

## Подготовка учебников и учебных пособий за 2017-2022 гг.

№	Авторы	Выходные данные	Объем, пл.	Тираж
1.	Реброва Н.П., д.э.н., профессор	Реброва Н.П. Стратегический маркетинг: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры/Н.П. Реброва - М.: Издательство ЮРАЙТ., 2017г. -186 с.	14,4	1000
2.	Реброва Н.П., д.э.н., профессор	Реброва Н.П. Основы маркетинга: учебник и практикум для СПО/Н.П. Реброва. - М.: Издательство ЮРАЙТ, 2017 г.	22	1000
3.	Реброва Н.П., д.э.н., профессор	Территориальный маркетинг/ Издательство «Прометей» г. Москва, 2018 г.	8,9	500
4.	Реброва Н.П., д.э.н., профессор	Маркетинг: учебник и практикум для прикладного бакалавриата. М.: Издательство ЮРАЙТ.,2019 г. <b>(индексируемое издание)</b> , (ЭБС)	22,5	1000
5.	Реброва Н.П., д.э.н., профессор	Стратегический маркетинг: учебник и практикум для прикладного бакалавриата. М.: Издательство ЮРАЙТ, 2019 г. <b>(индексируемое издание)</b> (ЭБС)	14,5	1000
6.	Реброва Н.П., д.э.н., профессор	Основы маркетинга: учебник и практикум. М.: Издательство ЮРАЙТ, 2019 г. <b>(индексируемое издание)</b> (ЭБС)	22,5	1000
7.	Реброва Н.П., д.э.н., профессор Е. А. Лунева к.э.н., доцент	Маркетинговые исследования: теоретические и практические аспекты М.: Издательство ПРОМЕТЕЙ, 2020г. <b>(индексируемое издание)</b>	9,75	500
8.	Реброва Н.П., д.э.н., профессор Е. Лунева А. к.э.н., доцент, Ивашкевич Т.В. к.э.н., доцент	Управление клиентским опытом: Учебное пособие/ Н.П. Реброва, Е.А. Лунева, Т.В. Ивашкевич, М.: ПРОМЕТЕЙ, 2022. - 162 с. <b>(индексируемое издание)</b> (ЭБС)	10,125	500
9.	Хайрулина Л.Р. к.э.н., Шипицына И.В.	Теория и практика рекрутинга: учебное пособие/ Л.Р. Хайрулина, И.В. Шипицына. – Омск: Издательский центр КАН, 2019. – 208с.	13	100