



## СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

<b>Галузь знань</b>	07 «Управління та адміністрування»
<b>Спеціальність</b>	072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»
<b>Освітньо-професійна програма</b>	«Фінанси, банківська справа та страхування»
<b>Рівень вищої освіти</b>	Перший (бакалаврський)
<b>Назва кафедри</b>	Кафедра менеджменту, маркетингу та публічного управління
<b>Тип дисципліни</b>	Вибіркова
<b>Семестр</b>	5
<b>Мова викладання</b>	Українська
<b>Керівник курсу</b>	<b>Плахотнікова Лариса Олександрівна</b> , кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, маркетингу та публічного управління
<b>Профайл керівника курсу</b>	<a href="http://nasoa.edu.ua/spivrobotnyky/plahotnikova-larisa-oleksandrivna/">http://nasoa.edu.ua/spivrobotnyky/plahotnikova-larisa-oleksandrivna/</a>
<b>Контактна інформація керівника курсу (e-mail)</b>	e-mail: LOPlahotnikova@nasoa.edu.ua

### ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:			
			Лекцій	Практичних та семінарських занять	Самостійна підготовка	Вид підсумкового контролю
			Денна форма навчання			
	4	120	20	22	78	Залік
Заочна форма навчання						
	4	120	4	2	114	Залік

<b>Опис дисципліни</b>	<p><b>Навчальна дисципліна:</b> «Маркетинговий менеджмент» є вибірковою компонентою навчального плану. Як вибіркова складова, вивчення дисципліни дозволить здобувачу вищої освіти сформувати індивідуальну освітню траєкторію.</p> <p><b>Мета вивчення навчальної дисципліни</b> – виклад здобувачам вищої освіти теоретичних основ сучасного маркетингового менеджменту, методів і прийомів його застосування у практичній діяльності підприємств на ринку; ознайомлення студентів з певною послідовністю здійснення аналітичної роботи методами виходу на найсприятливіші цільові сегменти-ринки, консолідації зусиль менеджменту підприємства управлінськими методами на посилення конкурентної позиції підприємства; формування здатності самостійно мислити, приймати управлінські рішення, здійснювати організацію, планування, реалізацію та контроль маркетингової діяльності на рівні підприємств</p>
------------------------	---

	<p><b>Завдання вивчення навчальної дисципліни:</b> засвоєння здобувачами вищої освіти основних теоретичних положень маркетингового управління підприємством, методів і прийомів його застосування у практичній діяльності; інтегрувати попередні знання студентів і перенести їх в площину управління комплексом маркетингу на підприємстві; з позицій системності висвітлити взаємозв'язок інструментів комплексу маркетингу; представити сучасні методи організації і контролю маркетингової діяльності підприємства</p> <p><b>Формат проведення дисципліни:</b> лекції, практичні (семінарські) заняття, самостійна робота. Здобувачі вищої освіти мають змогу отримати індивідуальні консультації.</p>
<b>Професійні компетентності</b>	<p>ЗК02. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК11. Здатність спілкуватися з представниками інших професій груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).</p> <p>СК09. Здатність здійснювати ефективні комунікації.</p>
<b>Програмні результати навчання</b>	<p>ПР12. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у фінансовій сфері діяльності.</p> <p>ПР16. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.</p> <p>ПР18. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.</p>
<b>Програма навчальної дисципліни</b>	<p><b>Змістовий модуль 1. Суть та процес маркетингового менеджменту</b></p> <p>Тема 1. Маркетинговий менеджмент в системі управління підприємством.</p> <p>Тема 2. Процес маркетингового менеджменту.</p> <p>Тема 3. Організація маркетингового менеджменту.</p> <p>Тема 4. Створення маркетингових організаційних структур підприємства.</p> <p>Тема 5. Сутність та система маркетингового планування.</p> <p><b>Змістовий модуль 2. Стратегії в маркетинговому менеджменті</b></p> <p>Тема 6. Маркетингові стратегії.</p> <p>Тема 7. Маркетингове стратегічне планування.</p> <p>Тема 8. Маркетингове тактичне планування.</p> <p>Тема 9. Маркетингові програми.</p> <p>Тема 10. Контроль та аналіз маркетингової діяльності.</p>
<b>Методи навчання</b>	<p>Для досягнення навчальних цілей, розвитку особистісних якостей і професійної підготовки здобувачів освіти передбачається застосування різноманітних методів навчання, зокрема:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- словесні (лекція, семінари, бесіда, розповідь);</li> <li>- наочні (ілюстрація, демонстрація, презентація);</li> <li>- практичні (збір інформації, її економічна обробка, розрахунки, графічно-схематичне зображення інформації);</li> <li>- репродуктивні та продуктивні (дослідницькі, пошукові, частково-пошукові);</li> <li>- стимулювання та мотивації навчання (пізнавальні та навчальні дискусії, імітації);</li> <li>- контролю і самоконтролю (усні та письмові перевірки, тестування тощо).</li> </ul>
<b>Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни</b>	<p>Комп'ютери з програмним забезпеченням для виконання різних видів освітньої діяльності: Microsoft Office, Веб-браузери.</p> <p>Мультимедійний проектор, комп'ютер або ноутбук, використання платформи Microsoft Teams та Moodle для дистанційного навчання.</p>
<b>Політики навчальної дисципліни</b>	<p><b>Політика щодо академічної доброчесності.</b> Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти НАСОА є передумовою для</p>

ефективного опанування результатами навчання і отримання позитивної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Складові політики академічної доброчесності регламентуються: *Положенням про академічну доброчесність Національної академії статистики, обліку та аудиту, затвердженим рішенням Вченої ради НАСОО, 24 квітня 2020 р., протокол № 8.*

Відповідно до Положення про внутрішню систему забезпечення якості освіти в НАСОО та Положення про академічну доброчесність у НАСОО у разі виявлення викладачем порушення студентом норм та правил академічної доброчесності, викладач зобов'язаний застосувати норми п.11.8.3 Положення про внутрішню систему забезпечення якості освіти в НАСОО, зокрема: «повторне проходження оцінювання (тест, контрольна робота, залік, іспит тощо); повторне проходження відповідного освітнього компонента (модуля) освітньої програми»

**Політика щодо відвідування занять.** Здобувачі вищої освіти денної форми навчання зобов'язані відвідувати заняття. Поважними причинами для відсутності на заняттях є хвороба, академічна мобільність або інші випадки відсутності, які підтверджені документально. Якщо здобувач вищої освіти відсутній на заняттях з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та відповідно до графіку консультацій викладача.

**Політика щодо перескладання.** Здобувачі вищої освіти повинні дотримуватися термінів виконання усіх завдань, передбачених програмою навчальної дисципліни. Ліквідація академічної заборгованості та перескладання заліку проводиться після закінчення екзаменаційної сесії за окремим розкладом, складеним навчально-методичним відділом не пізніше наступного тижня після сесії.

**Політика щодо оскарження результатів оцінювання.** Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням рівня його знань він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку відповідно до Положення про організацію освітнього процесу у Національній академії статистики, обліку та аудиту, затвердженого рішенням Вченої ради НАСОО, 25 травня 2020 р., протокол № 9.

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Дрокіна Н.І. Теоретико-методологічні засади функціонування механізму інтегрованого Інтернет-маркетингу: монографія. Київ: ТОВ «СІК ГРУП Україна», 2020. 322 с.
2. Кібік О. М., Котлубай В. О., Хаймінова Ю. В., Нестерова К. С., Калмикова Н. Ю. Маркетинг: навч.-метод. посіб. Одеса, 2020. 68 с.
3. Маркетинг: Світовий досвід та український вимір : підруч. / За заг. ред. А. О. Старостіної. Київ : Видавництво Ліра-К, 2024. 484 с.
4. Маркетинг: навч. посіб. / За заг. ред. Н. Р. Іванечко. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 180 с.
5. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. / О. С. Борисенко, А. В. Шевченко, Ю. В. Фісун, О. М. Крапко. Київ: НАУ, 2022. 204 с.
6. Мельник Т.Ю. Товарознавство: підручн. Житомир: Державний університет «Житомирська політехніка», 2020. 364 с.
7. Олініченко К.С., Прядко О.М. Маркетингова політика розподілу: навч. посіб. Харків: Вид-во Іванченка І.С., 2020, 89 с.
8. Плахотнікова Л.О. Digital – маркетинг у глобальних процесах інформатизації світової економіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2022. № 11 (258). С. 22-27. URL: [http://dndiime.org/wp-content/uploads/2023/02/11\\_2022.pdf](http://dndiime.org/wp-content/uploads/2023/02/11_2022.pdf)
9. Савицька Н.Л., Михайлова М.В. Маркетинговий менеджмент: навч.-метод. посіб. Харків: Вид-во Іванченка І.С.. 2024. 72 с.

## КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

За результатами семестру здобувач вищої освіти отримує підсумкову оцінку за 100-бальною системою, яка розраховується як накопичена сума отриманих балів за всі види поточного, модульного та підсумкового контролю.

Умовою допуску до підсумкового контролю є набрання здобувачем вищої освіти 35 балів у сукупності за всіма темами дисципліни.

Якщо за результатами модульно-рейтингового контролю здобувач отримав сумарну кількість балів за два змістовні модулі, що не перевищує 34 бали, то здобувач вважається таким, що не виконав усі види робіт, які передбачаються навчальним планом з дисципліни «Маркетинговий менеджмент» і направляється на повторний курс вивчення дисципліни.

Форми контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
<b>ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ</b>	Робота на лекціях	-
	Робота на семінарських / практичних заняттях	Максимум – 5 балів
<b>МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ</b>	Модульний контроль № 1	Максимум – 10 балів
	Модульний контроль № 2	Максимум – 10 балів
<b>ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ</b>	Залік	Максимум – 30 балів
<b>Заочна форма навчання</b>		
<b>ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ</b>	Робота на лекціях	-
	Робота на семінарських / практичних заняттях	-
	Модульний контроль № 1	Максимум – 35 балів
	Модульний контроль № 2	Максимум – 35 балів
<b>ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ</b>	Залік	Максимум – 30 балів

### ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Оцінка за національною шкалою	Оцінка в балах	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
Залік			
<i>Зараховано</i>	<b>90-100</b>	A	Здобувач вищої освіти демонструє високий рівень знань навчального матеріалу в обсязі, що відповідає програмі дисципліни, достатньо реалізовує теоретичні положення дисципліни в практичних розрахунках, виконав практичні завдання відмінно або з незначною кількістю помилок. За час навчання при проведенні практичних занять проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що розглядаються
	<b>82-89</b>	B	Здобувач вищої освіти демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але

			допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною
	<b>74-81</b>	C	Здобувач вищої освіти в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Помилки у відповідях та розрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається.
	<b>64-73</b>	D	Здобувач вищої освіти засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений програмою дисципліни. При вирішенні практичних завдань допускає значну кількість недоліків і суттєвих помилок
	<b>60-63</b>	E	Здобувач вищої освіти має певні знання, передбачені в програмі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, здобувач вищої освіти з труднощами пояснює правила вирішення практичних завдань дисципліни, відсутнє розуміння порядку виконання завдання та взаємозв'язків з іншими дисциплінами.
<i>Незараховано</i>	<b>35-59</b>	FX	Здобувач вищої освіти може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму дисципліни здобувач вищої освіти виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є неправильними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у здобувача вищої освіти відсутні. Здобувач вищої освіти має можливість повторного складання
	<b>1-34</b>	F	Здобувач вищої освіти повністю не виконав вимоги програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Обов'язковий повторний курс

Розглянуто та затверджено на засіданні кафедри менеджменту, маркетингу та публічного управління. Протокол № 8 від 28 березня 2024 р.