

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ
Директор ШИП
 Осадченко А.А.
« 30 » 06 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ПРИЕМ 2020 г.
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная

Маркетинг инноваций			
Направление подготовки/специальность	27.04.05 Инноватика		
Образовательная программа (направленность (профиль))	Технологическое брокерство		
Специализация	Технологическое брокерство		
Уровень образования	высшее образование - магистратура		
Курс	1	семестр	2
Трудоемкость в кредитах (зачетных единицах)	3		
Виды учебной деятельности	Временной ресурс		
Контактная (аудиторная) работа, ч	Лекции	8	
	Практические занятия	40	
	ВСЕГО	48	
Самостоятельная работа, ч		60	
ИТОГО, ч		108	

Вид промежуточной аттестации	Зачет	Обеспечивающее подразделение	ШИП
Руководитель ООП			С.Н. Попова
Преподаватель			Е.И. Карякин

2020 г.

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины является формирование у обучающихся определенного ООП (п. 5. Общей характеристики ООП) состава компетенций для подготовки к профессиональной деятельности.

Код компетенции	Наименование компетенции	Составляющие результатов освоения (дескрипторы компетенций)	
		Код	Наименование
ПК(У)-4	Способность найти (выбрать) оптимальные решения при создании новой наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности	ПК(У)-4.31	Знает технологии оценки результатов НИОКР с учетом коммерческого потенциала, требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности
		ПК(У)-4.У1	Умеет принимать решения при реализации проектов с учетом требования качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности
		ПК(У)-4.В1	Владеет опытом экспертизы проектов создания наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности
ПК(У)-5	Способность разработать план и программу организации инновационной деятельности научно-производственного подразделения, осуществлять технико-экономическое обоснование инновационных проектов и программ	ПК(У)-5.31	Знает инфраструктуру инновационной деятельности
		ПК(У)-5.У1	Умеет предвидеть возможные риски и управлять ими
		ПК(У)5.В1	Владеет навыком экспертизы инновационных проектов и процессов
ДПК(У)-2	Разрабатывать программы трансфера и коммерциализации инновационных разработок	ДПК(У)-2.32	Знать методологию и методы проведения исследований рынка, особенности маркетинга инноваций
		ДПК(У)-2.У2	Уметь выполнять маркетинговые исследования для продвижения производимого продукта
		ДПК(У)-2.В2	Владение опытом анализа рынка для прогнозирования продаж нового товара

2. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина относится к вариативной части Блока 1 учебного плана образовательной программы.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

После успешного освоения дисциплины будут сформированы результаты обучения:

Планируемые результаты обучения по дисциплине		Компетенция
Код	Наименование	
РД 1	Умение использовать абстрактное мышление, анализ и синтез, оценивать современные достижения науки и техники и находить возможность их применения в практической деятельности	ПК (У)-5
РД 2	Умение анализировать современные проблемы инноватики, прогнозировать тенденции научно-технического развития	ПК (У)-5
РД 3	Умение производить оценку экономического потенциала инновации, затрат на реализацию научно-исследовательского проекта	ДПК (У)-2 ПК (У)-4

Оценочные мероприятия текущего контроля и промежуточной аттестации представлены в календарном рейтинг-плане дисциплины.

4. Структура и содержание дисциплины

Основные виды учебной деятельности

Разделы дисциплины	Формируемый результат обучения по дисциплине	Виды учебной деятельности	Объем времени, ч.
Раздел 1. Маркетинг и инновационная деятельность. Генерация идей.	РД1	Лекции	4
		Практические занятия	12
		Самостоятельная работа	20
Раздел 2. Распространение инноваций на рынке	РД2	Лекции	2
		Практические занятия	12
		Самостоятельная работа	20
Раздел 3. Продвижение инноваций	РД3	Лекции	2
		Практические занятия	16
		Самостоятельная работа	20
ИТОГО:		Лекции	8
		Практические занятия	40
		Самостоятельная работа	60

Содержание разделов дисциплины:

Раздел 1. Маркетинг и инновационная деятельность. Генерация идей.

Методы генерирования идей: «мозговой штурм», синектика Гордона, метод Олсона, «морфологический ящик», метод «365», метод Пинг-Понга, групповые дискуссии. Барьеры воображения. Проблемы генерации идей в организации. Источники инноваций в организации. Социальные роли: «аутсайдер», «инсайдер», «инноватор», менеджер, инноваторы и последователи. Восприятие инноваций в организации. Барьеры для распространения инноваций в организации. Инновации как вызов и инновации как возможность развития.

Темы лекций:

1. Восприятие инноваций в организации.

Темы практических занятий:

1. Методы генерации идей в организации.
2. «Мозговой штурм».
3. Морфологический ящик.
4. Социальные роли.
5. Барьеры воображения.
6. Барьеры для распространения инноваций в организации.

Раздел 2. Распространение инноваций на рынке

Понятие жизненного цикла товара (ЖЦТ) и диффузия инноваций. Факторы и характер диффузии инноваций. Различия в распространении промышленных и потребительских инноваций. Функции маркетинга в зависимости от этапа ЖЦТ.

Характеристика потребителей в зависимости от восприятия инноваций. Теории потребительского поведения. Факторы, влияющие на восприятие потребителем инноваций. Концепции управления потребительским поведением. Управление вниманием потребителя. Управление принятием решения о покупке. Управление лояльностью. Формирование партнерских отношений с покупателем.

Темы лекций:

1. Диффузия инноваций и жизненный цикл товара (ЖТЦ)

Темы практических занятий:

1. Теории потребительского поведения.
2. Восприятие потребителем инноваций.
3. Управление принятием решения о покупке.
4. Управление поведением потребителей при выводе инноваций на рынок.
5. Анализ потребительского поведения.
6. Формирование партнерских отношений с покупателем.

Раздел 3. Продвижение инноваций
--

Понятие инновационного маркетинга. Основные принципы инновационного маркетинга. Маркетинговые коммуникации как фактор управления покупательским поведением. Эффективность маркетинговых коммуникаций. Новые виды маркетинговых коммуникаций (МК): мобильный маркетинг, вебсайты, интернет-реклама, вирусный маркетинг, партизанский маркетинг. Особенности маркетинга в интеллектуальных и социальных сетях. Особенности управления распространением инноваций. Проблема эффективности новых методов маркетинга. Понятие клиентоориентированного маркетинга: сущность и показатели. Изменение системы управления маркетингом. Показатели экономической эффективности маркетинга: NMC, MROS, MROI. Коммерциализация инноваций и формула стратегического управления показателями маркетинга.

Темы лекций:

1. Инновационный маркетинг. Продвижение инноваций

Темы практических занятий:

1. Маркетинговые коммуникации.
2. Новые методы продвижения товаров и услуг: социальные и интеллектуальные сети.
3. Мобильный маркетинг.
4. Клиентоориентированный маркетинг и коммерциализация инноваций.
5. Эффективность маркетинговых коммуникаций.
6. Показатели экономической эффективности маркетинга.
7. Коммерциализация инноваций.
8. Формула стратегического управления показателями маркетинга.

5. Организация самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа студентов при изучении дисциплины предусмотрена в

следующих видах и формах:

- Работа с лекционным материалом, поиск и обзор литературы и электронных источников информации в рамках проектной команды при работе с проблемным кейсом;
- Поиск, анализ, структурирование и презентация информации;
- Анализ научных публикаций по проблемному кейсу;
- Подготовка к оценивающим мероприятиям.

Задание по курсовой работе

Курсовая работа выполняется по выбранному групповому проекту, выполняемому в течение семестра и включает в себя обязательные разделы:

1. Маркетинговая концепция проекта
2. Анализ основных параметров рынка.
3. Customer Development (необходимое маркетинговое исследование проекта).
4. Проведение глубинного интервью.
5. Разработка маркетинговой стратегии (Плана продвижения продукта).

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Методическое обеспечение

Основная литература:

1. Годин А.М.. Маркетинг: Учебник [Электронный ресурс] / Годин А.М.. - 12-е изд.. - М.: Дашков и К, 2017. - 656 с.. - ISBN 978-5-394-02540-2. - Схема доступа: <https://e.lanbook.com/reader/book/105549> (контент)
2. Горнштейн М.Ю.. Современный маркетинг: Монография [Электронный ресурс] / Горнштейн М.Ю.. - М.: Дашков и К, 2017. - 404 с.. - ISBN 978-5-394-02909-7. Схема доступа: <https://e.lanbook.com/reader/book/103736> (контент)

Дополнительная литература:

1. Кожухар В.М.. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс] / Кожухар В.М.. - Москва: Дашков и К, 2016. - 292 с.. - ISBN 978-5-39401047-7. Схема доступа: <https://e.lanbook.com/reader/book/93330> (контент)
2. Синяева И.М.. Маркетинг в предпринимательской деятельности: Учебник [Электронный ресурс] / Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В.. - 5-е изд.. - М: Дашков и К, 2017. - 266 с.. -ISBN 978-5-394-02393. - Схема доступа: <https://e.lanbook.com/reader/book/93409> (контент)

6.2. Информационное и программное обеспечение

Интернет-ресурсы:

1. Маркетинг: журнал. – Москва: Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2003-. – Издается с 1991 г.. – ISSN 0869-3722. Схема доступа: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=8818 (контент)
2. Маркетолог: международный профессиональный журнал. – Москва: 2005-. – Изд. с 1999 г. Схема доступа: <http://www.marketolog.ru> (контент); Схема доступа:

https://elibrary.ru/title_about.asp?id=26968 (контент)

3. Маркетинг в России и за рубежом: научно-практический журнал. – Москва: Финпресс, 1999-. – Издается с 1997 г. – 6 номеров в год.. – ISSN 1028-5849. Схема доступа: <http://www.mavriz.ru/about/> (контент); Схема доступа: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=8819 (контент)

Электронные ресурсы НТБ:

1. Информационно-справочная система «Кодекс» - <http://kodeks.lib.tpu.ru/>
2. Научно-электронная библиотека eLIBRARY.RU - <https://elibrary.ru/defaultx.asp>
3. Электронно-библиотечная система «Консультант студента» <http://www.studentlibrary.ru/>
4. Электронно-библиотечная система «Лань» - <https://e.lanbook.com/>

Лицензионное программное обеспечение (в соответствии с **Перечнем лицензионного программного обеспечения ТПУ**):

1. 7-Zip;
2. Adobe Acrobat Reader DC;
3. Cisco Webex Meetings;
4. Document Foundation LibreOffice;
5. Google Chrome;
6. Microsoft Office 2007 Standard Russian Academic;
7. Mozilla Firefox ESR;
8. Zoom Zoom

7. Особые требования к материально-техническому обеспечению дисциплины

В учебном процессе используется следующее лабораторное оборудование для практических и лабораторных занятий:

№	Наименование специальных помещений	Наименование оборудования
1.	Аудитория для проведения учебных занятий всех типов, курсового проектирования, консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации 634034, Томская область, г. Томск, Усова улица, 7, строен. 6, 109	Комплект оборудования для проведения лекционных и практических занятий по дисциплине Доска аудиторная настенная - 1 шт.; Комплект учебной мебели на 30 посадочных мест; Компьютер - 1 шт.; Проектор - 1 шт.
2.	Аудитория для проведения учебных занятий всех типов, курсового проектирования, консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплект оборудования для проведения лекционных и практических занятий по дисциплине Доска аудиторная настенная - 1 шт.; Тумба стационарная - 1 шт.; Комплект учебной мебели на 40 посадочных

634034, Томская область, г. Томск, Усова улица, 7, строен. 6, 117	мест; Проектор - 1 шт.; Компьютер - 1 шт.
---	---

Рабочая программа составлена на основе Общей характеристики образовательной программы по направлению 27.04.05 Инноватика, приема 2020 г., очная форма обучения.

Разработчик:

Должность	ФИО
Доцент ШИП	Селевич Т.С.

Программа одобрена на заседании ШИП (протокол от «29»__06__2020г. №3).

Директор
Школы инженерного предпринимательства
к.т.н

 /А. А. Осадченко/
подпись