы продвижения социально-значимого продукта. Жизненный цикл социального продукта. Социальные инновации, маркетинг инноваций. Основные составляющие комплекса маркетинга (7P)
5.	Планирование маркетинга в социальной сфере. Социально-значимые проекты и программы. Маркетинг социально-значимой проблемы – CRM	Планирование маркетинга в социальной сфере. Социально-значимые проекты и программы. Основные направления социальной деятельности коммерческих и некоммерческих организаций. Инструменты реализации и способы оценки социальных программ. Маркетинг социально-значимой проблемы – CRM.
6.	Социальная компетентность и ответственность. Социальное партнерство. Социальная отчетность.	Социальная компетентность: требования к социально-маркетинговой деятельности. Корпоративная социальная ответственность: программы и методы деятельности. Инструментарий социальной компетентности и социального партнерства. Социальные стандарты бизнеса (основные блоки и стандарты социальной отчетности). Концептуальные основы социальной компетентности.
7.	Управление маркетингом в социальной сфере. Социальные парадоксы и рынок	Управление социальным маркетингом на функциональном уровне. Управление социальным маркетингом на инструментальном уровне. Рынок и социальные парадоксы.

8.	Стратегии маркетинга идей, интересов, организаций и территорий.	Стратегии социального маркетинга идей, интересов, организаций и территорий. 2. Конкурсы социально-маркетинговых кампаний и брендов. 3. Маркетинг событий.
9.	Маркетинг событий.	Маркетинг событий: пример фирмы «BSCA Ukraine», реализующей проект Baby Boom под названием «Карточка младенца», проект реализуется в Великобритании более 40 лет.
10.	Маркетинговые технологии в некоммерческой сфере и сфере услуг.	Сфера услуг. Некоммерческая деятельность. Структура НКО. 2. Некоммерческий маркетинг: особенности планирования и управления. 3. Фандрайзинг. Волонтерская деятельность. 4. Экологический маркетинг.
11.	Маркетинг в сфере культуры, Традиций. Индустрия развлечений. Шоу-бизнес	Особенности маркетинга в сфере культуры, традиций, прикладного народного творчества. 2. Маркетинг развлекательных центров и шоу-бизнеса.
12.	Маркетинг в здравоохранении и спорте, индустрии красоты.	Маркетинг оздоровительных услуг. 2. Маркетинг в спорте. 3. Маркетинг в индустрии красоты и бытовом обслуживании.
13.	Маркетинг розничной торговли.	Крупные розничные торговцы в Европе и США используют прямой маркетинг с использованием баз данных своих покупателей. Повышение степени лояльности путем увеличения объема покупок со стороны самых ценных клиентов.
14.	Маркетинг гостеприимства: туризма и гостиничный бизнес	Маркетинг туризма. Маркетинг гостеприимства. Зонтичная структура индустрии туризма: путешествия, проживание, питание, развлечения. Классификация туризма. Рынок туризма. Турагентства и туроператоры. Создание туристского продукта. Эффект мультипликатора. Риски путешествий.

4. Образовательные технологии

№ п/п	Наименование раздела	Виды учебной работы	Формируемые компетенции (указывается код компетенции)	Информационные и образовательные технологии
1	2	3	4	5
1.	Некоммерческий маркетинг: сущность, особенности. Основные характеристики процессов обмена в некоммерческом маркетинге	Лекция 1. Практическое занятие 1.	ПК 2	Вводная лекция Лекция-визуализация Развернутая беседа с групповым обсуждением Дискуссия, работа с кейсами и разбором

		<i>Самостоятельная работа</i>		<i>практических ситуаций</i> <i>Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций и рекомендованной литературы</i>
2.	Основные характеристики процессов обмена в некоммерческом маркетинге	<i>Лекция 2.</i> <i>Практическое занятие 2</i> <i>Самостоятельная работа</i>	ПК 2	<i>Лекция с разбором конкретных ситуаций с применением слайд-проектора</i> <i>Дискуссия, работа с кейсами и разбором практических ситуаций</i> <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
3.	Стратегии и концепции социального маркетинга. Маркетинг как социальная техника	<i>Лекция 3.</i> <i>Практическое занятие 3.</i> <i>Самостоятельная работа</i>	ПК 2	<i>Лекция с разбором конкретных ситуаций</i> <i>Дискуссия, работа с кейсами и разбором практических ситуаций</i> <i>Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций и рекомендованной литературы</i>
4.	Разработка комплекса социального маркетинга. Социальные инновации	<i>Лекция 4.</i> <i>Практическое занятие 4.</i> <i>Самостоятельная работа</i>	ПК 2	<i>Проблемная лекция</i> <i>Дискуссия, работа с кейсами и разбором практических ситуаций</i> <i>Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций и рекомендованной литературы</i>
5.	Планирование маркетинга в социальной сфере. Социально-значимые проекты и программы. Маркетинг социально-значимой проблемы – CRM	<i>Лекция 5.</i> <i>Практическое занятие 5.</i> <i>Самостоятельная работа</i>	ПК 2	<i>Проблемная лекция</i> <i>Дискуссия, работа с кейсами и разбором практических ситуаций</i> <i>Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций и рекомендованной литературы</i>

				<i>литературы</i>
6.	Социальная компетентность и ответственность. Социальное партнерство. Социальная отчетность.	Лекция 6. Практическое занятие 6. Самостоятельная работа	ПК 2	Лекция с разбором конкретных ситуаций Интерактивный тренинг с разбором проблемных ситуаций Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
7.	Управление маркетингом в социальной сфере. Социальные парадоксы и рынок	Лекция 7. Практическое занятие 7. Самостоятельная работа	ПК 2	Лекция с разбором конкретных ситуаций Групповая командная работа Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
8.	Стратегии маркетинга идей, интересов, организаций и территорий.	Лекция 8. Практическое занятие 8. Самостоятельная работа	ПК 2	Лекция-визуализация. Практическое занятие по работе с ресурсами библиотеки. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
9.	Маркетинг событий.	Лекция 9. Практическое занятие 9. Самостоятельная работа	ПК 2	Лекция-визуализация с разбором конкретных ситуаций. Адаптационный тренинг Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
10.	Маркетинговые технологии в некоммерческой сфере и сфере услуг.	Лекция 10. Практическое занятие 10. Самостоятельная работа	ПК 2	Лекция-визуализация Доклады, презентации, выступления студентов Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
11.	Маркетинг в сфере культуры, Традиций. Индустрия развлечений. Шоу-бизнес	Лекция 11. Практическое занятие 11. Самостоятельная работа	ПК 2	Лекция-визуализация Доклады, презентации, выступления студентов Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
12.	Маркетинг в здравоохранении и спорте,	Лекция 12.	ПК 2	Лекция-визуализация

	индустрии красоты.	<i>Практическое занятие 12.</i> <i>Самостоятельная работа</i>		<i>Доклады, презентации, выступления студентов</i> <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
13.	Маркетинг розничной торговли.	<i>Лекция 13.</i> <i>Практическое занятие 13.</i> <i>Самостоятельная работа</i>	ПК 2	<i>Лекция-визуализация</i> <i>Доклады, презентации, выступления студентов</i> <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
14.	Маркетинг гостеприимства: туризма и гостиничный бизнес	<i>Лекция 14.</i> <i>Практическое занятие 14.</i> <i>Самостоятельная работа</i>	ПК 2	<i>Лекция-визуализация</i> <i>Доклады, презентации, выступления студентов</i> <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

Система текущего и промежуточного контроля знаний студентов по учебной дисциплине «Социология некоммерческого маркетинга» выстраивается в соответствии с учебным планом основной образовательной программы, определяющем виды и формы текущего и промежуточного контроля, и принятым в РГГУ «Положением о системе контроля качества освоения основных образовательных программ высшего профессионального образования».

В процессе изучения курса проводится рейтинговый контроль знаний студентов в соответствии с Положением РГГУ о его проведении. Он предполагает учет результатов работы на практических занятиях, результатов самостоятельной работы по выполнению заданий.

Задача проведения контроля в данной дисциплине (как текущего, так и итогового) – стимулировать студентов к самостоятельному поиску информации, активно включаться в разнообразную деятельность, проявлять свою позицию, поэтому практически все задания носят компетентностный характер.

Критерии, используемые при проведении рейтингового контроля для студентов, изучающих дисциплину «Социология некоммерческого маркетинга»:

<i>Вид контроля</i>	<i>Сроки проведения</i>	<i>Шкала оценки</i>	<i>Максимальное Количество баллов</i>
<i>Текущая аттестация</i>	<i>1-2-3 неделя 1</i>		

	<i>семестра</i>		
1. Выполнение задания по теме «Некоммерческий маркетинг как объект социологического анализа»		1-5 баллов	5
2. Выполнение задания по теме «Характеристика рынков и особенности социальных рынков. Социальный эффект»		0-2 баллов	2
3. Оценка работы на семинаре по теме «Стратегии и концепции социального маркетинга. Маркетинг как социальная техника»		1-3 баллов	3
4. Оценка работы на семинаре по теме «Разработка комплекса социального маркетинга. Социальные инновации»		1-5 баллов	5
5. Оценка работы на семинаре по теме «Планирование маркетинга в социальной сфере. Социально-значимые проекты и программы. Маркетинг социально-значимой проблемы – CRM»		1-5 баллов	5
6. Выполнение задания по теме «Социальная компетентность и ответственность. Социальное партнерство. Социальная отчетность. »		1-5 баллов	5
7. Оценка групповой командной работы по теме «Управление маркетингом в социальной сфере. Социальные парадоксы и рынок»		1-5 баллов	5
8. Оценка задания по теме «Стратегии маркетинга идей, интересов, организаций и территорий»		1-3 баллов	3
9. Оценка задания по теме «Маркетинг событий»		0-2 баллов	2
10. Выполнение задания по теме «Маркетинговые технологии в некоммерческой сфере и сфере услуг»		0-5 баллов	5
11. Выполнение задания по теме Маркетинг в сфере культуры, Традиций. Индустрия развлечений. Шоу-бизнес		0-5 баллов	5
12. Выполнение задания по теме Маркетинг в здравоохранении и спорте, индустрии красоты.		0-5 баллов	5
13. Выполнение задания по теме Маркетинг розничной торговли.		0-5 баллов	5
14. Оценка исследовательского проекта по теме «Маркетинг гостеприимства: туризма и гостиничный бизнес»		1-5 баллов	5
Промежуточная аттестация (зачет)	10-11 неделя 7-го семестра	До 40 баллов	40
Итого за семестр (дисциплину)			100 баллов

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, набравшему не менее 50 баллов в результате суммирования баллов, полученных при текущем контроле и промежуточной аттестации. Полученный совокупный результат (максимум 100 баллов) конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	отлично		A

83 – 94		зачтено	B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительно	не зачтено	FX
0 – 19			F

5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине¹

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ A,B	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ C	«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>

¹ Могут уточняться и дополняться в соответствии со спецификой дисциплины, установленных форм контроля, применяемых технологий обучения и оценивания.

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
67-50/ D,E	«удовлетворительно»/ «зачтено (удовлетворительно)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49-0/ F,FX	«неудовлетворительно»/ не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости,
промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Текущий контроль

При оценивании посещения лекций за посещение каждой лекции ставится 1 балл. Участие в обсуждении доклада, подготовленного другим студентом на семинаре учитывается:

- активность в стремлении понять смысл, уточнить основные тезисы докладчика (0-1 балл)
- грамотность постановки вопроса к докладчику (0-1 балл).

При оценивании тестовой работы учитывается полнота выполненной работы: каждое верно выполненное задание оценивается в 1 балл.

Доклад, самостоятельное выступление, сообщение на семинаре оценивается по следующему алгоритму (по 8-балльной системе):

Показатели	Балл
Соответствие содержания заявленной теме	1
Доклад содержит сформулированное исследуемое (рассматриваемое) положение (тезис или группа тезисов), при этом: Определено место исследуемого (рассматриваемого) тезиса в теории	1
Обозначен круг понятий и терминов, необходимых для описания исследуемого (рассматриваемого) тезиса	1
Приведены описания и сравнения примеров использования исследуемого тезиса в мировой и российской практике (в случае отсутствия российских примеров, приводится не менее двух примеров из мировой практики)	1
Доклад разделен на смысловые части и наличествует логика рассуждений при переходе от одной части к другой, сделаны выводы	1
Подача материала выступления: свободное владение содержанием, общение с аудиторией, чёткие ответы на вопросы	1
Доклад длится 10-15 минут, сопровождается мультимедийной презентацией	1
В докладе присутствует ссылка на источники, авторов исследований	1
Итого:	8

Вопросы для аттестации по дисциплине.

Формируемые компетенции и индикаторы их достижения: ПК-2. (ПК-2.1.; ПК- 2.2.; ПК-2.3.)

1. Предмет и задачи маркетинга в социальной сфере. Маркетинг как социальная техника.
2. Социальная сфера как объект маркетинга и деловой партнер бизнеса.
3. Характеристика рынков и особенности маркетинга в социальной сфере.
4. Коммерческие и некоммерческие субъекты рынка. Товары общественного потребления.
5. Концепции, модели и направления социального маркетинга как искусства конкурентоспособности и как «адвокатуры» потребителя.
6. Планирование маркетинга в социальной сфере. Социально-значимые проекты и программы.
7. Инструменты реализации и способы оценки социальных программ.
8. Основные направления социальной деятельности коммерческих и некоммерческих организаций.
9. Маркетинг социально-значимой проблемы (CRM).
10. Социальная компетентность: требования к социально-маркетинговой деятельности.
11. Корпоративная социальная ответственность: программы и методы деятельности.
12. Инструментарий социальной компетентности и социального партнерства.
13. Социальные стандарты бизнеса (основные блоки и стандарты социальной отчетности).

14. Разработка комплекса социального маркетинга. Методы продвижения социально-значимого продукта. Жизненный цикл социального продукта.
15. Социальные инновации, маркетинг инноваций (организации и проекты).
16. Управление социальным маркетингом на функциональном уровне (структура управления социальными программами и социальные способности).
17. Управление социальным маркетингом на инструментальном уровне (методы переговоров и партнерства, структура докладов, методы групповой работы, трансакции и НЛП).
18. Маркетинговая информация о социальной сфере. Маркетинговые информационные системы.
19. Специфика социально-маркетинговых исследований стиля жизни, нужд, потребностей и мотивов поведения.
20. Вторичные и первичные маркетинговые исследования (на примере НКО).
21. Правила сегментирования рынка в социальном маркетинге (этапы, способы и методика). Признаки сегмента.
22. Дифференцирование социально-значимых товаров и услуг. Методика и правила позиционирования. Позиционирование НКО.
23. Стратегии социального маркетинга идей, интересов, организаций и территорий. Конкурсы социально-маркетинговых кампаний и брендов.
24. Маркетинг событий.
25. Маркетинговые технологии и критерии оценки их эффективности в социальной сфере (здравоохранении, образовании, культуре, политике).
26. Маркетинг партнерских отношений: основные элементы и преимущества, уровни связей с потребителем.
27. Некоммерческий маркетинг. Структура НКО, особенности планирования и управления. Фандрайзинг. Волонтерская деятельность.
28. Экологический маркетинг. Маркетинг здорового образа жизни.
29. Маркетинг в сфере образования, науки и творчества.
30. Маркетинг в сфере культуры: театры, музеи, развлекательные центры. Шоу-бизнес.
31. Маркетинг оздоровительных услуг (сектора здравоохранения, сегменты рынка общественного здоровья, методы повышения конкурентоспособности).
32. Маркетинг в индустрии красоты. Мода и дизайн в маркетинге.
33. Маркетинг в торговле и в сфере бытового обслуживания.
34. Маркетинг гостеприимства и туризма.
35. Социальная реклама и брендинг как технологии социального маркетинга.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Список источников и литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 и Ч.2. - М.: «Юрайт», 2002.
2. Закон РФ от 23 сентября 1992 г. №3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и знаках страны происхождения товаров».
3. Закон "О рекламе". Принят Государственной думой 14 июня 1995 года. URL: <http://outdoormedia.ru/doc4.phtml> (ред. от 21.07.2005) Дата обращения 20.03.2019.
2. Закон о средствах массовой информации. Принят Государственной Думой. URL: <http://outdoormedia.ru/doc2.phtml> Дата обращения 2003.2019
3. 4. Международный кодекс рекламной деятельности Международной Торговой Палаты (кодекс МТП) URL: <http://outdoormedia.ru/doc12.phtml> Дата обращения 2003.2020

5. Международный Кодекс ICC/ESOMAR. URL: <http://outdoormedia.ru/doc14.phtml>
Дата обращения 2003.20204. Федеральный закон от 13 марта 2006 г. №38-ФЗ «О рекламе».
5. Закон РФ от 7 февраля 1992 г. №2300-1 «О защите прав потребителей» (с изменениями от 02.06.1993 г., 09.01.1996 г., 17.12.1999 г., 30.12.2001 г., 22.08, 02.11, 21.12.2004 г., 27.07.2006 г., 25.11.2006 г., 25.10.2007 г.)
6. Законодательство России о защите прав потребителей: Сборник нормативных актов. - Изд-е 5-е, перераб. и доп. / Международная конфедерация обществ потребителей. М.: Юридическая фирма «ЛЕГАТ», 2003. – 288 с.
7. Федеральный закон от 10 июня 1993г. №5115-1 «О сертификации продукции и услуг» (в ред. Федерального закона от 31 июля 1998г №154-ФЗ).

Основная литература:

1. Андреев, С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов / С.Н. Андреев; М. : Издательство «Финпресс», 2002. – 320 с. [ЭБС, znanium.com]
2. Котлер Филип. Привлечение инвесторов : Маркетинговый подход к поиску источников финансирования Учебное пособие; Профессиональное образование. - 1. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 194 с. - Профессиональное образование. - ISBN 9785961409444[ЭБС, znanium.com]
3. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / Н.Б. Сафронова, И.Е. Корнеева. - М.: Дашков и К, 2012. - 296 с.: 60x88 1/16. - (Учебные издания для бакалавров). (переплет) ISBN 978-5-394-01470-3 [ЭБС, znanium.com]
2. Уокер, Дж.Р. Введение в гостеприимство: Учебное пособие / Пер. с англ. – 2-е изд. / Дж.Р Уокер; М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 607 с. [ЭБС, znanium.com]

Дополнительная литература:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов. Изд. Дом Гребенникова, 2003. [ЭБС, znanium.com]
2. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика.- 3-е изд. М.: Финпресс, 2003. [ЭБС, znanium.com]
3. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы.М.,2000[ЭБС, znanium.com]
4. Колодий Н. А. Маркетинговые технологии в туризме: экономика ощущений и впечатлений : Учебное пособие / Н. А. Колодий. - Электрон. дан. - Москва : Издательство Юрайт, 2019. - 326. - (Профессиональное образование). - Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru>. - ISBN 978-5-534-10545-2 : 779.00.
5. Крылов И. Введение в медиапланирование..URL: http://www.mediaplanirovanie.ru/ru/mediaplanning/theory_and_practice/articles/intro.htm
Дата обращения: 20.03.2019.
6. Алексунин В. А.Маркетинговый подход к управлению спортивной индустрией / В. А. Алексунин, В. А. Баскаков // Вестник РГГУ. Серия "Экономика. Управление. Право". - 2016. - № 3 (5). - С. 92-101.
7. Маркетинговые исследования и управление отношениями с клиентами: возможности эффективного сосуществования в организации / Ветрова Т. В., Долженко Р. А., Манин А. В.// Маркетинг в России и за рубежом. - 2016. - № 2. - С. 44-55. -.
8. Федотова А. В.Маркетинг в сфере художественной культуры / А. В. Федотова // Общество. Среда. Развитие. - 2016. - № 1. - С. 60-64.

6.2.Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». *Сайты профессиональных интернет журналов по маркетингу.*

1. «Практический маркетинг» (www.cfin.ru).
2. «ТЕЛЕСКОП» (<http://www.soc.pu.ru:8101/publications/telescjpe>) Петербургский журнал социологических и маркетинговых исследований
3. «Регион: экономика и социология» (<http://www-psb.ad-sbras.nsc.ru/regw.htm>)
4. «Маркетинг в России и за рубежом» (<http://www/dis.ru/market/index.html>)
5. Маркетолог (www.marketolog.ru)
6. Секрет фирмы (www.sf-online.ru)
7. Эксперт (www.expert.ru)
8. Деньги (www.dengi.kommersant.ru)
9. 4P: электронный журнал по маркетингу - <http://4p.ru/>
10. Индустрия рекламы (www.ir-magazine.ru)
11. «Экономическая социология» (<http://www.ecsoc/msses.ru>)

Сетевые источники информации:

1. Федеральный образовательный портал (www.ecsocman.edu.ru)
2. «Информационный бюллетень ВЦИОМ» (<http://www.wciom.ru>).
3. Свободная энциклопедия маркетинга <http://www.marketopedia.ru>
4. Интернет портал для управленцев <http://www.management.com.ua>
5. Центр дистанционного образования «Элитариум» <http://www.elitarium.ru>
6. РОМИР: (www.romir.ru)
7. GFK (www.gfk.ru)
8. Циркон аналитический центр (www.zirkon.ru)
9. Некоммерческое партнерство «Гильдия маркетологов» (<http://www.marketologi.ru>)
10. «Демоскоп Weekly» - демографический еженедельник (www.demoscope.ru)
11. «Левада-Центр»(www.levada.ru)
12. Фонд «Общественное мнение» (www.fom.ru)
13. Сообщество эффективных менеджеров - <http://www.e-xecutive.ru/>
14. Креативная реклама на <http://www.adme.ru>
15. Рекламные Идеи - <http://www.advi.ru>
16. Бренды - www.brandbook.ru
17. Издательский дом Гребенникова (www.grebennikov.ru)
18. Единый архив экономических и социологических данных (www.sophist.hse.ru)
19. «Marketing Week» - английский журнал, посвященный маркетингу: (www.marketing-week.co.uk)
20. "Рекламный гид": www.advertis.com.ru/ad_guide/
21. РБК (www.rbk.daily.ru)
22. Индустрия рекламы (www.ir-magazine.ru).
23. www.sostav.ru
24. www.slon.ru
25. www.marketopedia.ru
26. Европейское общество исследований в области маркетинга и общественного мнения ESOMAR (<http://www.esomar.org>)
27. Американская ассоциация маркетинга American Marketing Association (<http://www.ama.org>)
28. Американская ассоциация директ-маркетинга (<http://www.the-dma.org>)
29. «Маркетер» (www.bannermaker.ru)
30. Рекламный сайт «Advertising.ru» (www.advertising.ru)
31. Сайт рекламистов (www.advertology.ru)

Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы.

1.Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2019 г.

1.1.Web of Science

1.2. Scopus

2.Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2019 г.

2.1. Журналы Cambridge University Press

2.2. ProQuest Dissertation & Theses Global

2.3. SAGE Journals

2.4. Журналы Taylor and Francis

3.Профессиональные полнотекстовые БД

3.1 JSTOR

3.2 Издания по общественным и гуманитарным наукам

3.3 Электронная библиотека Grebennikon.ru

4.Компьютерные справочные правовые системы

4.1 Консультант Плюс,

4.2. Гарант

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

При проведении занятий используются проектор и экраны, необходим компьютер для преподавателя с доступом в Интернет.

Во время самостоятельной работы и подготовки домашних заданий студентам могут понадобиться фотоаппараты, видеокамеры, другие устройства с возможностями видео и аудиозаписи, компьютеры с выходом в Интернет. Кроме того, в процессе подготовки к занятиям, предусматривается использование отдельных видов программного обеспечения (См. Перечень).

Перечень лицензионного программного обеспечения

№п/п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
2	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
3	SPSS Statistics 22	IBM	лицензионное
4	Microsoft Share Point 2010	Microsoft	лицензионное
5	SPSS Statistics 25	IBM	лицензионное
6	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
7	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное
8	Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky	лицензионное
9	Microsoft Office 2016	Microsoft	лицензионное

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
 - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
 - обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
 - для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
 - письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;
 - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.
- для глухих и слабослышащих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
 - письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
 - экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.
- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
 - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
 - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих:
 - в печатной форме увеличенным шрифтом;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих:
 - устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE;
 - дисплеем Брайля PAC Mate 20;
 - принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих:
 - автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;
 - акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1;
- компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

Методические материалы

9.1. Планы семинарских/ практических/ лабораторных занятий

Проведение практических занятий по дисциплине “Социология некоммерческого маркетинга” ставит двуединую цель: учебный аспект целевой установки занятия состоит в закреплении теоретических знаний, полученных в ходе лекций, углубленное изучение наиболее важных проблем курса. Методическая цель практических занятий состоит в развитии у студентов навыков работы с информацией, ее аналитического представления, способности концентрированного излагать информацию и делать самостоятельные выводы, в активизации способности логического и сравнительного анализа, навыков самостоятельной работы.

Практические занятия включают в себя обсуждение проблемных вопросов и практических ситуаций той или иной темы курса; разбор аналитических заданий, выполненных студентами самостоятельно, а также контроль усвоения материала в форме контрольной работы и тестов.

План занятий содержит перечень дискуссионных вопросов, а также перечень заданий для самостоятельной работы, список источников, и литературы, необходимой для подготовки.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы содержат перечень и описание заданий, которые студенту предстоит выполнить самостоятельно, также в методических рекомендациях указываются сроки выполнения заданий и источники информации, на которые необходимо опираться для выполнения заданий.

Планы практических занятий

	Раздел и тема дисциплины
1	Некоммерческий маркетинг как объект социологического анализа.
2	Основные характеристики процессов обмена в некоммерческом маркетинге. Характеристика рынков и особенности социальных рынков. Социальный эффект. Услуги. Частный некоммерческий сектор.
3	Стратегии и концепции социального маркетинга. Маркетинг как социальная техника
4	Разработка комплекса социального маркетинга. Социальные инновации
5	Планирование маркетинга в социальной сфере. Социально-значимые проекты и программы. Маркетинг социально-значимой проблемы – CRM
6	Социальная компетентность и ответственность. Социальное партнерство. Социальная отчетность.
7	Управление маркетингом в социальной сфере. Социальные парадоксы и рынок
8	Стратегии маркетинга идей, интересов, организаций и территорий.
9	Маркетинг событий.
10	Маркетинговые технологии в некоммерческой сфере и сфере услуг.
11	Маркетинг в сфере культуры, Традиций. Индустрия развлечений. Шоу-бизнес
12	Маркетинг в здравоохранении и спорте, индустрии красоты.
13	Маркетинг розничной торговли.
14	Маркетинг гостеприимства:

План семинарских занятий

Семинар 1: Тема 1 Некоммерческий маркетинг как объект социологического анализа.(2 часа)

1. Предмет и задачи маркетинга в социальной сфере
2. Характеристика социальной сферы.
3. Характеристика рынков и особенности маркетинга в социальной сфере.
4. Субъекты рынка. Товары общественного потребления.
5. НКО как особый сегмент рынка социальных услуг в Российской реальности
6. Развитие социального обслуживания с участием негосударственного сектора, *анализ состояния. (Феоктистова Е.Н.)*

Основная литература:

1. Андреев, С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов / С.Н. Андреев; М. : Издательство «Финпресс», 2002. – 320 с. [ЭБС, znanium.com]
2. Котлер Филип. Привлечение инвесторов : Маркетинговый подход к поиску источников финансирования Учебное пособие; Профессиональное образование. - 1. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 194 с. - Профессиональное образование. - ISBN 9785961409444[ЭБС, znanium.com]

Дополнительная литература.

История мировой экономики. <http://knigi-uchebniki.com/ekonomiki-istoriya/istoriya-mirovoy-ekonomiki.html>

Лезурн Ж. Основные элементы теории полезности // THESIS. 1993. №3.

Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа., 1998. С. 9-56, 125-205.

Скитовски Т. Суверенитет и рациональность потребителя // Теория потребительского поведения и спроса. СПб.: Экономическая школа, 1993.

Семинар 2: Тема 2. Основные характеристики процессов обмена в некоммерческом маркетинге. Характеристика рынков и особенности социальных рынков. Социальный эффект. Услуги. Частный некоммерческий сектор. (2 часа)

1. Маркетинговые технологии в некоммерческой сфере и сфере услуг.
2. Фандрайзинг. Фонд «Центр Социального Развития и Информации».
3. Экологический маркетинг.

Основная литература:

1. Андреев, С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов / С.Н. Андреев; М. : Издательство «Финпресс», 2002. – 320 с. [ЭБС, znanium.com]

2. Котлер Филип. Привлечение инвесторов : Маркетинговый подход к поиску источников финансирования Учебное пособие; Профессиональное образование. - 1. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 194 с. - Профессиональное образование. - ISBN 9785961409444[ЭБС, znanium.com]

Дополнительная литература.

10. Каталог общественных ресурсов Интернет – www.ngo.ru
11. Методпособие «ННО и предпринимательство / Сост. Аस्याнов, Ш.М. Дюгаев, О.П. и др.; <http://www.logos.uzsci.net>
12. Электронная библиотека НКО: <http://db.ngo.ru>

Семинар 3: Тема 3. Стратегии и концепции социального маркетинга. Маркетинг как социальная техника (4 ч)

Вопросы для групповой дискуссии:

1. Концепции, модели и направления социального маркетинга. Социально-ответственный маркетинг.
2. Маркетинг как социальная технология.
3. Коммуникационная концепция маркетинга.
4. Особенности конкуренции в социальной сфере.
5. Маркетинг социально-значимой проблемы (CRM)

Формы контроля самостоятельной работы студентов: выступление на семинаре, доклад.

Основная литература:

1. Андреев, С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов / С.Н. Андреев; М. :
Издательство «Финпресс», 2002. – 320 с. [ЭБС, znanium.com]
2. Котлер Филип. Привлечение инвесторов : Маркетинговый подход к поиску источников финансирования Учебное пособие; Профессиональное образование. - 1. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 194 с. - Профессиональное образование. - ISBN 9785961409444[ЭБС, znanium.com]
3. Мешков, А.А. Жильцова, С.В. Создание «совместной» ценности услуги в области бизнес-образования на основе маркетинга партнерских отношений / А.А. Мешков, С.В. Жильцова // Маркетинг в России и за рубежом; Вып. 5. М. : Дело и сервис, 2004
4. Голубкова, Е.Н. Давтян, Д.М. Внедрение концепции CRM на предприятии /Е.Н. Голубкова, Д.М. Давтян // Там же. Вып. 3, 2003.

Дополнительная литература.

1. Кляйн, Н. No Logo. Люди против брендов / Н. Кляйн
2. Фокс, К. Социальный маркетинг / К. Фокс; Изд. Университета Санта Клары; <http://db.ngo.ru>
3. сайт Федеральной службы государственной статистики www.gsk.ru

Семинар 4: Тема 4. Разработка комплекса социального маркетинга. Социальные инновации.

1. Комплекс социального маркетинга. Методы продвижения социально значимого продукта.
2. Социальные инновации.

Основная литература:

1. Андреев, С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов / С.Н. Андреев; М. :
Издательство «Финпресс», 2002. – 320 с. [ЭБС, znanium.com]

2. Котлер Филип. Привлечение инвесторов : Маркетинговый подход к поиску источников финансирования Учебное пособие; Профессиональное образование. - 1. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 194 с. - Профессиональное образование. - ISBN 9785961409444[ЭБС, znanium.com]

Семинар 5. Тема 5. Планирование маркетинга в социальной сфере.

1. Управление социальным маркетингом на функциональном уровне.
2. Управление социальным маркетингом на инструментальном уровне.

Основная литература:

1. Андреев, С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов / С.Н. Андреев; М. : Издательство «Финпресс», 2002. – 320 с. [ЭБС, znanium.com]
2. Котлер Филип. Привлечение инвесторов : Маркетинговый подход к поиску источников финансирования Учебное пособие; Профессиональное образование. - 1. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 194 с. - Профессиональное образование. - ISBN 9785961409444[ЭБС, znanium.com]

Семинар 6 Тема 6. Социальная компетентность и ответственность. Социальное партнерство. Социальная отчетность. (4 часа)

Вопросы для обсуждения:

- Социальная компетентность: требования к социально-маркетинговой деятельности.
- Корпоративная социальная ответственность: программы и методы деятельности.
- Инструментарий социальной компетентности и социального партнерства.
- Социальные стандарты бизнеса (основные блоки и стандарты социальной отчетности).
- Концептуальные основы социальной компетентност.
- «Потребительские революции» XVI- XIX в. (Г. Мак-Кракен).
- Цивилизационный процесс (Н .Элиас).

Формы контроля самостоятельной работы студентов: выступление на семинаре, доклад.

Основная литература:

1. Андреев, С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов / С.Н. Андреев; М. : Издательство «Финпресс», 2002. – 320 с. [ЭБС, znanium.com]
2. Котлер Филип. Привлечение инвесторов : Маркетинговый подход к поиску источников финансирования Учебное пособие; Профессиональное образование. - 1. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 194 с. - Профессиональное образование. - ISBN 9785961409444[ЭБС, znanium.com]
4. Фонд «Институт экономики города»: www.urbanecomomics.ru
5. портал www.soc-otvet.ru
6. Виртуальный ресурсный центр для НКО: www.trainet.org

Семинар 7 Тема 7. Управление маркетингом в социальной сфере. Социальные парадоксы и рынок.

1. Управление социальным маркетингом на функциональном уровне.
2. Управление социальным маркетингом на инструментальном уровне.

Основная литература:

1. Андреев, С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов / С.Н. Андреев; М. : Издательство «Финпресс», 2002. – 320 с. [ЭБС, znanium.com]

2. Котлер Филип. Привлечение инвесторов : Маркетинговый подход к поиску источников финансирования Учебное пособие; Профессиональное образование. - 1. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 194 с. - Профессиональное образование. - ISBN 9785961409444[ЭБС, znanium.com]

Семинар 8 Тема 8 Стратегии маркетинга идей, интересов, организаций и территорий (4 ч)

Вопросы для обсуждения:

1. Стратегия маркетинга идей, интересов, организаций, территорий, личностей.
2. Конкурсы социально-маркетинговых кампаний «Индекс бренда».
 - Разработка комплекса социального маркетинга.
 - **Социальные инновации**
 - Маркетинговые технологии в некоммерческой сфере и сфере услуг.
 - Фандрайзинг.
 - Фонд «Центр Социального Развития и Информации.
 - Экологический маркетинг.Формы контроля самостоятельной работы студентов: выступление на семинаре, доклад.

Основная литература.

1. Андреев, С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов / С.Н. Андреев; М. : Издательство «Финпресс», 2002. – 320 с. [ЭБС, znanium.com]
2. Котлер Филип. Привлечение инвесторов : Маркетинговый подход к поиску источников финансирования Учебное пособие; Профессиональное образование. - 1. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 194 с. - Профессиональное образование. - ISBN 9785961409444[ЭБС, znanium.com]
2. www.Sovetnik.ru, www.Asi.org.ru
3. www.indexbrand.ru., www.sostav.ru
4. Шекова, Е.Л. Социальная реклама: основные понятия / Е.Л. Шекова // Маркетинг в России и за рубежом; Вып. 5. М. : Дело и сервис, 2003. [ЭБС, znanium.com]
5. Черная, И.П. Маркетинг имиджа как стратегическое направление территориального маркетинга / И.П. Черная // Там же. Вып. 4, 2002. [ЭБС, znanium.com]
6. Сейфуллаева, М.Э. Маркетинговая составляющая регионального развития / М.Э. Сейфуллаева // Маркетинг в России и за рубежом; Вып. 5. М. : Дело и сервис, 2002. [ЭБС, znanium.com]

Семинар 9 Тема 9 Маркетинг событий. Маркетинг событий.

Основная литература.

[ЭБС, znanium.com]

Семинар 10 Тема 10 Маркетинговые технологии в некоммерческой сфере и сфере услуг. (4 ч)

Вопросы для обсуждения:

1. Маркетинговые технологии в некоммерческой сфере и сфере услуг.
2. Фандрайзинг. Фонд «Центр Социального Развития и Информации».
3. Экологический маркетинг.

Основная литература.

1. Андреев, С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов / С.Н. Андреев; М. : Издательство «Финпресс», 2002. – 320 с. [ЭБС, znanium.com]
2. Котлер Филип. Привлечение инвесторов : Маркетинговый подход к поиску источников финансирования Учебное пособие; Профессиональное образование. - 1. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 194 с. - Профессиональное образование. - ISBN 9785961409444[ЭБС, znanium.com]

Семинар 11. Тема 11. Маркетинг в сфере культуры. Индустрия развлечений. Шоу-бизнес

Вопросы для обсуждения:

1. Маркетинг в сфере культуры.
2. Индустрия развлечений и шоу-бизнес. Мода и традиции в маркетинге.

Основная литература.

1. Андреев, С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов / С.Н. Андреев; М. : Издательство «Финпресс», 2002. – 320 с. [ЭБС, znanium.com]
2. Котлер Филип. Привлечение инвесторов : Маркетинговый подход к поиску источников финансирования Учебное пособие; Профессиональное образование. - 1. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 194 с. - Профессиональное образование. - ISBN 9785961409444[ЭБС, znanium.com]
5. Шекова, Л.Е. Маркетинговые исследования рынка культурных услуг в России и за рубежом / Л.Е. Шекова // Там же. Вып. 6, 2002.

Семинар 12. Тема 12. Маркетинг в здравоохранении и спорте, индустрии красоты.

Вопросы для обсуждения:

1. Маркетинг в здравоохранении и спорте.
2. Маркетинг в индустрии красоты и бытовом обслуживании

Основная литература.

1. Андреев, С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов / С.Н. Андреев; М. : Издательство «Финпресс», 2002. – 320 с. [ЭБС, znanium.com]
2. Котлер Филип. Привлечение инвесторов : Маркетинговый подход к поиску источников финансирования Учебное пособие; Профессиональное образование. - 1. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 194 с. - Профессиональное образование. - ISBN 9785961409444[ЭБС, znanium.com]

Семинар 13. Тема 13. Маркетинг розничной торговли.

Вопросы для обсуждения:

- . Маркетинг в розничной торговле.

Основная литература.

1. Андреев, С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов / С.Н. Андреев; М. : Издательство «Финпресс», 2002. – 320 с. [ЭБС, znanium.com]
2. Котлер Филип. Привлечение инвесторов : Маркетинговый подход к поиску источников финансирования Учебное пособие; Профессиональное образование. - 1. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 194 с. - Профессиональное образование. - ISBN 9785961409444[ЭБС, znanium.com]

Семинар 14. Тема 14. Маркетинг гостеприимства: туризма и гостиничный бизнес.

Вопросы для обсуждения:

1. Маркетинг в сфере туризма.
2. Гостиничный бизнес.

Основная литература.

1. Андреев, С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов / С.Н. Андреев; М. : Издательство «Финпресс», 2002. – 320 с. [ЭБС, znanium.com]
2. Котлер Филип. Привлечение инвесторов : Маркетинговый подход к поиску источников финансирования Учебное пособие; Профессиональное образование. - 1. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 194 с. - Профессиональное образование. - ISBN 9785961409444[ЭБС, znanium.com]

Заключительная практическая работа.

1. Опишите социально-значимый проект и программу, реализуемые некоммерческой организацией. Применяются ли технологии маркетинга социально-значимой проблемы (CRM)?
2. Существует ли на данном предприятии (организации) стратегия социальной ответственности. Каков инструментарий социальной компетентности и социального партнерства?
3. В какой мере используются элементы социального маркетинга идей, интересов, организаций и территорий, маркетинга событий?
4. Какие элементы маркетинга партнерских отношений являются частью корпоративной культуры предприятия (организации)?
5. Опишите особенности стратегии и технологий социального маркетинга, используемого в данной коммерческой (некоммерческой) организации:
 - экологический маркетинг;
 - маркетинг науки и творчества, образования и информационных услуг;
 - маркетинг культуры, традиций, прикладного народного творчества;
 - маркетинг в здравоохранении, индустрии красоты и бытовом обслуживании.Маркетинг в коммунальных услугах;
 - маркетинг гостеприимства: туризм и гостиничный бизнес. Шоу-бизнес;
 - маркетинговые технологии в политике и государственном управлении.
6. Какие методы использует данное предприятие (организация) для исследования поведение потребителей, прогнозирования индивидуального и массового спроса?

9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

Требования к подготовке, содержанию, и оформлению письменных работ (курсовая работа, эссе, реферат, доклад и т.п.) содержатся на сайте Информационного комплекса РГГУ «Научная библиотека» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://liber.rsuh.ru/?q=node/63>

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

Вид работы	Содержание	Рекомендации
------------	------------	--------------

	(перечень вопросов)	
Подготовка к лекции №1	См. тему 1.	См. список литературы к теме 1.
Подготовка к семинару №1	Перечень вопросов для самостоятельного изучения Подготовка докладов	См. описание семинара №1 в «Плане семинарских занятий», литературу к теме 1, к семинару №1.
Подготовка к лекции 2	См. тему 1	См. список литературы к теме 1.
Подготовка к семинару №2	Перечень вопросов для самостоятельного изучения Подготовка выступлений на дискуссии	См. описание семинара №2, материалы лекции и литературу по теме 2.
Подготовка к лекции 3	См. тему 3	См. список литературы к теме 3.
Подготовка к семинару №3	Перечень вопросов семинарам, б. Перечень вопросов для самостоятельного изучения Подготовка докладов	См. описание семинара материалы лекции и литературу к теме 3.
Подготовка к лекции 4	См. тему 4	См. список литературы к теме 4.
Подготовка к семинару №4	Перечень вопросов для самостоятельного изучения Сбор информации конкретных социологических исследований по теме семинара	См. описание семинара 7 материалы лекции и литературу к лекции 4.
Подготовка к лекции 5	См. тему 4	См. список литературы к теме 4.
Подготовка к семинару №5	Перечень вопросов для самостоятельного изучения Подготовка докладов Рецензирование статей из научных журналов	См. описание семинара, материалы лекции и литературу к теме 5.
Итого		

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Социология некоммерческого маркетинга» входит в вариативную часть профессионального цикла дисциплин подготовки студентов по направлению подготовки 39.03.01 «Социология» (бакалавриат)

Дисциплина «Социология некоммерческого маркетинга» реализуется для студентов 4 курса направления подготовки 39.03.01 «Социология» (бакалавриат). *Дисциплина реализуется на социологическом факультете кафедрой прикладной социологии.*

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, освещающих некоммерческий маркетинг как специальную область маркетинга, реализуемую в социальной сфере. По своей сути некоммерческий маркетинг - это деятельность, предпринимаемая для создания, поддержания или изменения позиций и отношений целевых аудиторий к определенным организациям и их профессиональной активности. Этот тип маркетинга связан с деятельностью некоммерческих организаций, ставящих своей целью достижение определенного социального эффекта. К числу которых можно отнести: государственные учреждения, объекты здравоохранения, социального обеспечения, культуры, благотворительные организации, службы милосердия, конфессиональные учреждения, церкви, секты и, наконец, политические партии и движения. Необходимость введения данного курса продиктовано возрастанием роли данных институтов в жизни общества, поскольку с каждым годом все больше ресурсов выводится из сферы обращения товаров и услуг на уровень общественно-полезной деятельности.

Целью освоения дисциплины «Социология некоммерческого маркетинга» является: формирование у студентов концептуального видения социальных основ применения маркетинговой концепции управления в рамках исторического процесса, формирования представлений об основных закономерностях этого развития на разных этапах истории. Кроме того, решаются вопросы получения знаний и навыков, необходимых для работы в сфере некоммерческого маркетинга, а именно: понимание специфики деятельности некоммерческих организаций, овладение основными инструментами маркетинга, используемыми в данной сфере, умение формировать эффективную стратегию и тактику информационного воздействия. Освоение курса должно способствовать развитию у студентов- бакалавров социологического мышления, способствующего формированию компетентного специалиста в современном динамически меняющемся мире, учитывая радикальные изменения в экономике России.

Для реализации обозначенной цели в процессе преподавания необходимо решение следующих задач:

- ознакомить студентов с основными методами исследования, применяемых в сфере некоммерческого маркетинга,
- сформировать у студентов знания позволяющие понять специфику отношений между обществом, государством и некоммерческими организациями в процессе обмена ценностями;
- раскрыть специфику социологического взгляда на проблематику потребления и поведения потребителей услуг некоммерческих организаций;
- основы применения основных достижений и подходов социологического анализа потребления;
- привить навыки социологического анализа и практического использования знаний в области социальных коммуникаций, учитывающих специфику некоммерческой составляющей формирования эффективной информационной политики, методик построения эффективного коммуникационного канала;
- изучить специфику комплекса маркетинга в условиях некоммерческого обмена
- развить умение интегрировать знания о процессах потребления с теоретическими основами анализа поведения потребителя в маркетинге для разработки и использования маркетингового инструментария.

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций выпускника:

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций (код и наименование)	Результаты обучения
ПК-2. Способен подготовить проектное предложение для проведения социологического исследования (самостоятельно или под руководством)	ПК-2.1. Описывает проблемную ситуацию	Знать: основные тенденции развития социологических теорий потребления; подходы к разработке и обоснованию стратегий проведения исследований в рамках социологии потребления как специальной области экономической социологии с учётом факторов

		<p>социально-демографического развития Уметь: применять полученные знания для сбора, анализа статистической информации и формирования социологического мировоззрения Владеть: базовыми технологиями для решения концептуальных задач в области изучения потребления</p>
	<p>ПК- 2.2. Обосновывает актуальность проекта для решения поставленной проблемы</p>	<p>Знать: основные тенденции развития социологических теорий потребления; подходы к разработке и обоснованию стратегий проведения исследований в рамках социологии потребления как специальной области экономической социологии с учётом факторов социально-демографического развития Уметь: применять полученные знания для сбора, анализа статистической информации и формирования социологического мировоззрения Владеть: базовыми технологиями для решения концептуальных задач в области изучения потребления</p>
	<p>ПК-2.3. Согласовывает документацию, регламентирующую взаимодействие заказчика и исполнителя социологического исследования</p>	<p>Знать: основные тенденции развития социологических теорий потребления; подходы к разработке и обоснованию стратегий проведения исследований в рамках социологии потребления как специальной области экономической социологии с учётом факторов</p>

		социально-демографического развития Уметь: применять полученные знания для сбора, анализа статистической информации и формирования социологического мировоззрения Владеть: базовыми технологиями для решения концептуальных задач в области изучения потребления
--	--	--

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:

Знать:

- основные базовые понятия, принципы и концепции тематики некоммерческого взаимодействия в социологии маркетинга и потребительского поведения;
- основные тенденции развития социологических и маркетинговых теорий становления некоммерческой сферы общественного
- подходы к разработке и обоснованию стратегий проведения исследований в некоммерческом маркетинге как специальной области экономической социологии с учётом факторов социально-демографического развития.

Уметь:

- применять методологические подходы социологии маркетинга некоммерческих субъектов для анализа реальных ситуаций, постановки социологических проблем и их решения;
- использовать современные социологические теории для решения прикладных задач в области некоммерческого маркетинга ;
- применять полученные знания для сбора, анализа статистической информации и формирования социологического мировоззрения.

Владеть:

- современными методиками социологического анализа в области некоммерческого маркетинга;
- базовыми технологиями для решения концептуальных задач в социальной области некоммерческого взаимодействия.

Программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме оценки выполнения заданий на практических занятиях, оценка самостоятельной работы студентов, которая выполняется в виде рефератов, эссе, творческих, аналитических, командных заданий. Промежуточный контроль в форме зачета с оценкой и экзамена на очно-заочном отделении..

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетные единицы.

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

№	Текст актуализации или прилагаемый к РПД документ, содержащий изменения	Дата	№ протокола
1	Приложение №1	31.08.2020г	№1

Автор-составитель

_____ (Китайцева О.В.)
(личная подпись)

1. Структура дисциплины (к п. 2 РПД на 2020)

Структура дисциплины для очной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з. е., 114 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем _64ч., самостоятельная работа обучающихся 50ч.

№ п / п	Раздел дисциплины	Се ме ст р	Не де ля се ме ст р а	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости и (по неделям семестра) Форма промежуточ ной аттестации (по семестрам)
				Всего часов	лекции	прак тиче ские заня- тия	семи нары	само стоятел ь-ная работа	
1	Некоммерческий маркетинг как объект социологического анализа.	7		8	2		2	4	Собеседование Дискуссия, презентации. Устный ответ на семинаре.
2	Основные характеристики процессов обмена в некоммерческом маркетинге	7		5			2	3	Собеседование Дискуссия, презентации. Устный ответ на семинаре.
3	Стратегии и концепции социального маркетинга. Маркетинг как социальная техника	7		9	2		4	3	Дискуссия Аналитическое задание, доклады Устный ответ на семинаре.
4	Разработка комплекса социального маркетинга. Социальные инновации	7		10	2		4	4	Дискуссия Аналитическое задание, доклады Устный ответ на семинаре.
5	Планирование маркетинга в социальной сфере. Социально-значимые проекты и программы. Маркетинг социально-значимой проблемы – CRM	7		9	2		4	3	Дискуссия Аналитическое задание, доклады Устный ответ на семинаре.
6	Социальная компетентность и ответственность. Социальное партнерство. Социальная отчетность.	7		8	2		2	4	Устный ответ на семинаре. Участие в дискуссии. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии

									(4-5 стр.)
7	Управление маркетингом в социальной сфере. Социальные парадоксы и рынок	7		8			4	4	Устный ответ на семинаре. Участие в дискуссии. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
8	Стратегии маркетинга идей, интересов, организаций и территорий.	7		9	2		2	3	Дискуссия Аналитическое задание, доклады Устный ответ на семинаре.
9	Маркетинг событий.	7		9	2		4	3	Дискуссия Аналитическое задание, доклады Устный ответ на семинаре.
10	Маркетинговые технологии в некоммерческой сфере и сфере услуг.	7		7	2		2	3	Устный ответ на семинаре. Участие в дискуссии. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
11	Маркетинг в сфере культуры, Традиций. Индустрия развлечений. Шоу-бизнес	7		8	2		2	4	Дискуссия Аналитическое задание, доклады Устный ответ на семинаре.
12	Маркетинг в здравоохранении и спорте, индустрии красоты.	7		7	2		2	3	Дискуссия Аналитическое задание, доклады Устный ответ на семинаре.
13	Маркетинг розничной торговли.	7		7	2		2	3	Устный ответ на семинаре. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
1	Маркетинг	7		10	2		4	4	Дискуссия

4	гостеприимства: туризма и гостиничный бизнес								Аналитическое задание, доклады Устный ответ на семинаре.
.	Зачет							6	Проверка выполнения заданного кейса и задания
	Итого			114	24		40	54	

Структура дисциплины (модуля) для очно-заочной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з. е., 114 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 16ч., самостоятельная работа обучающихся 80 ч., промежуточная аттестация 18ч.

№ п /	Раздел дисциплины	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости и (по неделям семестра) Форма промежуточн ой аттестации (по семестрам)	
		Всего часов	лекции	прак- тичес- кие зая- тия	семи- нары	Пром ежудо чная аттес тация		само- стоятель- ная работа
1	Некоммерческий маркетинг как объект социологического анализа.	9	2		2		5	Собеседование Дискуссия, презентации. Устный ответ на семинаре.
2	Основные характеристики процессов обмена в некоммерческом маркетинге	4					4	Собеседование Дискуссия, презентации. Устный ответ на семинаре.
3	Стратегии и концепции социального маркетинга. Маркетинг как социальная техника	4					4	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
4	Разработка комплекса социального маркетинга. Социальные инновации	4					4	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
5	Планирование маркетинга в социальной сфере. Социально-значимые проекты и программы. Маркетинг социально-значимой проблемы – CRM	8	2		2		4	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
6	Социальная компетентность и ответственность. Социальное партнерство. Социальная отчетность.	6					6	Устный ответ на семинаре. Участие в дискуссии. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)

7	Управление маркетингом в социальной сфере. Социальные парадоксы и рынок	4					4	Устный ответ на семинаре. Участие в дискуссии. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
8	Стратегии маркетинга идей, интересов, организаций и территорий.	4					4	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
9	Маркетинг событий.	6			2		4	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
10	Маркетинговые технологии в некоммерческой сфере и сфере услуг.	6	2				4	Устный ответ на семинаре. Участие в дискуссии. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
11	Маркетинг в сфере культуры, Традиций. Индустрия развлечений. Шоу-бизнес	7			2		5	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
12	Маркетинг в здравоохранении и спорте, индустрии красоты.	5					5	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
13	Маркетинг розничной торговли.	2					2	Устный ответ на семинаре. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
14	Маркетинг гостеприимства: туризма и гостиничный бизнес	10			2		8	Дискуссия Аналитические задания, доклады

								Устный ответ на семинаре.
.	экзамен	36	-			18	18	Проверка выполнения заданного кейса и задания
	Итого	114	6		10		80	

Структура дисциплины (модуля) для заочной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з. е., 114 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 12ч., самостоятельная работа обучающихся 102ч.

№ п / п	Раздел дисциплины	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости и (по неделям семестра) Форма промежуточн ой аттестации (по семестрам)
		Всего часов	лекции	прак- тичес- кие зая- тия	семи- нары	само- стоятель- ная работа	
1	Некоммерческий маркетинг как объект социологического анализа.	6	2			4	Собеседовани е Дискуссия, презентации. Устный ответ на семинаре.
2	Основные характеристики процессов обмена в некоммерческом маркетинге	6			2	4	Собеседовани е Дискуссия, презентации. Устный ответ на семинаре.
3	Стратегии и концепции социального маркетинга. Маркетинг как социальная техника	4				4	Дискуссия Аналитически е задания, доклады Устный ответ на семинаре.
4	Разработка комплекса социального маркетинга. Социальные инновации	8	2			6	Дискуссия Аналитически е задания, доклады Устный ответ на семинаре.
5	Планирование маркетинга в социальной сфере. Социально-значимые проекты и программы. Маркетинг социально-значимой проблемы – CRM	4				4	Дискуссия Аналитически е задания, доклады Устный ответ на семинаре.
6	Социальная компетентность и ответственность. Социальное партнерство. Социальная отчетность.	7	2			5	Устный ответ на семинаре. Участие в дискуссии. Рецензирова ние и реферировани е текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)

7	Управление маркетингом в социальной сфере. Социальные парадоксы и рынок	5				5	Устный ответ на семинаре. Участие в дискуссии. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
8	Стратегии маркетинга идей, интересов, организаций и территорий.	8			2	6	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
9	Маркетинг событий.	6				6	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
10	Маркетинговые технологии в некоммерческой сфере и сфере услуг.	8			2	6	Устный ответ на семинаре. Участие в дискуссии. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
11	Маркетинг в сфере культуры, Традиций. Индустрия развлечений. Шоу-бизнес	6				6	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
12	Маркетинг в здравоохранении и спорте, индустрии красоты.	10				10	Дискуссия Аналитические задания, доклады Устный ответ на семинаре.
13	Маркетинг розничной торговли.	10				10	Устный ответ на семинаре. Рецензирование и реферирование текста статьи или раздела монографии (4-5 стр.)
14	Маркетинг гостеприимства: туризма и гостиничный бизнес	10				10	Дискуссия Аналитические задания, доклады

							Устный ответ на семинаре.
.	зачет	18	-			18	<i>Проверка выполнения заданного кейса и задания</i>
	Итого	114	6		6	102	

2. Образовательные технологии (к п.4 на 2020 г.)

В период временного приостановления посещения обучающимися помещений и территории РГГУ. для организации учебного процесса с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий могут быть использованы следующие образовательные технологии:

- видео-лекции;
- онлайн-лекции в режиме реального времени;
- электронные учебники, учебные пособия, научные издания в электронном виде и доступ к иным электронным образовательным ресурсам;
- системы для электронного тестирования;
- консультации с использованием телекоммуникационных средств.

3. Перечень БД и ИСС (к п. 6.2 на 2020 г.)

1. Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г.

1.1. Web of Science

1.2. Scopus

2. Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г.

2.1. Журналы Cambridge University Press

2.2. ProQuest Dissertation & Theses Global

2.3. SAGE Journals

2.4. Журналы Taylor and Francis

3. Профессиональные полнотекстовые БД

3.1 JSTOR

3.2 Издания по общественным и гуманитарным наукам

3.3 Электронная библиотека Grebennikon.ru

4. Компьютерные справочные правовые системы

4.1 Консультант Плюс,

4.2. Гарант

4. Состав программного обеспечения (ПО) (к п. 7 на 2020 г.)

Перечень лицензионного программного обеспечения

№п /п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Adobe Master Collection CS4	Adobe	лицензионное
2	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
3	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
4	AutoCAD 2010 Student	Autodesk	свободно распространяемое
5	Archicad 21 Rus Student	Graphisoft	свободно распространяемое
6	SPSS Statistics 22	IBM	лицензионное
7	Microsoft Share Point 2010	Microsoft	лицензионное
8	SPSS Statistics 25	IBM	лицензионное
9	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
10	ОС «Альт Образование» 8	ООО «Базальт СПО	лицензионное
11	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
12	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное
13	Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky	лицензионное
14	Microsoft Office 2016	Microsoft	лицензионное
15	Visual Studio 2019	Microsoft	лицензионное
16	Adobe Creative Cloud	Adobe	лицензионное
17	Zoom	Zoom	лицензионное