

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІЛКИ «ПОЛТАВСЬКИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»  
Навчально-науковий інститут денної освіти

Кафедра менеджменту

## СИЛАБУС

навчальної дисципліни

### «Маркетинговий менеджмент в бізнесі»

на 2021-2022 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	магістр

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

**Гуреєва Майя Юріївна,**  
асистент кафедри менеджменту

Контактний телефон	+38-096-339-28-21
Електронна адреса	mayagoureeva@gmail.com
Розклад навчальних занять	<a href="http://schedule.puet.edu.ua/">http://schedule.puet.edu.ua/</a>
Консультації	очна: <a href="http://www.mened.puet.edu.ua/">http://www.mened.puet.edu.ua/</a> он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 09.00-17.00
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>	Організаційна дисципліна, яка зосереджена на практичному застосуванні маркетингової орієнтації, методів та методів у підприємствах та організаціях, а також на управлінні маркетинговими ресурсами та діяльністю фірми.
<b>Тривалість</b>	4 кредитів ЄКТС/120 годин (лекції 16 год., практичні заняття 32 год., самостійна робота 72 год.)
<b>Форми та методи навчання</b>	Лекції, практичні заняття, індивідуальні заняття, робота з аналізу ситуацій, ділові ігри.
<b>Система поточного та підсумкового контролю</b>	Поточний контроль виконання навчальних завдань; виконання завдань самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота. Підсумковий контроль: залік (ПМК)
<b>Базові знання</b>	Наявність базових знань з менеджменту, маркетингу.
<b>Мова викладання</b>	Українська, англійська

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

<b>Програмні результати навчання</b>	<b>Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач</b>
<p>ПР01. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах.</p> <p>ПР03. Проектувати ефективні системи управління бізнесом та бізнес-організаціями.</p> <p>ПР05. Планувати діяльність бізнес-організації в стратегічному та тактичному розрізах.</p> <p>ПР16. Демонструвати коректне спілкування з оточенням, визначати пріоритети для виконання завдань, нести відповідальність за дії та рішення.</p>	<p>ЗК1. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні</p> <p>ЗК2. Здатність до спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності);</p> <p>ЗК3. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій;</p> <p>ЗК4. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети;</p> <p>ЗК5. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів);</p> <p>ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність);</p> <p>ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу</p> <p>СК1. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів;</p> <p>СК5. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління;</p> <p>СК7. Здатність розробляти проекти, управляти ними, виявляти ініціативу та підприємливість;</p> <p>СК9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію;</p> <p>СК 11. Встановлювати критерії, за якими організація визначає подальші напрямки розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани</p> <p>СК 15. Розуміти функціональні сфери бізнесу, взаємозв'язки між ними та їх місце в організаційному й зовнішньому контексті.</p>

**Тематичний план навчальної дисципліни**

<b>Назва теми</b>	<b>Види робіт</b>	<b>Завдання самостійної роботи у розрізі тем</b>
<b>Модуль 1. Сутність та процес організації маркетингового менеджменту. Планування та контроль маркетингової діяльності.</b>		
Тема 1. Маркетинговий менеджмент	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 1, підготовка до практичного заняття №1, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)
Тема 2. Організація маркетингового менеджменту на підприємстві	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 2, підготовка до практичного заняття №2, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)
Тема 3. Маркетингове планування:	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 3, підготовка до практичного заняття №3, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)

Тема 4. Стратегії маркетингу	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 4, підготовка до практичного заняття №4, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)
Тема 5. Маркетингове стратегічне планування	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 5, підготовка до практичного заняття №5, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)
<b>Модуль 2. Розроблення ринкових пропозицій. Надання та просування цінності.</b>		
Тема 6. Розроблення послуг і управління сервісом	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 6, підготовка до практичного заняття №6, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)
Тема 7. Управління масовими комунікаціями	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 7, підготовка до практичного заняття №7, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)
Тема 8. Управління особливими комунікаціями	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 8, підготовка до практичного заняття №8, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)

### Інформаційні джерела

1. Балабанова Л. В. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. / за ред. Л.В.Балабанової. – 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2004. 354 с.
2. Белявцева М. І., Воробйова В.Н. Маркетинговий менеджмент: [навч. посіб.]. К.: ЦУЛ, 2016. 407с.
3. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: навчальний посібник; М-во освіти і науки України. К.: Знання, 2010. 332 с
4. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд.: Пер. з англ. С.Г. Божук. СПб.: Питер, 2005. 464 с.
5. Крикавський С. В., Дейнега І.О., Дейнега О.В., Лорві І.Ф. Маркетинговий менеджмент: навч. посібник: Видавництво Львівської політехніки, 2014. 380 с. (Серія Світ маркетингу та логістики». Вип.8).
6. Маркетинговий менеджмент: навчальний посібник / За ред. Штефаніча Дмитра Андрійовича. Тернопіль: Економічна думка, 2015. 241 с.

### 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 захарування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/publicna-informaciya>

## Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-5): відвідування занять (1 бал); захист домашнього завдання (5 балів); обговорення матеріалу занять (2 бали); виконання навчальних завдань (5 балів); завдання самостійної роботи (5 балів); тестування (3 бали); поточна модульна робота (10 балів)	50
Модуль 2 (теми 6-8): відвідування занять (1 бал); захист домашнього завдання (5 балів); обговорення матеріалу занять (2 бали); виконання навчальних завдань (5 балів); завдання самостійної роботи (5 балів); тестування (3 бали); поточна модульна робота (10 балів)	50
Разом за семестр	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
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
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре