

**ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ  
ЗВО «ВІДКРИТИЙ МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
РОЗВИТКУ ЛЮДИНИ «УКРАЇНА»  
РІВНЕНСЬКИЙ ІНСТИТУТ»**

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ОБЛІКУ І ФІНАНСІВ**

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Директор

*Т.О. Макух*  
«26» жовтня 2023 р.



**СИЛАБУС**

**навчальної дисципліни**

**БК 2.3. СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ**

освітня програма

Економіка

освітнього рівня

Другий (магістерський) рівень

галузь знань

05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність

051 «Економіка»

Обсяг, кредитів: 150 годин, 5 кредитів ЄКТС

Форма підсумкового контролю: залік

**Рівне 2023 рік**

**ІНФОРМАЦІЯ  
ПРО ВИКЛАДАЧА ТА ДОПОМІЖНИХ ОСІБ**

|                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Викладач                                                                                                                                                  | <i>Рубан Віра Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економіки, обліку і фінансів»</i>                                                               |
| Профайл викладача                                                                                                                                         | <a href="https://vo.uu.edu.ua/user/profile.php?id=118173">https://vo.uu.edu.ua/user/profile.php?id=118173</a>                                                        |
| Канали комунікації                                                                                                                                        | <i>Телефон деканату:<br/>Телефон викладача: +380971595131<br/>Електронна пошта: rubanvera@gmail.com<br/>Вайбер: +380971595131<br/>Кабінет (електронний кабінет):</i> |
| Матеріали до курсу розміщені на сайті Інтернет-підтримки навчального процесу <a href="http://vo.ukraine.edu.ua/">http://vo.ukraine.edu.ua/</a> за адресою | <a href="https://vo.uu.edu.ua/course/view.php?id=16210">https://vo.uu.edu.ua/course/view.php?id=16210</a>                                                            |

## ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

| Найменування показників                                                                          | Галузь знань, спеціальність, спеціалізація, освітній ступінь / освітньо-кваліфікаційний рівень | Характеристика навчальної дисципліни |                       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------|
|                                                                                                  |                                                                                                | денна форма навчання                 | заочна форма навчання |
| Загальний обсяг кредитів – 5                                                                     | Галузь знань<br>05 Соціальні та поведінкові науки                                              | Вид дисципліни<br>вибіркова          |                       |
|                                                                                                  | Спеціальність<br>051 Економіка                                                                 | Цикл підготовки<br>професійний       |                       |
| Модулів – 1                                                                                      |                                                                                                | Рік підготовки:                      |                       |
| Змістових модулів – 2                                                                            |                                                                                                | 2-й                                  | 2-й                   |
|                                                                                                  | Мова викладання, навчання та оцінювання: українська)                                           | Семестр                              |                       |
| Загальний обсяг годин – 150                                                                      |                                                                                                | 3-й                                  | 3-й                   |
| Тижневих годин для денної форми навчання:<br>аудиторних – 10<br>самостійної роботи студента – 15 | Освітній ступінь / освітньо-кваліфікаційний рівень:<br>Другий (магістерський) рівень           | Лекції                               |                       |
|                                                                                                  |                                                                                                | 30 год.                              | 8 год.                |
|                                                                                                  |                                                                                                | Практичні, семінарські               |                       |
|                                                                                                  |                                                                                                | 30 год.                              | 8 год.                |
|                                                                                                  |                                                                                                | Лабораторні                          |                       |
|                                                                                                  |                                                                                                | год.                                 | год.                  |
|                                                                                                  |                                                                                                | Самостійна робота                    |                       |
|                                                                                                  |                                                                                                | 90 год.                              | 134 год.              |
|                                                                                                  |                                                                                                | Індивідуальні завдання:<br>год.      |                       |
|                                                                                                  |                                                                                                | Вид семестрового контролю: залік     |                       |

## ПЕРЕДРЕКВІЗИТИ:

Навчальна дисципліна «Стратегічний маркетинг» є профільною для підготовки здобувачів освіти спеціальності «Економіка» другого освітнього (магістерського рівня).

Дисципліни, вивчення яких обов'язково передують цій дисципліні:

Глобальна економіка, Управління економічною діяльністю підприємства,  
Конкурентоспроможність підприємства

### ПОСТРЕКВІЗИТИ:

Міжпредметні зв'язки: Маркетинговий менеджмент, Електронна комерція

### МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ:

надати студентам знання щодо сучасного бачення, суті, основних принципів та методів стратегічного управління маркетингом підприємства, методології стратегічного планування маркетингової діяльності підприємства, формування маркетингової стратегії підприємства.

### **ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ:**

полягає у вивченні сутності і сфери стратегічного маркетингу, змісту маркетингового середовища та його впливу на стратегічну діяльність підприємства; набутті вмінь маркетингового стратегічного аналізу і проектування маркетингових стратегій.

### **Рядок дисципліни в «Матриці відповідності загальних програмних компетентностей компонентам освітньої програми»**

|            |             |             |             |            |            |
|------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
|            | <b>3K 1</b> | <b>3K 3</b> | <b>3K 6</b> | <b>3K7</b> | <b>3K8</b> |
| <b>OKi</b> | <b>X</b>    | <b>X</b>    | <b>X</b>    | <b>X</b>   | <b>X</b>   |

**Рядок дисципліни в «Матриці відповідності спеціальних (фахових) програмних компетентностей компонентам освітньої програми»**

|      | CK 1 | CK 2 | CK 3 | CK 5 | CK 6 | CK 7 | CK 8 | CK 11 | CK 13 |
|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|
| OK i | X    | X    | X    | X    | X    | X    | X    | X     | X     |

**Рядок дисципліни в «Матриці забезпечення програмних результатів навчання (ПРН) відповідними компонентами освітньої програми»**

[illegible]

## СТРУКТУРА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

## Тематичний план

[illegible]

|                                                                                |     |    |  |    |   |  |    |    |   |  |   |   |   |     |       |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----|----|--|----|---|--|----|----|---|--|---|---|---|-----|-------|
| Разом за змістовим модулем 1                                                   |     |    |  |    |   |  |    |    |   |  |   |   |   |     |       |
| <b>Змістовий модуль 2. Характеристика маркетингових стратегій підприємства</b> |     |    |  |    |   |  |    |    |   |  |   |   |   |     |       |
| Тема 6. Маркетингов а стратегія для утримання «на плаву»                       | 17  | 4  |  | 4  |   |  | 9  | 17 | 1 |  | 1 |   |   | 15  | ІР:9  |
| Тема 7. Маркетингов і стратегії сегментації та вибору цільового ринку          | 17  | 4  |  | 4  |   |  | 9  | 17 | 1 |  | 1 |   |   | 15  | ІР:9  |
| Тема 8. Маркетингов і стратегії росту                                          | 17  | 4  |  | 4  |   |  | 9  | 17 | 1 |  | 1 |   |   | 15  | ІР:9  |
| Тема 9. Маркетингов і стратегії диференціації і позиціонування                 | 17  | 4  |  | 4  |   |  | 9  | 17 | 1 |  | 1 |   |   | 15  | ІР:9  |
| Тема 10. Маркетингов і конкурентні стратегії                                   | 17  | 4  |  | 4  |   |  | 9  | 17 | 1 |  | 1 |   |   | 15  | ІР:9  |
| Модульний контроль                                                             |     |    |  |    |   |  |    |    |   |  |   |   |   |     |       |
| Разом за змістовим модулем 2                                                   |     |    |  |    |   |  |    |    |   |  |   |   |   |     |       |
| <b>Усього годин</b>                                                            |     |    |  |    |   |  |    |    |   |  |   |   |   |     |       |
| <b>Модуль 2</b>                                                                |     |    |  |    |   |  |    |    |   |  |   |   |   |     |       |
| ІНДЗ                                                                           |     |    |  | -  | - |  | -  |    |   |  | - | - | - |     | ІНДЗ: |
| <b>Усього годин</b>                                                            | 150 | 30 |  | 30 |   |  | 90 | 10 | 8 |  | 8 |   |   | 134 |       |

## Система оцінювання роботи здобувачів освіти упродовж семестру

| Вид діяльності студента / аспіранта                                                  | Максимальна<br>кількість балів за<br>одиницю | Модуль 1             |                                | Модуль ...           |                                | Модуль n             |                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------|--------------------------------|----------------------|--------------------------------|----------------------|--------------------------------|
|                                                                                      |                                              | кількість<br>одиниць | максимальна<br>кількість балів | кількість<br>одиниць | максимальна<br>кількість балів | кількість<br>одиниць | максимальна<br>кількість балів |
| <b>I. Обов'язкові</b>                                                                |                                              |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| 1.1. Відвідування лекцій                                                             | 1                                            |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| 1.2. Відвідування семінарських і практичних занять                                   | 1                                            |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| 1.3. Робота на семінарському і практичному занятті                                   | 10                                           |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| 1.4. Лабораторна робота (в тому числі допуск, виконання, захист)                     | 10                                           |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| 1.5. Виконання завдань для самостійної роботи                                        | 10                                           |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| 1.6. Виконання модульної роботи                                                      | 25                                           |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| 1.7. Виконання індивідуальних завдань (ІНДЗ)                                         | 30                                           |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| <b>Разом</b>                                                                         |                                              | -                    |                                | -                    |                                | -                    |                                |
| Максимальна кількість балів за обов'язкові види роботи: 50                           |                                              |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| <b>II. Вибіркові</b>                                                                 |                                              |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| Виконання завдань для самостійного опрацювання                                       |                                              |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| 2.1. Складання ситуаційних завдань із різних тем курсу                               | 5                                            |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| 2.2. Огляд літератури з конкретної тематики                                          | 5                                            |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| 2.3. Складання ділової гри з конкретним прикладним матеріалом з будь-якої теми курсу | 5                                            |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| 2.4. Підготовка наукової статті з будь-якої теми курсу                               | 10                                           |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| 2.5. Участь у науковій студентській конференції                                      | 5                                            |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| 2.6. Дослідження українського чи закордонного досвіду                                | 5                                            |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| <b>Разом</b>                                                                         |                                              | -                    |                                | -                    |                                | -                    |                                |
| Максимальна кількість балів за вибіркові види роботи: 10                             |                                              |                      |                                |                      |                                |                      |                                |
| Всього балів за теоретичний і практичний курс: 60                                    |                                              |                      |                                |                      |                                |                      |                                |

## ФОРМИ І МЕТОДИ НАВЧАННЯ

1. За джерелом інформації:
  - словесні: лекція (традиційна, проблемна тощо) із застосуванням комп'ютерних інформаційних технологій (презентація PowerPoint), семінари, пояснення, розповідь, бесіда;
  - наочні: спостереження, ілюстрація, демонстрація;
  - практичні: вправи.
2. За логікою передачі і сприйняття навчальної інформації: індуктивні, дедуктивні, аналітичні, синтетичні.
3. За ступенем самостійності мислення: репродуктивні, пошукові, дослідницькі.
4. За ступенем керування навчальною діяльністю:
  - під керівництвом викладача;
  - самостійна робота студентів із книгою;
  - виконання індивідуальних навчальних проектів.

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### Основна

1. «Стратегічний маркетинг» освітньої програми «Промисловий маркетинг» спеціальності 075 «Маркетинг» другого освітнього ступеню «магістр» / Н.В. Язвінська, Т.О.Царьова ; Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові данні (1 файл : 11 Mb). - Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2018. – 104 с. «Рекомендовано Методичною радою КПІ ім.Ігоря Сікорського».
2. Гуржій Н.М. Управління стратегічним маркетингом: парадигма, інструментарій, результативність : монографія /Н.М. Гуржій ; Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. - Донецьк : ДонНУЕТ, 2012 - 559 с.
3. Кислюк Л. Стратегічний маркетинг. Київ : Кондор, 2020.с.
4. Козачук К. Про стратегію. 10 найкращих статей із журналу Harvard Business Review. Київ : КМ-БУКС, 2019. 288 с.
  - Крикавський Є.В. Стратегічний маркетинг :навч. посіб. /Є.В. Крикавський, Л.І. Третьякова, Н.С. Косар ; Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Національний університет "Львівська політехніка" Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2013 – 255с.
5. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг : навч. посібник. К. : КНЕУ, 1998. 152 с.
6. Маркетинг: термінологічний словник / Старостіна А.О., Кочкіна Н.Ю., Журило В.В. та ін. / За заг. ред. проф. Старостіної А.О. – К.: «НВП «Інтерсервіс», 2017. – 154 с.



7. Маркетинг : навч. посібник / Мальчик М. В. та ін.; за заг. ред. д.е.н., проф. Мальчик М. В. Рівне : НУВГП, 2014. 444 с.
8. Маркетинг для магістрів : навчальний посібник / За заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. 928 с.
9. Стратегічний маркетинг : навч. посібник / Є. В. Крикавський та ін. 2-ге вид. Львів : Видавництво Львівськ
10. Стратегічний маркетинг : підручник / Л. В. Балабанова та ін. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 612 с.
11. Чебанова Н.В. Стратегічний аналіз : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Н.В. Чебанова, Л.Є. Ревуцька ; Міністерство освіти і науки України, Український державний університет залізничного транспорту - Харків : УкрДУЗТ, 2016 - 294 с.
12. Шубіна С.В. Стратегічний аналіз : практикум : навчальний посібник / С.В. Шубіна, О.Ю. Мірошник - Львів : Новий Світ-2000, 2018- 217 с.
13. Язвінська Н.В. Стратегічний маркетинг: робочий зошит [Електронний ресурс] : навчальний посібник з вивчення дисципліни

#### Допоміжна:

1. Балабанова Л.В. Маркетинговий аудит системи збуту : навч. посіб. / Балабанова Л.В., Балабаниць А.В. ; МОН України, Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського - Київ Професіонал, 2004 – 304с.
2. Балан В.Г. Стратегічне управління. Методи портфельного аналізу : навчальний посібник / В.Г. Балан - Київ : Наукова столиця, 2018 - 200 с.
3. Корягіна С.В. Маркетинговий аудит. (Зб. ф.) Навчальний посібник рекомендовано МОН України – Київ ТОВ "Видавництво "Центр учбової літератури", 2014 – 319с
4. Лень В.С. Управлінський облік : підручник для студентів вищих навчальних закладів, які навчаються за освітньо-професійною програмою бакалавра з напрямку підготовки "Облік і аудит" - Київ : Видавництво "Каравела", 2019 – 259 с.
5. Мальчик М. В. Маркетингово-логістичні процеси в економіці: теорія та практика : монографія / Мальчик М. В. та ін. ; за редакцією Мальчик М.В. Рівне: НУВГП, 2015. 192 с.
6. Маркетинг стартап-проектів [Електронний ресурс] : навчальний посібник для усіх спеціальностей другого освітнього ступеню «магістр» /
7. Москаленко В.В. Моделі та методи стратегічного управління розвитком підприємства : монографія / В.В. Москаленко, М.Д. Годлевський ; Міністерство освіти і науки України, Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут"- Харків : Точка, 2018 - 207 с
8. Попко О. В. Стратегічні імперативи маркетингової діяльності операторів молочного ринку України : монографія. Рівне : НУВГП, 2020. 251 с.
9. Портер М. Конкурентна стратегія. Техніки аналізу галузей і конкурентів / Майкл Портер - Видавництво Наш Формат, 2020 – 424с.
10. Райс Ел, Траут Дж. Маркетингові війни / Джек Траут, Ел Райс; - Видавництво Фабула, 2019 – 240с.
11. С. О. Солнцев, О. В. Зозульов, Н. В. Юдіна, Т. О. Царьова, Н. В. Язвінська

; за заг. ред. С. О. Солнцева ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові данні (1 файл: 3,2 Мбайт). Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 218 с. URL : <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/27437>. (Гриф Методичної ради КПІ ім. Ігоря Сікорського №7 від 01.04.), 2013. 256 с.

12. Фокіна-Мезенцева К.В. Мотиваційні основи корпоративної культури в системі менеджменту якості підприємства :теорія, методологія, практика : монографія /К.В. Фокіна-Мезенцева ; Міністерство освіти і науки України, Міжнародний університет бізнесу і права - Херсон : Гельветика, 2018 - 299 с.

13. Холодний Г. О. Розвиток управління маркетингом на підприємствах :монографія /Г.О. Холодний, Г.М. Шумська - Харків : ХНЕУ, 2010 - 272 с.

#### **7.4. Інформаційні ресурси**

1. Державна бібліотека України для юнацтва - <http://www.4uth.gov.ua>
2. Державна наукова медична бібліотека - <http://www.library.gov.ua>
3. Державна науково-педагогічна бібліотека України ім. В.О.Сухомлинського - <http://www.library.edu-ua.net>
4. Державна науково-технічна бібліотека України - <http://www.gntb.n-t.org>
5. Національна бібліотека України ім. В. Вернадського - <http://www.nbuv.gov.ua>
6. Національна Парламентська бібліотека України - <http://nplu.kiev.ua>
7. Одеська державна наукова бібліотека ім. М.Горького - <http://www.ognb.odessa.ua>
8. Харківська державна наукова бібліотека ім. В. Короленка - <http://korolenko.kharkov.com>

# САМОСТІЙНА РОБОТА ЗДОБУВАЧІВ ОСВІТИ

## Теми самостійної роботи здобувачів освіти

| № з/п | Назва теми                                                                                         | Кількість годин |              |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|--------------|
|       |                                                                                                    | Денна форма     | Заочна форма |
| 1     | Маркетинг як складова стратегічного управління підприємством.                                      | 3               | 4,5          |
| 2     | Аналіз елементів стратегічного маркетингу: стратегій за цільовими ринками і комплексом маркетингу. | 3               | 4,5          |
| 3     | Оцінка стратегічної позиції компанії.                                                              | 3               | 4,5          |
| 4     | Аналіз загальних стратегій конкуренції компанії.                                                   | 3               | 4,5          |
| 5     | Наступальні й оборонні стратегії в досягненні та захисті конку-рентних переваг підприємства.       | 3               | 4,5          |
| 6     | Конкурентна перевага компанії як реалізація стратегії вертикальної інтеграції.                     | 3               | 4,5          |
| 7     | Аналіз стратегій для конкуренції в нових галузях і таких, що розвиваються                          | 3               | 4,5          |
| 8     | Міжнародні стратегії конкуренції.                                                                  | 3               | 4,5          |
| 9     | Стратегії диверсифікації на рівні корпорації.                                                      | 3               | 4,5          |
| 10    | Сутність і різновиди маркетингової стратегії диференціації.                                        | 3               | 4,5          |
| 11    | Маркетингові стратегії позиціювання.                                                               | 3               | 4,5          |
| 12    | Маркетингові стратегії інтегративного зростання.                                                   | 3               | 4,5          |
| 13    | Маркетингові стратегії інтенсивного зростання.                                                     | 3               | 4,5          |
| 14    | Переваги та недоліки різних видів стратегій диверсифікації                                         | 3               | 4,5          |
| 15    | Сутність і різновиди маркетингової стратегії диференціації.                                        | 3               | 4,5          |
| 16    | Маркетингові стратегії позиціювання.                                                               | 3               | 4,5          |
| 17    | Етапи розробки стратегії підприємства.                                                             | 3               | 4,5          |
| 18    | Конкурентні стратегії лідерів галузі.                                                              | 3               | 4,5          |
| 19    | Сутність і різновиди маркетингової стратегії диференціації.                                        | 3               | 4,5          |
| 20    | Різновиди та сфери застосування маркетингових стратегій за М. Портером.                            | 3               | 4,5          |
| 21    | Види конкурентних переваг підприємства.                                                            | 3               | 4,5          |
| 22    | Конкурентні стратегії фірм-челенджерів.                                                            | 3               | 4,5          |
| 23    | Оцінка конкурентної позиції підприємства.                                                          | 3               | 4,5          |
| 24    | Стратегія «блакитного океану».                                                                     | 3               | 4,5          |
| 25    | Стратегії позиціювання: сутність і різновиди.                                                      | 3               | 4,5          |
| 26    | Особливості маркетингових стратегій нішерів.                                                       | 3               | 4,5          |
| 27    | Характеристика корпоративних стратегій диверсифікації.                                             | 3               | 4,5          |
| 28    | Конкурентні стратегії лідерів ринку.                                                               | 3               | 4,5          |

|    |                                                                                          |   |     |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------|---|-----|
| 29 | Використання матричних методів аналізу для визначення конкурентної позиції підприємства. | 3 | 4,5 |
| 30 | Особливості маркетингового стратегічного планування.                                     | 3 | 4,5 |

## КАРТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧА ОСВІТИ

| Змістовий модуль та теми курсу                                                         | Академічний контроль                         | Бали | Термін виконання (тижні) |
|----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|------|--------------------------|
| ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ I.<br>Стратегічний маркетинг в системі управління підприємством       |                                              |      |                          |
| Тема 1. Стратегічний маркетинг в системі загального корпоративного управління (9 год.) | Індивідуальне заняття                        | 3    | I-II                     |
| Тема 2. Сутність і сфера стратегічного маркетингу (9 год.)                             | індивідуальне заняття                        | 3    | I-II                     |
| Тема 3. Різновиди маркетингових стратегій та їх характеристика (9 год.)                | індивідуальне заняття                        | 3    | II-III                   |
| Тема 4. Аналіз маркетингового середовища (9 год.)                                      | індивідуальне заняття                        | 3    | II-III                   |
| Тема 5. Маркетингове стратегічне управління портфелем бізнесу підприємства. (9 год.)   | підсумкова модульна контрольна робота        | 3    | IV-V                     |
| Всього: 45 год.                                                                        | Всього: 15 балів                             |      |                          |
| ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ II.<br>Характеристика маркетингових стратегій підприємства            |                                              |      |                          |
| Тема 6. Маркетингова стратегія для утримання «на плаву» (9 год.)                       | індивідуальне заняття                        | 3    | IV-V                     |
| Тема 7. Маркетингові стратегії сегментації та вибору цільового ринку (9год.)           | індивідуальне заняття                        | 3    | IV-V                     |
| Тема 8. Маркетингові стратегії росту (9год.)                                           | індивідуальне заняття                        | 3    | VI                       |
| Тема 9. Маркетингові стратегії диференціації і позиціонування (9 год.)                 | індивідуальне заняття                        | 3    | VI                       |
| Тема 10. Маркетингові конкурентні стратегії (9 год.)                                   | підсумкова модульна контрольна робота, залік | 3    | VI                       |
| Всього: 45 год.                                                                        | Всього: 15 балів                             |      |                          |
| Разом: 90 год.                                                                         | Разом: 30 балів                              |      |                          |

## КОНТРОЛЬ І ОЦІНКА ЯКОСТІ НАВЧАННЯ

|                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Оцінювання досягнень здобувача освіти</p> | <p><i>Результати навчальної діяльності здобувачів освіти оцінюються за 100-бальною шкалою в кожному семестрі окремо.</i></p> <p><i>За результатами поточного, модульного та семестрового контролів виставляється підсумкова оцінка за 100-бальною шкалою, національною шкалою та шкалою ECTS.</i></p> <p><i>Модульний контроль: кількість балів, які необхідні для отримання відповідної оцінки за кожен змістовий модуль упродовж семестру.</i></p> <p><i>Семестровий (підсумковий) контроль: виставлення семестрової оцінки здобувача освітнім, які опрацювали теоретичні теми, практично засвоїли їх і мають позитивні результати, набрали необхідну кількість балів.</i></p> <p><i>Загальні критерії оцінювання успішності здобувачів освіти, які отримали за 4-бальною шкалою оцінки «відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно», подано в таблиці нижче.</i></p> <p><i>Кожний модуль включає бали за поточну роботу здобувача освіти на семінарських, практичних, лабораторних заняттях, виконання самостійної роботи, індивідуальну роботу, модульну контрольну роботу.</i></p> <p><i>Виконання модульних контрольних робіт здійснюється в режимі комп'ютерної діагностики або з використанням роздрукованих завдань.</i></p> <p><i>Реферативні дослідження та есе, які виконує студент за визначеною тематикою, обговорюються та захищаються на семінарських заняттях.</i></p> <p><i>Модульний контроль знань здобувачів освіти здійснюється після завершення вивчення навчального матеріалу модуля.</i></p> |
|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## Загальна оцінка з дисципліни: шкала оцінювання національна та ECTS

| Оцінка за 100-бальною системою |                     | Оцінка за національною шкалою |                      | Оцінка за шкалою ECTS |                                                                   |
|--------------------------------|---------------------|-------------------------------|----------------------|-----------------------|-------------------------------------------------------------------|
|                                |                     | екзамен                       | залік                |                       |                                                                   |
| <b>90 – 100</b>                | <i>відмінно</i>     | <b>5</b>                      | <i>зараховано</i>    | <b>A</b>              | <i>відмінно</i>                                                   |
| <b>82 – 89</b>                 | <i>добре</i>        | <b>4</b>                      |                      | <b>B</b>              | <i>добре (дуже добре)</i>                                         |
| <b>75 – 81</b>                 | <i>добре</i>        | <b>4</b>                      |                      | <b>C</b>              | <i>добре</i>                                                      |
| <b>64 – 74</b>                 | <i>задовільно</i>   | <b>3</b>                      |                      | <b>D</b>              | <i>задовільно</i>                                                 |
| <b>60 – 63</b>                 | <i>задовільно</i>   | <b>3</b>                      |                      | <b>E</b>              | <i>задовільно (достатньо)</i>                                     |
| <b>35 – 59</b>                 | <i>незадовільно</i> | <b>2</b>                      | <i>не зараховано</i> | <b>FX</b>             | <i>незадовільно з можливістю повторного складання</i>             |
| <b>1 – 34</b>                  | <i>незадовільно</i> | <b>2</b>                      |                      | <b>F</b>              | <i>незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни</i> |

| Оцінка                | Критерії оцінювання                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>«відмінно»</b>     | Ставиться за повні та міцні знання матеріалу в заданому обсязі, вміння вільно виконувати практичні завдання, передбачені навчальною програмою; за знання основної та додаткової літератури; за вияв креативності в розумінні і творчому використанні набутих знань та умінь.                                                                                                                                   |
| <b>«добре»</b>        | Ставиться за вияв студентом повних, систематичних знань із дисципліни, успішне виконання практичних завдань, засвоєння основної та додаткової літератури, здатність до самостійного поповнення та оновлення знань. Але у відповіді здобувача освіти наявні незначні помилки.                                                                                                                                   |
| <b>«задовільно»</b>   | Ставиться за вияв знання основного навчального матеріалу в обсязі, достатньому для подальшого навчання і майбутньої фахової діяльності, поверхову обізнаність з основною і додатковою літературою, передбаченою навчальною програмою. Можливі суттєві помилки у виконанні практичних завдань, але студент спроможний усунути їх із допомогою викладача.                                                        |
| <b>«незадовільно»</b> | Виставляється студентові, відповідь якого під час відтворення основного програмового матеріалу поверхова, фрагментарна, що зумовлюється початковими уявленнями про предмет вивчення. Таким чином, оцінка «незадовільно» ставиться студентові, який неспроможний до навчання чи виконання фахової діяльності після закінчення закладу вищої освіти без повторного навчання за програмою відповідної дисципліни. |

## ПОЛІТИКА НАВЧАЛЬНОГО КУРСУ

|                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Крайні терміни складання та перескладання дисципліни | <i>Перескладання здійснюється відповідно до графіка</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Правила академічної доброчесності                    | <i>Перевірка навчальних робіт на плагіат (згідно з «Положенням про академічну доброчесність» і «Положенням про запобігання та виявлення академічного плагіату в наукових, навчально-методичних, кваліфікаційних та навчальних роботах»)</i>                                                                                                                       |
| Вимоги до відвідування                               | <i>Пропущені заняття (лікарняні, мобільність і т.ін.) можна відпрацювати, виконавши всі завдання, зазначені в інструкціях до практичних занять, переслати в електронному варіанті на електронну пошту. Здобувачі вищої освіти можуть отримати електронні презентації лекцій і самостійно ознайомитись із матеріалом при об'єктивних причинах пропуску занять.</i> |

### ПЕРЕВІРЕНО:

\_\_\_\_\_ (посада, звання)

\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_)

\_\_\_\_\_ (підпис) \_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)

\_\_\_\_\_ 20\_\_ р.