

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

Кафедра менеджменту

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«Маркетинговий менеджмент в бізнесі»

на 2022-2023 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

Гурєєва Майя Юріївна,
асистент кафедри менеджменту

Контактний телефон	+38-096-339-28-21
Електронна адреса	mayagoureeva@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна: http://www.mened.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 09.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	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.
Тривалість	4 кредитів ЄКТС/120 годин (лекції 16 год., практичні заняття 32 год., самостійна робота 72 год.)
Форми та методи навчання	Лекції, практичні заняття, індивідуальні заняття, робота з аналізу ситуацій, ділові ігри.
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль виконання навчальних завдань; виконання завдань самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота. Підсумковий контроль: залік (ПМК)
Базові знання	Наявність базових знань з менеджменту, маркетингу.
Мова викладання	Українська, англійська

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

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<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

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Сутність та процес організації маркетингового менеджменту. Планування та контроль маркетингової діяльності.		
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)
Модуль 2. Розроблення ринкових пропозицій. Надання та просування цінності.		
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 зарахування 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