



## СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «РЕКЛАМНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

|                                               |                                                                                                                                               |
|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Галузь знань                                  | D «Бізнес, адміністрування та право»                                                                                                          |
| Спеціальність                                 | D5 «Маркетинг»                                                                                                                                |
| Освітньо-професійна програма                  | «Маркетинг і реклама»                                                                                                                         |
| Рівень вищої освіти                           | Перший (бакалаврський)                                                                                                                        |
| Назва кафедри                                 | Менеджменту, маркетингу та публічного управління                                                                                              |
| Тип дисципліни                                | Обов'язкова                                                                                                                                   |
| Семестр                                       | 6                                                                                                                                             |
| Мова викладання                               | Українська                                                                                                                                    |
| Керівник курсу                                | Ліпський Юрій Володимирович,<br>кандидат економічних наук,<br>доцент кафедри менеджменту, маркетингу та публічного управління                 |
| Профайл керівника курсу                       | <a href="http://nasoa.edu.ua/spivrobitnyky/lipskij-yurij-volodimirovich/">http://nasoa.edu.ua/spivrobitnyky/lipskij-yurij-volodimirovich/</a> |
| Контактна інформація керівника курсу (e-mail) | E-mail: <a href="mailto:Lipskyi@nasoa.edu.ua">Lipskyi@nasoa.edu.ua</a>                                                                        |

### ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

| Обсяг: | Кредитів ECTS         | Годин | За видами занять: |                                   |                       |                           |
|--------|-----------------------|-------|-------------------|-----------------------------------|-----------------------|---------------------------|
|        |                       |       | Лекцій            | Практичних та семінарських занять | Самостійна підготовка | Вид підсумкового контролю |
|        | Денна форма навчання  |       |                   |                                   |                       |                           |
|        | 4                     | 120   | 24                | 24                                | 72                    | Екзамен                   |
|        | Заочна форма навчання |       |                   |                                   |                       |                           |
|        | 4                     | 120   | 2                 | 4                                 | 114                   | Екзамен                   |

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Опис дисципліни</b> | <p><b>Навчальна дисципліна «Рекламний менеджмент»</b> є обов'язковою компонентою навчального плану.</p> <p><b>Мета вивчення навчальної дисципліни</b> опанування теоретичних та практичних основ рекламного менеджменту і формування умінь та компетенцій для здійснення ефективного управління рекламною діяльністю підприємств; оволодіння навичками розробки, планування та проведення рекламних кампаній.</p> <p><b>Завдання вивчення навчальної дисципліни:</b> отримати базові знання щодо основ рекламного менеджменту та ключових процесів в ході реалізації рекламної кампанії; вміти застосовувати на практиці методи і принципи рекламування товарів і послуг підприємств; вивчити основи розробки рекламних та медіастратегій; здійснювати вибір рекламно-комунікаційних засобів та заходів, розроблювати рекламні кампанії; розвинути аналітичні навички роботи з медійною інформацією для оцінки ефективності рекламної</p> |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                | діяльності.<br><b>Формат проведення дисципліни:</b> лекції, практичні (семінарські) заняття, самостійна робота. Здобувачі вищої освіти мають змогу отримати індивідуальні консультації.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Професійні компетентності</b>                               | ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків<br>СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності<br>СК16. Здатність здійснювати рекламну діяльність на міжнародному рівні з урахуванням умов сьогодення                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Програмні результати навчання</b>                           | ПРН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи<br>ПРН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.<br>ПРН16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога та рекламного агента або менеджера з реклами, підвищувати рівень особистої професійної підготовки<br>ПРН20. Знати та вміти використовувати сучасні інструменти рекламної діяльності на внутрішньому та зовнішньому ринках товарів і послуг.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Програма навчальної дисципліни</b>                          | <b>Змістовий модуль 1. Теоретичні основи рекламного менеджменту</b><br>Тема 1. Реклама в системі інтегрованих маркетингових комунікацій<br>Тема 2. Престиж і неповторність торгової марки та її роль у рекламній стратегії<br>Тема 3. Моделювання впливу рекламної комунікації<br>Тема 4. Структура ринку рекламних послуг та його правове регулювання<br>Тема 5. Розроблення стратегії рекламної кампанії<br>Тема 6. Визначення бюджету рекламної кампанії<br><b>Змістовий модуль 2. Практичні аспекти розробки, проведення та оцінки ефективності рекламної кампанії. Організаційні основи рекламної діяльності.</b><br>Тема 7. Розроблення концепції рекламного повідомлення<br>Тема 8. Креативні стратегії реклами<br>Тема 9. Розроблення медіа-стратегії рекламної кампанії<br>Тема 10. Оцінка ефективності рекламної діяльності.<br>Тема 11. Організація рекламної діяльності підприємств-рекламодавців та рекламних агенцій.<br>Тема 12. Особливості та стратегії рекламування міжнародних торгових марок. |
| <b>Методи навчання</b>                                         | Під час проведення лекцій застосовуються такі методи навчання: презентації у програмі Microsoft Office PowerPoint, пояснення, обговорення теоретичних питань, дискусії, ілюстративно-роздатковий матеріал.<br>Під час практичних (семінарських) занять застосовуються такі методи навчання: доповіді, письмове виконання практичних занять, тестування, методи «мозкового штурму», дослідницькі методи.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни</b> | Комп'ютери з програмним забезпеченням для виконання різних видів освітньої діяльності: Microsoft Office, Веб-браузери.<br>Мультимедійний проектор, комп'ютер або ноутбук, використання платформи Microsoft Teams та Moodle для дистанційного навчання                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Політики навчальної дисципліни</b>                          | <b>Політика щодо академічної доброчесності.</b> Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти НАСОН є передумовою для ефективного опанування результатами навчання і отримання позитивної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Складові політики академічної доброчесності регламентуються: <i>Положенням про академічну доброчесність</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p><i>Національної академії статистики, обліку та аудиту, затвердженим рішенням Вченої ради НАСОО, 24 квітня 2020 р., протокол № 8.</i></p> <p>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»</p> <p><b>Політика щодо відвідування занять.</b> 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.</p> <p><b>Політика щодо перескладання.</b> 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.</p> <p><b>Політика щодо оскарження результатів оцінювання.</b> 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, затвердженим рішенням Вченої ради НАСОО, 25 травня 2020 р., протокол № 9.</p> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Зоріна О.І., Сиволовська О.В., Дергоусова А.О. Рекламний менеджмент: Навч. посібник / За ред. О.І. Зоріної. – Харків: УкрДУЗТ, 2015. – 257 с., рис. 30, табл. 8.
2. Рекламний менеджмент: теорія і практика: підручник /Т. Г. Діброва, С. О. Солнцев, К. В. Бажеріна. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2018. – 300 с.
3. Луцій О.П., Ларіна Є.С., Забуранна Л.Є. Рекламний менеджмент: підручник. Київ: НУБІП. 2017. 307 с
4. Іванечко Неля. Управління рекламною діяльністю: навч. посібник. Тернопіль: Західноукраїнський національний університет, 2022. - 88 с.
5. Рекламний менеджмент: Навч. посібник/ Н.Л. Савицька, Г.А. Синицина, К.С. Олініченко – Харків: вид-во Іванченко, 2015. – 169 с.
6. Рекламний менеджмент: підручник / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, Каф. маркетинг. менедж.; Л.В.Балабанова, Л.О.Юзик - Донецьк: ДонНУЕТ, 2011.- 414 с
7. Ліпський Ю.В., Герасименко І. Роль і місце реклами у формуванні взаємовідносин між виробниками і споживачами продукції. Економічний аналіз. 2025 рік. 35 (1).С. 501-507. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/6314/6565657603>
8. Ліпський Ю.В. Специфіка рекламного менеджменту на підприємствах виробників мікродобрих: нові тенденції та інструменти. “Успіхи і досягнення у науці (Серія «Право», Серія «Освіта», Серія «Управління та адміністрування», Серія «Соціальні та поведінкові науки)”: журнал. 2025. № 1(11) 2025. С. 994-1008. URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/sas/article/view/19213/19226>

9. Ліпський Ю.В. Організаційно-економічні засади формування підприємницької діяльності в сфері надання рекламних послуг. Інвестиції: практика та досвід. 2025. № 9. С.118-122. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/6340/6418>
10. Ліпський Ю.В. Роль і місце інтернет-реклами в забезпеченні руху товарів. Економічний аналіз. 2024 рік. 34 (4). С. 651-657. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/6320/6565657608>
11. Ліпський Ю, Хахула Б, Хахула Л. Реклама як соціальна та комунікаційна технологія забезпечення руху товарів. Економічний аналіз. 2024 рік. 34 (3). С. 680-687. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/6318/6565657609>
12. Ліпський Ю.В. Формування товарного асортименту підприємства-виробника мікродобрих. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Науковий журнал 2 (32), 2024. С.264-277

### КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

*За результатами семестру студент 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 студент отримав сумарну кількість балів за два змістовні модулі, що не перевищує 34 бали, то студент вважається таким, що не виконав усі види робіт, які передбачаються навчальним планом з дисципліни направляється на повторний курс вивчення дисципліни.*

| Форми контролю                                      | Види навчальної роботи        | Оцінювання                    |
|-----------------------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| <b>Денна форма навчання</b>                         |                               |                               |
| <b>ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ</b>                            | Робота на лекціях             | -                             |
|                                                     | Робота на практичних заняттях | Від 1 до 3 балів              |
| <b>МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ</b>                           | Модульний контроль № 1        | Максимальна оцінка – 18 балів |
|                                                     | Модульний контроль № 2        | Максимальна оцінка – 16 балів |
| <b>ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ</b>                         | Екзамен                       | Максимальна оцінка – 30 балів |
| <b>Заочна форма навчання</b>                        |                               |                               |
| <b>ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ</b>                            | Робота на лекціях             | -                             |
|                                                     | Робота на практичних заняттях | -                             |
| <b>КОНТРОЛЬНА РОБОТА ДЛЯ ЗАОЧНОЇ ФОРМИ НАВЧАННЯ</b> | Тестовий контроль             | Від 0 до 70                   |
| <b>ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ</b>                         | Екзамен                       | Максимальна оцінка – 30 балів |

### КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання є: завдання розрахункового характеру; розв'язок ситуаційних завдань, презентації результатів виконаних завдань та досліджень.

Практичні заняття передбачають обговорення питань теми, розгляд нормативно правової бази, проведення дискусій з основних проблем і питань, які розглядаються на практичному занятті. Робота на практичному занятті передбачає усне та письмове опитування. Максимальна кількість балів,

отримана здобувачем вищої освіти на практичному занятті становить 3 бали. Самостійна робота здобувачів вищої освіти полягає в опрацюванні проблемних теоретичних та практичних питань. Виконання самостійної роботи оцінюється під час проведення практичних занять у вигляді опитування в тому числі за питаннями, які виносяться на самостійну роботу.

### Шкала оцінювання роботи здобувачів вищої освіти на практичних заняттях

| Кількість балів | Критерії оцінювання                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2-3             | В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому літературу.                         |
| 1-2             | Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності. |
| 0               | Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань.                                                                                                                                                                   |

### Критерії оцінювання модульного контролю

Формою модульного контролю є модульні контрольні роботи, які проводяться у формі тестових завдань закритої форми, що формуються та виконуються в системі Moodle, та оцінюються від 0 до 16/18 балів

### Критерії оцінювання підсумкового контролю

Формою підсумкового контролю є екзамен, який проводяться у формі тестових завдань закритої форми, що формуються та виконуються в системі Moodle, та оцінюється від 0 до 30 балів.

### Шкала оцінювання знань здобувачів вищої освіти

| Оцінка за національною шкалою | Оцінка в балах | Оцінка за шкалою ECTS |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Екзамен                       |                | Оцінка                | Пояснення                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Відмінно                      | 90-100         | 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 |
| Добре                         | 82-89          | 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                                                                                                                                                       |

|              |       |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------|-------|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Добре        | 74-81 | 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. |
| Задовільно   | 64-73 | D  | Здобувач вищої освіти засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений програмою дисципліни. При вирішенні практичних завдань допускає значну кількість недоліків і суттєвих помилок                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Задовільно   | 60-63 | 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.                                                                                             |
| Незадовільно | 35-59 | 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                                                                                                               |
|              | 1-34  | 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 № 1 від 29 серпня 2025р.