**ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ «ВІДКРИТИЙ МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ РОЗВИТКУ ЛЮДИНИ «УКРАЇНА»**

**ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ ІНСТИТУТ РОЗВИТКУ ЛЮДИНИ**

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Директор Центральноукраїнського інституту розвитку людини Валентина ПУПИШЕВА

 «14» вересня 2023 року

## СИЛАБУС

## навчальної дисципліни

**ОК 2.9 Маркетинг**

(шифр і назва навчальної дисципліни)

освітня програма Менеджмент

освітнього рівня першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

галузь знань: 07 Управління та адміністрування

Спеціальність 073 Менеджмент

Інститут, філія, факультет, коледж: Центральноукраїнський інститут розвитку людини

Обсяг, кредитів: 120 год., 4 кредити

Форма підсумкового контролю: екзамен

Кропивницький 2023 рік

|  |
| --- |
| **ІНФОРМАЦІЯ** **ПРО ВИКЛАДАЧА ТА ДОПОМІЖНИХ ОСІБ** |
| Викладач | Остапенко Олена Володимирівна, старший викладач кафедри права та соціально-економічних відносин Центральноукраїнського інституту розвитку людини *П.І.Б., посада, науковий ступінь, вчене звання викладача* |
| Асистент викладача | *-**П.І.Б., посада, науковий ступінь, вчене звання асистента* |
| Практики, представникибізнесу, фахівці, залучені до викладання | *-**П.І.Б. осіб, залучених до викладання, місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання* |
| Профайл викладача | https://vo.uu.edu.ua/course/view.php?id=8656*Посилання на сторінку викладача на сайті навчально-виховного підрозділу* |
| Профайл асистента | *-**Посилання на сторінку асистента викладача на сайті навчально-виховного підрозділу* |
| Канали комунікації | *Телефон деканату: 0660815889**Телефон викладача: 0982566113**Електронна пошта: buhgalterja83@ukr.net**Вайбер: 0982566113**Кабінет (електронний кабінет):* |
| Матеріали до курсу розміщені на сайті Інтернет-підтримки навчального процесу <http://vo.ukraine.edu.ua/> за адресою | *Посилання на курс* https://vo.uu.edu.ua/course/view.php?id=8656 |

# 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 – 4 | **Галузь знань**07 Управління та адміністрування | **Вид дисципліни**Обов’язкова(обов’язкова чи за вибором студента) |
| **Спеціальність**072 Фінанси, банківська справа та страхування, 073 Менеджмент |
| **Цикл підготовки**Професійний(загальний чи професійний) |
| Модулів – 2 | **Мова викладання, навчання та оцінювання:**українська | **Рік підготовки:** |
| Змістових модулів – 2 | 2-й | 2-й |
| Індивідуальне науково-дослідне завдання \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (назва) | **Семестр** |
| Загальний обсяг годин – **120** | 4-й | 4-й |
| **Лекції** |
| Тижневих годин для денної форми навчання:аудиторних – 2самостійної роботи студента – 3,5 | **Освітній ступінь / освітньо-кваліфікаційний рівень:**Бакалавр | 30 год. | 4 год. |
| **Практичні, семінарські** |
| 22 год. | 4 год. |
| **Лабораторні** |
| 0 год. | 0 год. |
| **Самостійна робота** |
| 68 год. | 112 год. |
| **Індивідуальні завдання:** |
| **Вид контролю**: **екзамен** |

# ПЕРЕДРЕКВІЗИТИ:

Ефективність засвоєння змісту дисципліни значно підвищиться, якщо студент попередньо опанував матеріал таких дисциплін як: менеджмент, економічна теорія, Фінанси підприємства, Економіка підприємства

# ПОСТРЕКВІЗИТИ:

Вивчення дисципліни забезпечує основу для оволодіння такими дисциплінами: Фінансова діяльність субєктів господарювання, Банківська система

**МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ:** формування у студентів наукового світогляду та спеціальні знання з теорії, методології маркетингу, вміння і навички здійснення управлінських функцій на підприємстві на основі маркетингу для задоволення потреб споживачів та забезпечення ефективної діяльності підприємства.

**ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ:**

* Уміння враховувати вплив факторів зовнішнього середовища організації прямої та непрямої дії на результативність виробничо-господарської діяльності підприємства (установи, організації)
* Здатність до самонавчання та продовження професійного розвитку
* Здатність формувати нові ідеї (креативність)
* Уміння організації власної діяльності та ефективного управління часом.
* Здатність планувати та контролювати розподіл і використання прибутку підприємства

# ПЕРЕЛІК ЗАГАЛЬНИХ ПРОГРАМНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ, ЯКІ ЗАБЕЗПЕЧУЄ ДИСЦИПЛІНА

ЗК 1. Уміння враховувати вплив факторів зовнішнього середовища організації прямої та непрямої дії на результативність виробничо-господарської діяльності підприємства (установи, організації).

ЗК 3. Уміння професійно працювати із сучасною комп'ютерною технікою.

ЗК 4. Здатність застосовувати знання на практиці.

ЗК 5. Здатність до самонавчання та продовження професійного розвитку.

ЗК 8. Навички взаємодії з іншими людьми, уміння працювати в групах, управління конфліктами та стресами.

ЗК 12. Здатність діяти з позицій соціальної відповідальності, займати активну громадянську позицію, здатність займати активну життєву позицію та розвивати лідерські якості.

ЗК 13. Уміння організації власної діяльності та ефективного управління часом.

ЗК 14. Здатність обґрунтовувати управлінські рішення, забезпечувати їх правомочність та грамотно втілювати в документальну форму.

**ПЕРЕЛІК СПЕЦІАЛЬНИХ (ФАХОВИХ) ПРОГРАМНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ, ЯКІ ЗАБЕЗПЕЧУЄ ДИСЦИПЛІНА**

ФК 1. Здатність використовувати методичні і практичні підходи до аналізу господарської діяльності організацій із урахуванням факторів впливу внутрішнього і зовнішнього середовища на процеси їх функціонування.

ФК 3. Здатність визначення реальних потреб у коштах для забезпечення поточної фінансово-господарської діяльності підприємства, здійснювати організаційне проектування, планувати, контролювати та регулювати діяльність організацій.

ФК 6. Здатність здійснювати фінансове планування виручки від реалізації продукції та позареалізаційних доходів.

ФК 7. Здатність економічно обґрунтувати та розрахувати ціни на продукцію (роботи, послуги).

ФК 8. Здатність планувати та контролювати розподіл і використання прибутку підприємства.

ФК 10. Здатність проводити страхування майна та відповідальності підприємств, особисте страхування (пенсійне, медичне, соціальне).

ФК 14. Здатність оцінювати результати фінансово-економічної діяльності підприємства, його фінансовий стан та розробляти шляхи стабілізації діяльності підприємства чи запобігання його банкрутства.

ФК 16. Здатність знаходити та оцінювати нові ринкові можливості та формулювати бізнес-ідеї, розробляти бізнес-плани створення та розвитку організацій.

**ПЕРЕЛІК ПРОГРАМНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ, ЯКІ ЗАБЕЗПЕЧУЄ ДИСЦИПЛІНА**

ПРН 1. Знати особливості реалізації фінансової, банківської, страхової та інвестиційної діяльності.

ПРН 2. Вміти правильно використовувати методи оцінки фінансових результатів підприємств, банківських установ, страхових компаній та бюджетних організацій.

ПРН 3. Вміти знаходити відповідні способи підвищення ефективності фінансової діяльності підприємств та організацій.

ПРН 6. Вміти застосовувати інформаційні системи та технології у фінансах, банківській сфері та страховій діяльності.

ПРН 7. Вміти здійснювати контроль за раціональним формуванням та використанням централізованих та децентралізованих грошових фондів.

ПРН 11. Вміти узагальнювати фінансові показники підприємств, установ та організацій.

ПРН 13. Вміти порівнювати показники фінансової звітності підприємств, установ та організацій за певний проміжок часу.

**СТРУКТУРА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**Тематичний план**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Назви змістових модулів і тем | Розподіл годин між видами робіт | Форми та методи контролю знань |
| денна форма | заочна форма |
| Усього | аудиторна | с.р. | Усього | аудиторна | с.р. |
| у тому числі | у тому числі |
| л | сем | пр | лаб | інд | л | сем | пр | лаб | інд |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| **Модуль 1** |  |
|  **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. Сутність маркетингу як науки в сучасній системі господарювання** |  |
| Тема 1. наукові засади маркетингу та його сучасна концепція | 16 | 4 |  | 2 |  |  | 10 | 20 |  |  |  |  |  | 20 | АР: усне опитування, письмове опитування, підготовка презентаційСР: реферат, тестування. |
| Тема 2. Інформаційна система маркетингу | 16 | 4 |  | 2 |  |  | 10 | 24 | 2 |  | 2 |  |  | 20 | АР: усне опитування, письмове опитування, підготовка презентаційСР: реферат, тестування. |
| Тема 3. Сегментація ринку та позиціонування товару | 16 | 4 |  | 2 |  |  | 10 | 10 |  |  |  |  |  | 10 | АР: усне опитування, письмове опитування, підготовка презентаційСР: реферат, тестування. |
| Тема 4. Управління маркетинговою діяльністю | 15 | 4 |  | 1 |  |  | 10 |  |  |  |  |  |  |  | АР: усне опитування, письмове опитування, підготовка презентаційСР: реферат, тестування. |
| **Модульний контроль** | **1** |  |  | **1** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **АР: письмове опитування****СР: тестування.** |
| **Разом за змістовим модулем 1** | **64** | **16** |  | **8** |  |  | **40** | **54** | **2** |  | **2** |  |  | **50** |  |
| **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Маркетингова товарна політика**  |  |
| Тема 5. Маркетингова товарна політика | 16 | 4 |  | 2 |  |  | 10 | 18 | 2 |  | 2 |  |  | 14 | АР: усне опитування, письмове опитування, підготовка презентаційСР: реферат, тестування. |
| Тема 6. Цінова політика в системі маркетингу | 12 | 4 |  | 4 |  |  | 4 | 16 |  |  |  |  |  | 16 | АР: усне опитування, письмове опитування, підготовка презентаційСР: реферат, тестування. |
| Тема 7. Політика розповсюдження в системі маркетингу | 16 | 4 |  | 4 |  |  | 8 | 14 |  |  |  |  |  | 14 | АР: усне опитування, письмове опитування, підготовка презентаційСР: реферат, тестування. |
| Тема 8. Маркетингові комунікації та складові комплексу просування | 11 | 2 |  | 3 |  |  | 6 | 18 |  |  |  |  |  | 18 | АР: усне опитування, письмове опитування, підготовка презентаційСР: реферат, тестування. |
| **Модульний контроль** | **1** |  |  | **1** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **АР: письмове опитування****СР: тестування.** |
| **Разом за змістовим модулем 2** | **56** | **14** |  | **14** |  |  | **28** | **66** | **2** |  | **2** |  |  | **62** |  |
| **Усього годин**  | **120** | **30** |  | **22** |  |  | **68** | **120** | **4** |  | **4** |  |  | **112** |  |
| **Модуль 2** |  |
| ІНДЗ (години в межах самостійної роботи) |   |   |   | - | - |   | - |   |   |   | - | - | - |   | ІНДЗ: реферати |
| **Усього годин** | 120 | 30 |  | 22 |  |  | 68 | 120 | 4 |  | 4 |  | 112 |  |  |

**ФОРМИ І МЕТОДИ НАВЧАННЯ**

Освітній процес здійснюється у таких формах: навчальні заняття (лекції, семінарські заняття, практичні заняття, консультації), виконання індивідуальних завдань, самостійна позааудиторна робота здобувачів вищої освіти, практична підготовка, контрольні заходи.

Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності:

***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. Бодров В.Г. Маркетинг сучасних підприємств. Навч. посібник / В.Г.Бодров – Київ: Академвидав, 2018. – 624 с.
2. Ватаманюк З.В. Основи економічної теорії:макро – і мікроекономіка. Навчальний посібник / З.В.Ватаманюк, К.С.Панчишин. – Київ: Видавничий дім «Альтернативи», 2014. – 475 с.
3. Губський Б.В. Маркетинг: навчальний посібник / Губський Б.В. – К.: Наукова думка, 2016. – 390 с.
4. Лук’янець Т. І. Рекламний менеджмент: підручник / Т.І. Лук’янець, Ю.М.Коваленко, С.В.Онікієнко – К.: КНЕУ, 2016. – 485с.
5. Сазонець І. Л. Економіка підприємства: підручник. / І.Л.Сазонець, В.А.Федорова – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 312 с.
6. Тарасова О. В. Основи маркетингу: навч. посібник / О.В. Тарасова – К.: Освіта України, 2017. – 356 с.
7. Федоренко В. Г. Маркетинг:підручник / В.Г.Федоренко, М.П.Денисенко – К.:Алерта, 2014. – 272 с.

**Допоміжна**

1. Максименко П.В. Маркетинг. Навчальний посібник / П.В.Максименко. – К.: КНЕУ, 2014. – 314 с.
2. Мамалуй О.О. Маркетинг. Підручник / О.О. Мамалуй. – Київ: Юрінком інтер, 2016. – 546 с.
3. Чухно А.А. Фінанси. Підручник / А.А. Чухно, П.С. Єщенко, Г.Н. Климко. – К. : Вища школа, 2017. – 606 с.

**7.4. Інформаційні ресурси**

1. Остапенко О.В. Навчальна траєкторія з дисципліни «Маркетинг». https://vo.uu.edu.ua/enrol/index.php?id=8656

**САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТІВ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №з/п | Назва теми | Кількістьгодин |
|  | **ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ І**. **Сутність маркетингу як науки в сучасній системі господарювання** |  |
|  | Тема 1. Наукові засади маркетингу та його сучасна концепція | 10 |
|  | Тема 2. Інформаційна система маркетингу | 10 |
|  | Тема 3. Сегментація ринку та позиціонування товару | 10 |
|  | Тема 4. Управління маркетинговою діяльністю | 10 |
|  | **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Маркетингова товарна політика** |  |
|  | Тема 5. Маркетингова товарна політика | 10 |
|  | Тема 6. Цінова політика в системі маркетингу | 4 |
|  | Тема 7. Політика розповсюдження в системі маркетингу | 8 |
|  | Тема 8. Маркетингові комунікації та складові комплексу просування | 6 |
|  | **Усього** | **68** |

**КАРТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТА**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Змістовий модуль та теми курсу | Академічний контроль | Бали | Термінвиконання (тижні) |
| **ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ І**. **Сутність маркетингу як науки в сучасній системі господарювання**  |
| Тема 1. (10 год.) | Конспект лекції, реферат, презентації | 5 | 1,2 |
| Тема 2 (10 год.) | Опитування, тестування, презентації | 5 | 3,4 |
| Тема 3. (10 год.) | Конспект лекції, реферат, презентації | 5 | 5,6 |
| Тема 4.(10 год.) | Опитування, тестування, презентації | 5 | 7,8 |
| *Всього: 40 год.* | *Всього: 20 балів* |
| **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Маркетингова товарна політика**. |
| Тема 5. (10 год.) | Конспект лекції, реферат, презентації | 5 | 9,10 |
| Тема 6. (4 год.) | Опитування, тестування, презентації | 5 | 11,12 |
| Тема 7. (8 год.) | Конспект лекції, реферат, презентації | 5 | 12,13 |
| Тема 8.(6 год.) | Опитування, тестування, презентації | 5 | 14,15 |
| *Всього: 28 год.* | *Всього: 20 балів* |
| ***Разом: 68год.*** | ***Разом: 40 балів*** |

**КОНТРОЛЬ І ОЦІНКА ЯКОСТІ НАВЧАННЯ**

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

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

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Оцінка** | **Критерії оцінювання** |
| ***«відмінно»*** | 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. |
| ***«добре»*** | 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 студента наявні незначні помилки. |
| ***«задовільно»*** | Ставиться за вияв знання основного навчального матеріалу в обсязі, достатньому для подальшого навчання і майбутньої фахової діяльності, поверхову обізнаність із основною і додатковою літературою, передбаченою навчальною програмою. Можливі суттєві помилки у виконанні практичних завдань, але студент спроможний усунути їх із допомогою викладача. |
| ***«незадовільно»*** | 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 | *Перескладання здійснюється відповідно до графіка* |
| Правила академічної доброчесності | *Перевірка навчальних робіт на плагіат (згідно Положення про академічну доброчесність і Положення про запобігання та виявлення академічного плагіату в наукових, навчально-методичних та навчальних роботах)* |
| Вимоги до відвідування | *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. Або захистити виконані роботи під час консультації. Здобувачі вищої освіти можуть на платформі Moodle самостійно ознайомитись із матеріалами лекцій, практичних занять при об'єктивних причинах пропуску занять.* |

**ПЕРЕВІРЕНО:**
начальник навчально-методичного відділу

(посада, звання)

 (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_) Терещенко А.В.

 (підпис) (прізвище та ініціали)

# \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ р.

#