

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІАКИ  
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут денної освіти  
Кафедра маркетингу

## СИЛАБУС

навчальної дисципліни  
**«Основи маркетингу»**  
на 2019-2020 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	1 курс, 2 семестр
Освітня програма/спеціалізація	«Бізнес-адміністрування»
Спеціальність	073 Менеджмент
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,  
науковий ступінь і вчене звання,  
посада

**Захаренко-Селезньова Анжела Миколаївна**  
старший викладач кафедри маркетингу

Контактний телефон	+38-066-296-04-56
Електронна адреса	<a href="mailto:angella.zs.68@gmail.com">angella.zs.68@gmail.com</a>
Розклад навчальних занять	<a href="http://schedule.puet.edu.ua/">http://schedule.puet.edu.ua/</a>
Консультації	очна <a href="http://www.marketing.puet.edu.ua">http://www.marketing.puet.edu.ua</a> он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	<a href="https://el.puet.edu.ua/">https://el.puet.edu.ua/</a>

### Опис навчальної дисципліни

<b>Мета вивчення навчальної дисципліни</b>	Формування у студентів сучасного наукового світогляду і системи глибоких знань про сутність і зміст маркетингу як філософії бізнесу; вмінь і навичок їх використання у практичній діяльності підприємств
<b>Тривалість</b>	3 кредити ЕКТС/90 годин (лекції 8 год., практичні заняття 8 год., самостійна робота 74 год.)
<b>Форми та методи навчання</b>	Лекції та практичні заняття, самостійна робота поза розкладом.
<b>Система поточного та підсумкового контролю</b>	Поточний контроль: відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; вирішення кейсів, практичних задач; поточні модульні роботи. Підсумковий контроль: екзамен.
<b>Базові знання</b>	Наявність базових знань з економічної теорії, мікро- та макроекономіки.
<b>Мова викладання</b>	Українська

### Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<p>ПР05. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.</p> <p>ПРН15. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності.</p> <p>ПРН16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути</p>	<p>ЗК04. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях</p> <p>ЗК05. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</p> <p>ЗК12. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).</p> <p>СК02. Здатність аналізувати результати діяльності організації та бізнесу, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.</p> <p>СК03. Здатність визначати перспективи розвитку організації та</p>

<b>Програмні результати навчання</b>	<b>Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач</b>
критичним і самокритичним.	бізнесу. СК04 Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними. СК06. Здатність діяти соціально відповідально і свідомо, формувати та підтримувати корпоративну соціальну відповідальність бізнесу.

### Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Теоретичні основи маркетингу		
Тема 1. Сутність основних понять маркетингу та середовище маркетингової діяльності.	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи.	Особливості маркетингу; система засобів маркетингу; сутність потреб, бажань, цінностей і попиту як системи.
Тема 2. Еволюція теорії і концепцій маркетингу	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи.	Особливості різних шкіл маркетингу. Основний інструментарій маркетингу на кожному еволюційному етапі його розвитку.
Модуль 2. Маркетинговий інструментарій діяльності підприємств		
Тема 3. Товарна та цінова політика в системі маркетингу	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи.	Етапи розробки нового товару; маркетинг інноваційних продуктів; якість та конкурентоспроможність товарів. Чинники ціноутворення.
Тема 4. Збутова та комунікаційна політика в системі маркетингу	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи.	Фактори, що впливають на процес формування каналів розподілу. Принципи застосування маркетингових комунікацій

### Інформаційні джерела

1. Маркетинг: навч. посіб. / А. М. Лялюк ; Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки. - Вид. 2-ге, допов. та змін. - Луцьк : Вежа-Друк, 2018. - 299 с.
2. Маркетинг: навч. посіб. / О. С. Сенишин, О. В. Кривешко ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. - Львів : Простір-М : ЛНУ ім. Івана Франка, 2020. - 346 с.
3. Маркетинг: навч. посіб. для студентів екон. спец. закл. вищ. освіти / Д. О. Приходько ; Харків. нац. автомоб.-дорож. ун-т. - Харків : Бровін О. В. [вид.], 2019. - 239 с.
4. Маркетинг для бакалаврів: навч. посіб. / [уклад. І. М. Буднікевич та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. М. Буднікевич ; Чернів. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. - Чернівці : Рута, 2018. - 395 с.
5. Маркетинг майбутнього. Як гроуз-хакери змінюють правила гри / Раян Голідей ; пер. з англ. Олександра Асташова. - Київ : Наш формат, 2018. - 100, [1] с.
6. Маркетинг от А до Я. 80 концепцій, которые должен знать каждый менеджер / Филип Котлер ; пер. с англ.: [Т. В. Виноградова, А. А. Чех, А. А. Царук]. - Київ : Альпіна Паблішер, 2020. - 241 с.
7. Маркетинг у банках: навч. посіб. / Р. М. Безус [та ін.] ; Дніпров. держ. аграр.-екон. ун-т. - Дніпро : Журфонд, 2019. - 318 с.
8. Маркетинг у страхових компаніях: опор. конспект лекцій / Пікус Р. В., Приказюк Н. В., Тлууста Г. Ю. - Дніпро : Середняк Т. К. [вид.], 2018. - 162 с. : рис., табл. - Бібліогр.: с. 158-162.

### Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

### Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика щодо термінів виконання та перескладання: завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

- Політика щодо академічної доброчесності: списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.
- Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.
- Політика зарахування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/publiczna-informaciya>

### Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-2): виконання практичних завдань; виконання тестів; виконання самостійної роботи; поточна модульна робота I	30
Модуль 2 (теми 3-4): виконання практичних завдань; виконання тестів; виконання самостійної роботи; поточна модульна робота II	30
Підсумковий контроль екзамен	40
Разом	100

### Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни