

ОСНОВИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Викладач: професор, доктор економічних наук **Гуржій Наталія Миколаївна**

Кафедра: кафедра підприємництва, менеджменту організацій та логістики, VI корпус, ауд.415

E-mail: madlen2020@ukr.net,

Телефон: (061) 289-41-15 (кафедра)

Інші засоби зв'язку: Moodle (форум курсу, приватні повідомлення)

Освітня програма, рівень вищої освіти		Підприємництво та комерційна логістика Бакалавр					
Статус дисципліни		Нормативна					
Кредити ECTS	5	Навч. рік	2023-2024	Рік навчання	2	Тижні	16
Кількість годин	150	Кількість змістових модулів ¹	8	Лекційні заняття – 32 Практичні заняття – 16 Самостійна робота – 102			
Вид контролю	Залік						
Посилання на курс в Moodle			https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=14348				
Консультації:			щочетверга, 12.55-14.15 або за домовленістю чи ел. поштою				

ОПИС КУРСУ

Маркетинг є дисципліною обов'язкової складової навчального плану, циклу дисциплін, які формують професійні компетентності. Студенти отримують теоретичні знання щодо суті і складових маркетингової діяльності підприємств, а також практичні навички з її здійснення

Завдання:

- здатність досліджувати тенденції розвитку економіки за допомогою інструментарію макро- та мікроаналізу, робити узагальнення стосовно оцінки прояву окремих явищ на планові показники діяльності підприємства;
- використовувати математичний інструментарій для дослідження соціально-економічних процесів, розв'язання прикладних завдань в сфері планування діяльності підприємства;
- здатність систематизувати знання для вирішення економічних та соціальних проблем у процесі планування виробництва, розподілу, обміну і споживання;
- здатність проводити аналіз господарської діяльності підприємства та фінансовий аналіз з метою розробки планових показників діяльності підприємства;
- здатність до розроблення типових планів, щодо економічного і соціального розвитку підприємства;
- ідентифікувати та оцінювати ризики недосягнення планових показників суб'єкта господарювання;
- здійснювати зовнішній та внутрішній контроль діяльності підприємства оволодіння навичками

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

У разі успішного завершення курсу студент має здобути компетентності:

Загальні

ЗК3. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК10. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

Фахові :

ФК1. Розуміння предметної області і специфіки професійної діяльності.

¹ 1 змістовий модуль = 15 годин (0,5 кредита ECTS)



ФК4. Здатність формувати і реалізовувати ефективні зовнішні та внутрішні комунікації на підприємствах сфери гостинності, навички взаємодії.

ФК7. Здатність розробляти нові послуги (продукцію) з використанням інноваційних технологій виробництва та обслуговування споживачів.

ФК8. Здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати споживання готельних та ресторанних послуг для різних сегментів споживачів

Програмними результатами навчання здобувача вищої освіти з дисципліни «Основи маркетингової діяльності» є:

ПРН6. Аналізувати, інтерпретувати і моделювати на основі існуючих наукових концепцій сервісні, виробничі та організаційні процеси готельного та ресторанного бізнесу. ПРН10.

Розробляти нові послуги (продукцію), використовуючи сучасні технології виробництва та обслуговування споживачів.

ПРН16. Виконувати самостійно завдання, розв'язувати задачі і проблеми, застосовувати їх в різних професійних ситуаціях та відповідати за результати своєї діяльності.

ПРН17. Аргументовано відстоювати свої погляди у розв'язанні професійних завдань при організації ефективних комунікацій зі споживачами та суб'єктами готельного та ресторанного бізнесу.

ПРН18. Презентувати власні проекти і розробки, аргументувати свої пропозиції щодо розвитку бізнесу..

ОСНОВНІ НАВЧАЛЬНІ РЕСУРСИ

Лекційні матеріали українською мовою, презентації лекцій, інструктивно-методичні матеріали, плани практичних занять, методичні рекомендації до виконання самостійних та індивідуальних завдань, завдання для поточного та підсумкового контролю розміщені на платформі Moodle:
<https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=2041>

КОНТРОЛЬНІ ЗАХОДИ

Поточні контрольні заходи (max 60 балів):

Поточний контроль передбачає такі **теоретичні** завдання:

- Усне опитування і обговорення проблемних питань навчальної дисципліни на основі навчальної та наукової літератури за тематикою дисципліни – **2 бали**.
Захід передбачає збір, систематизацію та аналіз фактичного матеріалу за тематикою навчальної дисципліни.
- Контрольне тестування за пройденим матеріалом – **1 балів**.
- Контрольна робота за пройденим матеріалом – **10 балів**.

Поточний контроль передбачає такі **практичні** завдання:

- Написання есе за проблематикою навчальної дисципліни – **3 балм**.
Захід передбачає самостійне опрацювання проблемних питань в межах тематики навчальної дисципліни та підготування відповідних матеріалів у вигляді стислої доповіді з актуальної проблематики. Тема есе обирається студентом вільно за його бажанням в межах тематики навчальної дисципліни.
- Розв'язування проблемних питань та вирішення практичних завдань з дисципліни – **2 бали**.

Підсумкові контрольні заходи (max 40 балів):

Теоретичний підсумковий контроль:

- тестові завдання за вивченим матеріалом (проводиться онлайн на платформі Moodle) – **10 балів**.
Захід передбачає контрольне тестування за результатами вивчення матеріалу.
- усна відповідь на питання з дисципліни (проводиться згідно розкладу або онлайн на платформі Moodle) – **10 балів**.

Підсумкове практичне завдання:

- Вирішення практичного комплексного індивідуального завдання з дисципліни – **20 балів**.



Захід передбачає вирішення контрольного ситуативного завдання у письмовій формі із проведенням необхідних розрахунків, наданням ґрунтовних висновків та рекомендацій із вирішення проблемної ситуації.

Структура курсу

Тема дисципліни	Види робіт, год	Методичне забезпечення
Тема 1. Сутність маркетингу та його сучасна концепція	Лекція-4 год.	Конспект лекцій, презентація
	Самостійна робота-10 год.	Методичні рекомендації до організації самостійної роботи
	Практичне заняття – 2год	Методичні рекомендації до практичних занять
Тема 2. Маркетингове середовище	Лекція-4 год.	Конспект лекцій, презентація
	Самостійна робота-10 год.	Методичні рекомендації до організації самостійної роботи
	Практичне заняття – 2год	Методичні рекомендації до практичних занять
Тема 3. Маркетингові дослідження	Лекція-4 год.	Конспект лекцій, презентація
	Самостійна робота-10 год.	Методичні рекомендації до організації самостійної роботи
	Практичне заняття – 2год	Методичні рекомендації до практичних занять
Тема 4. Маркетингова товарна політика	Лекція-4 год.	Конспект лекцій, презентація
	Самостійна робота-10 год.	Методичні рекомендації до організації самостійної роботи
	Практичне заняття – 2год	Методичні рекомендації до практичних занять
Тема 5. Маркетингова цінова політика	Лекція-4 год.	Конспект лекцій, презентація
	Самостійна робота-10 год.	Методичні рекомендації до організації самостійної роботи
	Практичне заняття – 2год	Методичні рекомендації до практичних занять
Тема 6. Маркетингова політика розподілу	Лекція-4 год.	Конспект лекцій, презентація
	Самостійна робота-10 год.	Методичні рекомендації до організації самостійної роботи
	Практичне заняття – 2год	Методичні рекомендації до практичних занять
Тема 7. Маркетингова комунікаційна політика	Лекція-4 год.	Конспект лекцій, презентація
	Самостійна робота-10 год.	Методичні рекомендації до організації самостійної роботи
	Практичне заняття – 2год	Методичні рекомендації до практичних занять
Тема 8. Управління маркетингом	Лекція-4 год.	Конспект лекцій, презентація
	Самостійна робота-10 год.	Методичні рекомендації до організації самостійної роботи
	Практичне заняття – 2год	Методичні рекомендації до практичних занять

Оцінювання

Остаточна оцінка за курс розраховується наступним чином:

Види оцінювання		% від остаточної оцінки
Модуль 1	(теми 1-4) – обговорення кейсів	30
Модуль 2	(теми 5-8) – розв'язки задач	30
ІДЗ (теми 1-8)	–практичне індивідуальне завдання	20
Залік (теми 1-8)	– тести, завдання, питання	20

Шкала оцінювання: національна та ECTS

За шкалою ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом)		

ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА

Основні джерела:

- Буряк Р. І., Збарський В. К., Талавиря М. П., Бондаренко В. М. Маркетинг: підручник. Київ: ЦП «КОМПРИНТ». 2023. 538 с.
- Іваненко Л. М., Боєнко О. Ю. Маркетинг: навчальний посібник. Вид. 3-є, доп. і перероб. Вінниця: Донецький національний університет імені Василя Стуса, 2022. 362 с.
- Карабаза І.А., Іванова Н.С. Маркетинг: навч. посібник. Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2020. 90 с.
- Маркетинг: навчально-методичний комплекс : навч. посіб. для студентів спеціальності 073 «Менеджмент», освітні програми «Логістика», «Менеджмент міжнародного бізнесу», «Менеджмент і бізнесадміністрування» / Зозульов О.В., Царьова Т.О., Гавриш Ю.О.; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. – 298 с
- Павлов К. В., Лялюк А. М., Павлова О. М. Маркетинг: теорія і практика: підручник. Луцьк : СПД Гадяк Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф» 2022. 408 с.
- Сенишин О. С., Кривешко О. В. Маркетинг : навч. посібник. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.



1. Чухрай Н.І. Прибутковий маркетинг : взаємоузгодження маркетингових та фінансових рішень. Монографія. / Чухрай Н. І., Мавріна А. О. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2020. – 208 с.

Додаткова література:

1. Маркетинг : навчальний посібник / Старостіна А.О., Кравченко В.А., Пригара О.Ю., Ярош-Дмитренко Л.О. ; за заг.ред. проф. Старостіної А.О. Київ : «НВП «Інтерсервіс», 2018. 216 с.
2. Маркетинг : навчальний посібник / Є. О. Балацький. А. Ф. Бондаренко; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 397 с.
3. Котлер Ф., Катарджая Г., Сетьяван И. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового / за ред. В. Александрова. Київ : Видавництво «КМ-БУКС» 2018. 208 с.
4. Практикум з маркетинг : методичні вказівки до практичних занять з дисципліни "Маркетинг" для студентів економічних спеціальностей всіх форм навчання / укл.: Ільчук В.П., Штирхун Х.І. Чернігів: ЧНТУ, 2018. 81 с.
5. Писаренко В.В., Багорка М.О. Стратегічний маркетинг : навч.посіб. Дніпро : Видавець, 2019. 240 с.
6. Петруня Ю.Є., Петруня В.Ю. Маркетинг : навчальний посібник. 3-тє вид., перероб. і доп. Дніпропетровськ : Університет митної справи та фінансів, 2016. 362 с.
7. Маркетинг [Електронний ресурс] : навч. посіб. / [В. В. Липчук, Р. П. Дудяк, С. Я. Бугіль, Я. С. Янишин]. Львів : Магнолія 2006, 2012. 456 с. URL: <http://pidruchniki.ws>.
8. Маркетинг [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Н. І. Волкова, Т. О. Окландер, Е. М. Забарна [та ін.]. Одеса : Наука і техніка, 2009. 160 с. URL : <http://books.google.com.ua>.
9. KotlerPhilip. Marketing management / Philip Kotler, Kevin Lane Keller. 14th ed. p. cm. Includes bibliographical references and index. URL: http://socioline.ru/files/5/283/kotler_keller__marketing_management_14th_editi on.pdf.
10. Perreault William D., Jr., and E. Jerome McCarthy. Basic Marketing: A GlobalManagerial Approach. 13th ed. Boston : Irwin/McGraw-Hill, 1999.

Інформаційні ресурси

1. Українська асоціація маркетингу (оіційний сайт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uam.in.ua/ukr/>
2. Маркетинг в Україні. Науковий журнал Української асоціації маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uam.in.ua/ukr/projects/marketing-in-ua/arhive.php>



-
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. <http://www.ukrstat.gov.ua>
 4. UkrainianDigitalAgenciesCommittee [Електронний ресурс]. URL: [http://www.udac.org.ua/about/ratings/2013. \](http://www.udac.org.ua/about/ratings/2013.)
 5. Tabaskocreativmarketingsolutions [Електронний ресурс]. URL: <http://tabasco.com.ua/ua/work/9>
- Журнал “MarketingMediaReview”. URL: <http://mmr.net.ua>
- РБК України. Дослідження ринків .URL: <http://marketing.rbc.ua>
- Правильний маркетинг: незалежний інформаційний проект про маркетинг і маркетингологів.URL: <http://4p.net.ua>
- Інтернет видання про маркетинг “MarketingMix”.URL: <http://www.mm.com.ua>
- Міжнародна маркетингова група Україна.URL: <http://www.marketingua.com>



РЕГУЛЯЦІЇ І ПОЛІТИКИ КУРСУ²

Відвідування занять. Регуляція пропусків.

Відвідування усіх занять є обов'язковим. У разі, якщо студенти за певних обставин не змогли бути присутніми на лекційних або практичних заняттях, відпрацювання пропущених занять відбувається наступним чином:

- лекційні заняття – студент має презентувати конспект лекції, підготовлений та опрацьований за матеріалами теми пропущеного заняття, які представлені на сторінці курсу в системі Moodle впродовж тижня, що слідує після пропущеного заняття;
- практичні заняття – студент має презентувати виконане самостійно відповідне практичне завдання під час консультації за розкладом консультацій викладача.

В окремих випадках дозволяється відпрацювання пропущених лекційних та практичних занять способом виконання практичних завдань або складання тестів з дисципліни, розміщених в системі Moodle.

Політика академічної доброчесності

Під час виконання теоретичних та практичних контрольних завдань, наприклад: написання есе, тез та доповідей, студенти мають дотримуватися принципів академічної доброчесності. Подані до перевірки есе, тези та доповіді проходять перевірку на запозичення у тексті засобами сервісу перевірки на плагіат Unicheck. Відповідальність за зміст та оригінальність наукових творів, науковий рівень та точність наведених відомостей, а також за те, що в матеріалах не міститься інформація з обмеженим доступом, несуть автори-студенти.

Роботи, у яких виявлено ознаки плагіату, до розгляду не приймаються і відхиляються без права перескладання. Самостійно перевірити свою роботи на наявність запозичень студенти можуть за посиланням: <https://text.ru/antiplagiat>.

При використанні у науковому дослідженні цитат, думок та поглядів вчених та практиків тощо, студентами повинні бути надані посилання на першоджерело. Із прикладами оформлення цитувань можна ознайомитися за посиланням: <https://management-journal.org.ua/downloads/dstu.pdf>.

Використання комп'ютерів/телефонів на занятті

Під час занять користуватися мобільними телефонами, ноутбуками, планшетами та іншими персональними гаджетами можна за умови їхнього використання в якості інструменту джерела інформації при усному обговоренні проблемних питань та ситуацій за тематикою дисципліни або з метою презентації за вивченими теоретичними матеріалами та власних наукових досліджень.

Комунікація

Комунікація викладача зі студентами здійснюється електронною поштою: oksana.onishchenko.znu@gmail.com або через Moodle (форум курсу, приватні повідомлення).

Викладач відповідатиме на письмові запити студентів впродовж двох днів з моменту надходження запиту. Ввічливість, етикет ділового листування, зазначення імені, прізвища та академічної групи студента є формальними вимогами до оформлення письмових запитів студентів. Анонімні звернення викладачем не розглядаються. Анонімними зверненнями вважаються письмові звернення студентів електронною поштою без зазначення імен та прізвищ студентів та електронних акаунтів, що не ідентифікуються. Звернення, надіслані у нічний час (з 22.00 до 6.00), викладачем не розглядаються. Викладач має право не відповідати на письмові запити студентів, оформлені неналежним чином.

² Тут зазначається все, що важливо для курсу: наприклад, умови допуску до лабораторій, реактивів тощо. Викладач сам вирішує, що треба знати студенту для успішного проходження курсу!

ДОДАТОК ДО СИЛАБУСУ ЗНУ – 2021-2022 рр.

ГРАФІК НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ 2021-2022 н. р. (посилання на сторінку сайту ЗНУ)

АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ. Студенти і викладачі Запорізького національного університету несуть персональну відповідальність за дотримання принципів академічної доброчесності, затверджених **Кодексом академічної доброчесності ЗНУ**: <https://tinyurl.com/ya6yk4ad>. Декларація академічної доброчесності здобувача вищої освіти (додається в обов'язковому порядку до письмових кваліфікаційних робіт, виконаних здобувачем, та засвідчується особистим підписом): <https://tinyurl.com/y6wzzlu3>.

НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ. Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до *Положення про організацію та методичку проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ*: <https://tinyurl.com/y9tve4lk>.

ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН, ВІДРАХУВАННЯ. Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (в тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Порядок повторного вивчення визначається *Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/y9pkmmp5>. Підстави та процедури відрахування студентів, у тому числі за невиконання навчального плану, регламентуються *Положенням про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/ycds57la>.

НЕФОРМАЛЬНА ОСВІТА. Порядок зарахування результатів навчання, підтверджених сертифікатами, свідоцтвами, іншими документами, здобутими поза основним місцем навчання, регулюється *Положенням про порядок визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті*: <https://tinyurl.com/y8gbt4xs>.

ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ. Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються *Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/ycyfw9v>. Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: *Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/yd6bq6p9>; *Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/y9r5dpwh>.

ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА. Телефон довіри практичного психолога (061)228-15-84 (щоденно з 9 до 21).

ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ. Уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції (Воронков В. В., 1 корп., 29 каб., тел. +38 (061) 289-14-18).

РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ. Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Якщо вам потрібна спеціалізована допомога, будь-ласка, зателефонуйте (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ydhcsagx>.

РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ. Наукова бібліотека: <http://library.znu.edu.ua>. Графік роботи абонементів: понеділок – п'ятниця з 08.00 до 17.00; субота з 09.00 до 15.00.

ЕЛЕКТРОННЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE): <https://moodle.znu.edu.ua>

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресами:

- для студентів ЗНУ - moodle.znu@gmail.com, Савченко Тетяна Володимирівна
- для студентів Інженерного інституту ЗНУ - alexvasik54@gmail.com, Василенко Олексій Володимирович

У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу.

Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи Moodle ЗНУ, то використовуйте посилання для відновлення паролю <https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015>.

Центр інтенсивного вивчення іноземних мов: <http://sites.znu.edu.ua/child-advance/>

Центр німецької мови, партнер Гете-інституту: <https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocnu/nim>

Школа Конфуція (вивчення китайської мови): <http://sites.znu.edu.ua/confucius>