

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНЖЕНЕРНИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ІМ. Ю.М. ПОТЕБНІ
ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ



ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор Інженерного навчально-наукового
Інституту ім. Ю.М. Потебні ЗНУ

Наталя МЕТЕЛЕНКО

(підпис)

(ім'я, прізвище)

2024 р.

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

МАРКЕТИНГ

(назва навчальної дисципліни)

підготовки бакалавра

(назва освітнього ступеня)

денної та заочної форм здобуття освіти

освітньо-професійна програма Фінанси держави та підприємницьких структур

(назва)

спеціальності 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок

(шифр, назва спеціальності)

галузі знань 07 Управління та адміністрування

(шифр і назва)

ВИКЛАДАЧ (-ЧІ): Оглобліна В.О., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри
інформаційної економіки, підприємництва та фінансів

(ПІБ, науковий ступінь, вчене звання, посада)

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри інформаційної економіки,
підприємництва та фінансів

Протокол № 1 від "29" 08 2024 р.
Завідувач кафедри

(підпис)

Іван КЛОПОВ
(ініціали, прізвище)

Погоджено
Гарант освітньо-професійної програми

(підпис)

В'ячеслав ГЛУЩЕВСЬКИЙ
(ініціали, прізвище)

Зв'язок з викладачем: кандидат економічних наук, доцент Оглобліна Вікторія Олександрівна
E-mail: va.ogloblina@gmail.com
Телефон: (+38) 067 – 922 –29 –97

Інші засоби зв'язку: Moodle (форум курсу, приватні повідомлення), а також Viber, Skype, Facebook, Messenger, Telegram – за вибором викладача

Кафедра: інформаційної економіки, підприємництва та фінансів, 11 корпус ЗНУ, ауд. Л426

1. Опис навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Маркетинг» є формування у студентів системи глибоких теоретичних знань щодо базових категорій маркетингу, методологічних аспектів організації маркетингової діяльності та її пріоритетів у сучасних умовах.

Курс присвячений вивченню теоретичних понять категорій маркетингу та сучасних тенденцій у цій галузі знань; опанування методологічного апарату організації маркетингової діяльності на підприємствах; набуття здатностей до творчого пошуку напрямків удосконалення маркетингової

Опанування дисципліни сприятиме розвитку компетентностей, необхідних для професійної діяльності учасників фінансового ринку, як підсистеми фінансових відносин, зокрема: здатності використання системного підходу щодо організації системи маркетингу підприємства; застосовування знань основ організації та проведення маркетингових досліджень, аналізу впливу макро- та мікро середовища маркетингу; навичок щодо проведення сегментування ринку, вибору цільових сегментів та позиціонування продукції; здатності розроблення комплексу маркетингових заходів з товарної, цінової, комунікаційної політик та політики розподілу продукції; розуміння функцій управління маркетингом підприємства, маркетинговою логістикою, методики та техніки стратегічного планування, організації маркетингу та контролю маркетингових програм.

Курс «Маркетинг» потребує набутих студентами знань з таких базових дисциплін як: “Макроекономіка”, “Мікроекономіка”, “Економіка підприємства”, “Управлінська діяльність підприємства”, “Логістика у підприємстві”. В свою чергу, набуті здобувачами програмні результати навчання та компетентності необхідні при виконанні ними творчих індивідуальних завдань курсових робіт, аналітичних досліджень під час виробничих практик, при написанні кваліфікаційних робіт, а також у подальшій професійній діяльності.

Паспорт навчальної дисципліни

Нормативні показники	Денна форма здобуття освіти	Заочна форма здобуття освіти
Статус дисципліни	Обов'язкова	
Семестр	6-й	6-й
Кількість кредитів ECTS	3	
Кількість годин	90	
Лекційні заняття	28 год.	6 год.
Семінарські заняття	–	–
Практичні заняття	14 год.	6 год.
Лабораторні заняття	–	–
Самостійна робота	48 год.	78
Консультації	Щопонеділка о 8:00-9:20 та щосереди о 11:25-12:45 конференція Zoom 5879979587, пароль 12345	
Вид підсумкового семестрового контролю	Залік	
Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=17505	

2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

У процесі вивчення навчальної дисципліни формуються такі **програмні компетентності**, необхідні для розв'язання практичних задач професійної діяльності.

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК 06. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК10. Здатність працювати у команді.

Спеціальні компетентності (СК):

СК01. Здатність досліджувати тенденції розвитку економіки за допомогою інструментарію макро- та мікроекономічного аналізу, оцінювати сучасні економічні явища.

СК09. Здатність здійснювати ефективні комунікації.

Формування цих компетентностей сприяє формуванню у студентів **програмних результатів навчання** (ПРН), визначених Стандартом вищої освіти України для бакалаврів спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», затвердженого наказом МОН України №729 від 24.05.2019 р., та узгоджених із матрицями 4-5 опису ОП «Фінанси держави та підприємницьких структур».

Після опанування матеріалом навчальної дисципліни здобувачі здатні продемонструвати **результати навчання** (РН), визначені у ППС 20 «Маркетинг» (табл. 2.1), які з урахуванням співвідношень між РН і ПРН (табл. 2.2) у комплексі формують **програмні результати навчання** (ПРН), визначені ОП (табл. 2.3).

Таблиця 2.1 – Результати та методи навчання, засоби діагностики за навчальною дисципліною ППС 20 «Маркетинг»

Код*	Опис результату навчання (РН)**	Форми викладання та методи навчання	Форми та методи оцінювання***
1	2	3	4
1.1	Знати та використовувати базові категорії маркетингу, розуміти процес проведення маркетингових досліджень та пояснювати поведінку споживачів на різних типах ринку, знати сучасні тенденції розвитку маркетингу	Словесні (лекції, ілюстрація, пояснення, обговорення), наочні (практичні заняття, схеми), частково-пошукові (аналіз документів, самостійна робота, робота з підручником)	Бліц-опитування (БО), тестування (Т 1, 3Т)
1.2	Застосовувати методику проведення маркетингових досліджень, формувати вибірку для маркетингових досліджень, проводити сегментування ринку, вибору цільових сегментів та позиціонування продукції	Словесні (лекції, ілюстрація, пояснення), наочні (практичні заняття, презентація)	Бліц-опитування (БО), тестування (Т 1, 3Т), виконання практичних завдань (ПЗ 1, ПЗ 2)
1.3	Аналізувати вплив макро- та мікро середовища маркетингу; розробляти анкети для опитування, проводити анкетування та змістовно інтерпретувати отримані результати, аналізувати ієрархію потреб А. Маслоу	Словесні (лекції, ілюстрація, пояснення), наочні (практичні заняття, алгоритми), частково-пошукові (аналіз документів, самостійна робота, робота з підручником, контекстне навчання, публічний виступ)	Бліц-опитування (БО), тестування (Т 1, 3Т), виконання практичних завдань (ПЗ 1, ПЗ 2), ПЗ
2.1	Знати та розуміти теоретичні основи маркетингових заходів з товарної, цінової, комунікаційної політик, політики розподілу продукції та маркетингової логістики	Словесні (лекції, ілюстрація, пояснення, обговорення), наочні (практичні заняття, схеми), частково-пошукові (аналіз документів, самостійна робота, робота з підручником)	Бліц-опитування (БО), тестування (Т 2, 3Т)
2.2	Оцінювати показники продуктової лінії, товарного асортименту і товарної номенклатури; використовувати основні методи ціноутворення; обирати стратегію ціноутворення, збутову стратегію, канали розподілу товарів, найоптимальніші системи управління запасами	Словесні (лекції, ілюстрація, пояснення), наочні (практичні заняття, презентація)	Бліц-опитування (БО), тестування (Т 2, 3Т), виконання практичних завдань (ПЗ 3, ПЗ 4, ПЗ 5, ПЗ 6)
2.3	Проводити ABC- та XYZ-аналізи асортиментного портфеля фірми, аналіз	Словесні (лекції, ілюстрація, пояснення),	Бліц-опитування (БО), тестування

	життєвого циклу товару, визначати показники конкурентоздатності товару, розрахунок ціни за аналізом точки беззбитковості та конкурентоспроможної ціни на товар, змістовно інтерпретувати отримані результати та вирішувати відповідні завдання з використанням Microsoft Excel та формулювати змістовні висновки; писати короткі рекламні тексти, які мають бути конкретними, змістовними та креативними	наочні (практичні заняття, алгоритми), частково-пошукові (аналіз документів, самостійна робота, робота з підручником, контекстне навчання, публічний виступ)	(Т 2, 3Т), виконання практичних завдань (ПЗ 3, ПЗ 4, ПЗ 5, ПЗ 6) , ПЗ
3.1	Знати та розуміти особливості стратегічного та тактичного маркетингового планування, організації маркетингової служби на підприємстві, завдання та види маркетингового контролю та можливості їх застосування	Словесні (лекції, ілюстрація, пояснення, обговорення), наочні (практичні заняття, схеми), частково-пошукові (аналіз документів, самостійна робота, робота з підручником)	Бліц-опитування (БО), тестування (Т 3, 3Т), есе
3.2	Виявляти проблеми процесу планування маркетингових стратегій, застосовувати методики та техніки стратегічного планування, оцінювати показники ефективності маркетингової діяльності	Словесні (лекції, ілюстрація, пояснення), наочні (практичні заняття, презентація)	Бліц-опитування (БО), тестування (Т 3, 3Т), виконання практичних завдань (ПЗ 7) , есе
3.3	Складати маркетинговий план, аналізувати різні моделі служб маркетингу, проводити SWOT – аналіз, складати програми маркетингового контролю та аналізувати його ефективність	Словесні (лекції, ілюстрація, пояснення), наочні (практичні заняття, алгоритми), частково-пошукові (аналіз документів, самостійна робота, робота з підручником, контекстне навчання, публічний виступ)	Бліц-опитування (БО), тестування (Т 3, 3Т), виконання практичних завдань (ПЗ 7), есе, ПЗ

* - перша цифра коду РН відповідає номеру змістового модуля, друга – це порядковий номер РН в межах змістового модуля

** - РН сформульовано на основі таксономії SOLO (Structure of the Observed Learning Outcomes - Структура результатів навчання, які можна спостерігати (як поведінку))

*** - умовні позначення щодо форм і методів оцінювання деталізовано у розділі 5

Таблиця 2.2 – Співвідношення результатів навчання ППС 20 «Маркетинг» із програмними результатами навчання ОП «Фінанси держави та підприємницьких структур»

Програмні результати навчання згідно ОП (ПРН)	Результати навчання дисципліни (код РН)								
	1.1	1.2	1.3	2.1	2.2	2.3	3.1	3.2	3.3
ПРН 1 Знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ПРН 10 Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання економічних даних, збирати та аналізувати необхідну фінансову інформацію, розраховувати показники, що характеризують стан фінансової системи.		+	+		+	+		+	+
ПРН 16 Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.		+	+		+	+		+	+
ПРН 18 Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні			+			+			+
ПРН 20 Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані фінансові рішення			+		+	+			+

Таблиця 2.3 – Програмні результати та методи навчання, засоби діагностики за навчальною дисципліною ППС 20 «Маркетинг»

Компетентності / результати навчання	Методи навчання*	Форми і методи оцінювання*
1	2	3
ПРН 1 Знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.	Словесні (лекції, ілюстрація, пояснення), наочні (практичні заняття, алгоритми), частково-пошукові (аналіз документів, самостійна робота, робота з підручником, контекстне навчання)	Бліц-опитування, тестування (Т 1, Т 2, Т 3, ЗТ), виконання практичних завдань (ПЗ 1, ПЗ 2, ПЗ 3, ПЗ 4, ПЗ 5, ПЗ6 , ПЗ7), виконання індивідуального практичного завдання (ПЗ)
ПРН 10 Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання економічних даних, збирати та аналізувати необхідну фінансову інформацію, розраховувати показники, що характеризують стан фінансової системи.	Словесні (лекції, ілюстрація, пояснення), наочні (практичні заняття, алгоритми), частково-пошукові (аналіз документів, самостійна робота, робота з підручником, контекстне навчання, публічний виступ)	Бліц-опитування, тестування (Т 1, Т 2, Т 3, ЗТ), виконання практичних завдань (ПЗ 1, ПЗ 2, ПЗ 3, ПЗ 4, ПЗ 5, ПЗ6 , ПЗ7), виконання індивідуального практичного завдання (ПЗ)
ПРН 16 Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.	Словесні (лекції, ілюстрація, пояснення), наочні (практичні заняття, алгоритми), частково-пошукові (аналіз документів, самостійна робота, робота з підручником, контекстне навчання, публічний виступ)	Бліц-опитування, тестування (Т 1, Т 2, Т 3, ЗТ), виконання практичних завдань (ПЗ 1, ПЗ 2, ПЗ 3, ПЗ 4, ПЗ 5, ПЗ6 , ПЗ7), есе, виконання індивідуального практичного завдання (ПЗ)
ПРН 18 Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні	Словесні (лекції, ілюстрація, пояснення), наочні (практичні заняття, алгоритми), частково-пошукові (аналіз документів, самостійна робота, робота з підручником, контекстне навчання, публічний виступ)	Бліц-опитування, тестування (Т 1, Т 2, Т 3, ЗТ), виконання практичних завдань (ПЗ 1, ПЗ 2, ПЗ 3, ПЗ 4, ПЗ 5, ПЗ6 , ПЗ7), есе, виконання індивідуального практичного завдання (ПЗ)
ПРН 20 Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані фінансові рішення	Словесні (лекції, ілюстрація, пояснення), наочні (практичні заняття, алгоритми), частково-пошукові (аналіз документів, самостійна робота, робота з підручником, контекстне навчання, публічний виступ)	Бліц-опитування, тестування (Т 1, Т 2, Т 3, ЗТ), виконання практичних завдань (ПЗ 1, ПЗ 2, ПЗ 3, ПЗ 4, ПЗ 5, ПЗ6 , ПЗ7), виконання індивідуального практичного завдання (ПЗ)

* - методи навчання та оцінювання для формування ПРН є узагальненням на основі інформації, поданої відповідно у графах (3) і (4) табл. 2.1

3. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Теоретичні засади функціонування маркетингу

Тема 1. Теоретичні засади маркетингу.

Суть, основні поняття та принципи маркетингу. Види маркетингу. Функції маркетингу. Концепції та комплекс маркетингу. Нормативна база маркетингової діяльності в Україні. Сучасні тенденції розвитку маркетингу.

Тема 2. Маркетингові дослідження.

Сутність маркетингових досліджень. Класифікація маркетингових досліджень. Методика проведення маркетингових досліджень. Процес маркетингових досліджень та його етапи. Формування вибірки для маркетингових досліджень.

Тема 3. Комплексне вивчення ринку в системі маркетингу.

Характеристика макромаркетингового середовища фірми. Характеристика мікромаркетингового середовища фірми. Сегментування ринку: поняття, значення та процес. Вибір цільових сегментів ринку. Позиціонування. Поведінка споживачів на різних типах ринку.

Змістовий модуль 2. Практичні аспекти маркетингової діяльності

Тема 4. Маркетингова товарна політика.

Поняття товарної політики, проблеми її формування. Товар, його рівні. Асортимент і номенклатура товарів. Марка і упаковка товару. Життєвий цикл товару. Розробка нових товарів.

Тема 5. Маркетингова цінова політика.

Сутність та цілі цінової політики в системі маркетингу підприємства. Ціноутворення на ринках різних типів. Методика розрахунку ціни. Характеристика маркетингових цінових стратегій.

Тема 6. Маркетингова політика розподілу. Сутність, мета і завдання політики розподілу. Канал розподілу, його рівні. Торговельні посередники.

Тема 7. Маркетингова логістика. Поняття логістики, її види та функції. Матеріальні потоки та логістичні операції. Логістичні системи та їхня характеристика. Поняття запасів та системи управління ними

Тема 8. Маркетингова комунікаційна політика. Поняття політики комунікацій. Реклама. Стимулювання збуту. Зв'язки з громадськістю. Директ-маркетинг. Особистий продаж.

Змістовий модуль 3. Управління маркетинговою діяльністю

Тема 9. Маркетингове планування. Маркетингові стратегії.

Процес стратегічного маркетингового планування. Види маркетингових стратегій.

Тема 10. Організація та контроль маркетингової діяльності.

Організація служби маркетингу на підприємстві. Контроль маркетингової діяльності.

4. Структура навчальної дисципліни

Вид заняття / роботи	Назва теми*	Кількість годин		Згідно з розкладом
		о/д.ф.	з.ф.	
1	2	3	4	5
<i>Змістовий модуль 1. Теоретичні засади функціонування маркетингу</i>				
Лекція 1	Теоретичні засади маркетингу	2	1	тиждень 1
Лекція 2	Маркетингові дослідження	2	–	тиждень 1
Практичне заняття 1	Маркетингові дослідження	2	1	тиждень 2
Лекція 3	Комплексне вивчення ринку в системі маркетингу	2	–	тиждень 3
Лекція 4	Комплексне вивчення ринку в системі маркетингу	2	–	тиждень 3
Практичне заняття 2	Комплексне вивчення ринку в системі маркетингу	2	1	тиждень 4
Самостійна робота	Теми 1-3: Концепції та комплекс маркетингу Виконання, оформлення та здача на перевірку практичних завдань ПЗ 1, ПЗ 2 за темами 1-3	10	22	протягом 1-4 навчальних тижнів
<i>Змістовий модуль 2. Практичні аспекти маркетингової діяльності</i>				
Лекція 5	Маркетингова товарна політика	2	1	тиждень 5
Практичне заняття 3	Маркетингова товарна політика	2	1	тиждень 5
Лекція 6	Маркетингова цінова політика	2	–	тиждень 6
Практичне заняття 4	Маркетингова цінова політика	2	1	тиждень 7
Лекція 7	Маркетингова політика розподілу	2	–	тиждень 7
Практичне заняття 5	Маркетингова політика розподілу	2	1	тиждень 8
Лекція 8	Маркетингова логістика	2	–	тиждень 9
Лекція 9	Маркетингова комунікаційна політика	2	1	тиждень 9
Лекція 10	Маркетингова комунікаційна політика	2	–	тиждень 10
Практичне заняття 6	Маркетингова комунікаційна політика	2	1	тиждень 11
Самостійна робота	Теми 4-8: Канали розподілу товарів, торгівельні посередники. Виконання, оформлення та здача на перевірку практичних завдань ПЗ 3, ПЗ 4, ПЗ 5, ПЗ 6 за темами 4-8	12	22	протягом 5-11 навчальних тижнів
<i>Змістовий модуль 3. Управління маркетинговою діяльністю</i>				
Лекція 11	Маркетингове планування. Маркетингові стратегії	2	1	тиждень 11
Лекція 12	Маркетингове планування. Маркетингові стратегії	2	–	тиждень 12
Практичне заняття 7	Маркетингове планування. Маркетингові стратегії	2	1	тиждень 13
Лекція 13	Організація та контроль маркетингової діяльності	2	–	тиждень 13
Лекція 14	Організація та контроль маркетингової діяльності	2	1	тиждень 14
Самостійна робота	Теми 9-10: Організаційні структури управління бізнесом. Виконання, оформлення та здача на перевірку практичних завдань ПЗ 7 за темами 9-10	10	22	протягом 11-14 навчальних тижнів
Залік	Підготовка до семестрових контрольних заходів за навчальним матеріалом тем 1-10: проходження комплексного підсумкового тесту, виконання завдань індивідуального практичного завдання (комплексний практикум)	30	30	за розкладом сесії
Разом		90	90	

* - деталізований перелік теоретичних питань та практичних завдань розміщено на сторінці дисципліни в СЕЗН ЗНУ Moodle

5. Види і зміст контрольних заходів

Вид заняття / роботи	Вид контроль-ного заходу	Зміст контрольного заходу*	Критерії оцінювання та терміни виконання*	Усього балів
1	2	3	4	5
Поточний контроль				
На початку аудитор-ного заняття протягом семестру	Бліц-опитування (БО)	<u>Проміжний оглядовий зріз знань</u> за темами минулих лекцій і практичних занять (протягом 5-7 хвилин): самостійне опрацювання теоретичного (рівень «відтворення» та «розуміння») та практичного (рівень «застосування» та «створення») навчального матеріалу; формат - групові та індивідуальні завдання, обговорення та дискусія.	Передбачає надання повних відповідей і доповнень; спонукає здобувачів до систематичної самостійної роботи при підготовці до поточних занять; активізує абстрактне мислення із застосуванням методу аналізу та синтезу; <i>не передбачає бального оцінювання.</i>	-
Змістовий модуль 1				
Практичне заняття 1	Практичне завдання ПЗ 1	<u>Перевірка рівня практичної складової сформованих РН 1.2, РН 1.3</u> за матеріалом тем 1-3: ПЗ 1 <i>Перелік практичних завдань, методичні рекомендації та вимоги щодо виконання та оформлення розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>	Кожне із практичних завдань оцінюється комплексно максимально у 5 балів: – незадовільний рівень – 0 балів (<i>не зараховано</i>); – достатній рівень – 3, 4, 5 балів (<i>зараховано</i>). При формуванні шкали бальної оцінки стимулюється систематична робота здобувачів протягом семестру.	5
Практичне заняття 2	Практичне завдання ПЗ 2	<u>Перевірка рівня практичної складової сформованих РН 1.2, РН 1.3</u> за матеріалом тем 1-3: ПЗ 2 <i>Перелік практичних завдань, методичні рекомендації та вимоги щодо виконання та оформлення розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>	Кожне із практичних завдань оцінюється комплексно максимально у 5 балів: – незадовільний рівень – 0 балів (<i>не зараховано</i>); – достатній рівень – 3, 4, 5 балів (<i>зараховано</i>). При формуванні шкали бальної оцінки стимулюється систематична робота здобувачів протягом семестру.	5
Лекція 4	Тестування за змістовим модулем 1 (Т 1)	<u>Перевірка рівня теоретичної складової сформованих РН 1.1, РН 1.2, РН 1.3</u> за матеріалом тем 1-3. <i>Перелік тестових питань для самопідготовки розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>	Тестові питання оцінюються: <i>правильно/неправильно</i> . Кількість рівнозначних питань – 10. Застосовується шкала переведення кількості правильних відповідей у бали з діапазону 0-5: – незадовільний рівень: 0-2 – 0 балів (<i>не зараховано</i>); – достатній рівень (60% - 100% від максимального балу): 3-10 – 3, 4, 5 балів (<i>зараховано</i>), а саме: 3-5 – 3 бали; 6-8 – 4 бали; 9-10 – 5 балів. <i>Тест розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>	5

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
ППС 20 «МАРКЕТИНГ»



1	2	3	4	5
Змістовий модуль 2				
Практичне заняття 3	Практичне завдання ПЗ 3	<u>Перевірка рівня практичної складової сформованих РН 2.2, РН 2.3</u> за матеріалом тем 4-8: ПЗ 3, ПЗ 4, ПЗ 5, ПЗ 6 Перелік практичних завдань, методичні рекомендації та вимоги щодо виконання та оформлення розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.	Кожне із практичних завдань оцінюється комплексно максимально у 5 балів – незадовільний рівень – 0 балів (не зараховано); – достатній рівень – 3, 4, 5 балів (зараховано). При формуванні шкали бальної оцінки стимулюється систематична робота здобувачів протягом семестру.	5
Практичне заняття 4	Практичне завдання ПЗ 4			5
Практичне заняття 5	Практичне завдання ПЗ 5			5
Практичне заняття 6	Практичне завдання ПЗ 6			5
Лекція 10	Тестування за змістовим модулем 2 (Т 2)	<u>Перевірка рівня теоретичної складової сформованих РН 2.1, РН 2.2, РН 2.3</u> за матеріалом тем 4-8. Перелік тестових питань для самопідготовки розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.	Тестові питання оцінюються: правильно/неправильно. Кількість рівнозначних питань – 10. Застосовується шкала переведення кількості правильних відповідей у бали з діапазону 0-5: – незадовільний рівень: 0-2 – 0 балів (не зараховано); – достатній рівень (60% - 100% від максимального балу): 3-10 – 3, 4, 5 балів (зараховано), а саме: 3-5 – 3 бали; 6-8 – 4 бали; 9-10 – 5 балів. Тест розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.	5
Змістовий модуль 3				
Практичне заняття 7	Практичне завдання ПЗ 7	<u>Перевірка рівня практичної складової сформованих РН 3.2, РН 3.3</u> за матеріалом тем 9-10: ПЗ 7 Перелік практичних завдань, методичні рекомендації та вимоги щодо виконання та оформлення розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.	Кожне із практичних завдань оцінюється комплексно максимально у 5 балів: – незадовільний рівень – 0 балів (не зараховано); – достатній рівень – 3, 4, 5 балів (зараховано). При формуванні шкали бальної оцінки стимулюється систематична робота здобувачів протягом семестру.	5

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
ППС 20 «МАРКЕТИНГ»



1	2	3	4	5
Лекція 14	Тестування за змістовим модулем 3 (ТЗ)	<u>Перевірка рівня теоретичної складової сформованих РН 3.1, РН 3.2, РН 3.3</u> за матеріалом тем 9-10. Перелік тестових питань для самопідготовки розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.	Тестові питання оцінюються: правильно/неправильно. Кількість рівнозначних питань – 10. Застосовується шкала переведення кількості правильних відповідей у бали з діапазону 0-5: – незадовільний рівень: 0-2 – 0 балів (не зараховано); – достатній рівень (60% - 100% від максимального балу): 3-10 – 3, 4, 5 балів (зараховано), а саме: 3-5 – 3 бали; 6-8 – 4 бали; 9-10 – 5 балів. Тест розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.	5
Самостійна робота	Есе	<u>Перевірка рівня практичної складової сформованих РН 3.1, РН 3.2, РН 3.3</u> за матеріалом тем 9-10: Есе Перелік тем есе, методичні рекомендації та вимоги щодо виконання та оформлення розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.	Есе оцінюється комплексно максимально у 10 балів з урахуванням повноти, глибини та креативності аргументації щодо висвітлення проблематики: - незадовільний рівень – 0 балів (не зараховано); - достатній (базовий) рівень – 6-8 бали (зараховано); - високий (факультативний) рівень – 9-10 балів (зараховано). Оформлене есе здобувач завантажує під власним аккаунтом у профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.	10
Усього за ПТК	11			60

1	2	3	4	5
Семестровий (підсумковий) контроль				
Залік	Теоретичне завдання: Тестування (ЗТ)	<u>Перевірка рівня теоретичної складової сформованих програмних результатів навчання ПРН 1, ПРН 10, ПРН 16, ПРН 18, ПРН 20</u> здійснюється комплексно відповідно до змісту навчальної дисципліни (розділ 3). Теоретичне завдання представлено у форматі комплексного тесту, до якого включено 20 рівнозначних тестових питань з тем усіх змістових модулів. Тестування передбачає відповідь на теоретичні питання (вірною є лише один з альтернативних варіантів відповідей). <i>Перелік тестових питань для самопідготовки розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>	Тестові питання оцінюються: правильно/неправильно. Застосовується шкала переведення кількості правильних відповідей у бали з діапазону 6-10: – незадовільний рівень: 0-4 – 0 балів (не зараховано); – достатній рівень (60% - 100% від максимального балу): 5-20 – 6, 7, 8, 9, 10 балів (зараховано: 5-8 – 6 балів; 9-12 – 7 балів; 13-15 – 8 балів; 16-18 – 9 балів; 19-20 – 10 балів). <i>Тест розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>	10
	Практичне завдання: Індивідуальне практичне завдання (ІПЗ)	<u>Перевірка рівня практичної складової сформованих програмних результатів навчання ПРН 1, ПРН 10, ПРН 16, ПРН 18, ПРН 20</u> здійснюється через виконання індивідуального практичного завдання (ІПЗ). ІПЗ містить задачі, об'єднані у тематичні домашні контрольні роботи (ДКР), які здобувачі виконують під час вивчення кожного змістового модуля дисципліни поетапно та послідовно по мірі засвоєння відповідних тем. <i>Перелік індивідуальних завдань, методичні рекомендації та вимоги щодо виконання та оформлення ІПЗ розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle..</i>	Захист ІПЗ можливий у двох форматах – індивідуально викладачеві (базовий рівень) та прилюдна презентація (високий рівень). Здобувач має право вибрати формат захисту. При виборі здобувачем індивідуального формату захисту, ІПЗ максимально оцінюється у 24 бали, прилюдного захисту – до 30 балів: – незадовільний рівень – 0 балів (не зараховано); – базовий рівень (60% - 85% від максимального балу) – 18-26 балів (зараховано); – високий рівень (86% - 100% від максимального балу) – 27-30 балів (зараховано).	30
Усього за семестровий (підсумковий) контроль				40

**Засоби діагностики рівня досягнення результатів навчання дисципліни та критерії оцінювання контрольних заходів.*

Тестування. Поточне та підсумкове оцінювання теоретичних завдань здійснюється у формі тестування з використанням платформи дистанційного навчання СЕЗН ЗНУ Moodle відповідно до календарного графіку поточних і підсумкового контролів. Проходження тестів відбувається після ідентифікації здобувача через його персональний аккаунт на сторінці дисципліни при увімкненому відео-режимі Zoom-конференції за умови дистанційної присутності викладача та передбачає обмежену у часі відповідь на теоретичні питання: для поточних контролів (Тести 1-3) – до 20 хвилин, як правило, або під час лекційного заняття перед завершенням поточного змістового модуля, або під час консультації за встановленим графіком; для

підсумкового (екзаменаційного) тесту – до 40 хвилин під час екзаменаційного контролю за складеним розкладом.

Процедура оцінювання практичних завдань.

Оцінюванню підлягає виконання здобувачами п'яти індивідуальних практичних завдань під час аудиторних практичних занять і поза аудиторної самостійної роботи. Кожне завдання виконується послідовно по мірі опанування здобувачем матеріалу тем відповідного змістового модуля, оформлюється у вигляді файлів MS Word / MS Excel / PowerPoint, здається на перевірку через персональний аккаунт у профілі цієї дисципліни в СЕЗН ЗНУ Moodle та після позитивного відгуку викладача захищається викладачеві у передбачений спосіб (на практичному занятті та/або консультації). Якщо відгук має критичні зауваження з боку викладача, то робота з відповідними коментарями повертається здобувачеві на доопрацювання. Обов'язковою умовою зарахування практичної роботи є усна перевірочна комунікація «здобувач-викладач». У разі дистанційного навчання, захист практичних завдань відбувається з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, зокрема при увімкненому відео-режимі Zoom-конференції.

Критерії оцінювання практичних завдань:

5 бали – завдання виконано самостійно та правильно, в повному обсязі; роботу здано на перевірку своєчасно, оформлено охайно; здобувач на високому рівні демонструє знання програмного матеріалу, відповіді на запитання, зокрема уточнюючі, при захисті роботи повні та аргументовані, наявні змістовні висновки та ілюстративні приклади;

4 бали – завдання виконано самостійно, в повному обсязі, загалом правильно, але містять незначні помилки; роботу здано на перевірку своєчасно, оформлення має несуттєві зауваження; відповіді на запитання при захисті роботи в цілому повні з незначними недоліками, є потреба у незначних доповненнях;

3 бали – розрахунки виконано самостійно, в повному обсязі, загалом правильно, але наявні окремі помилки; роботу здано на перевірку не своєчасно, але без порушення семестрового графіку освітнього процесу поточного навчального семестру; робота оформлена в межах вимог, але її зміст не достатньо структуровано та має виражений копійчастий характер; відповіді на запитання, зокрема уточнюючі та додаткові, при захисті роботи не повні або відсутні, містять помилки у вживанні спеціальної термінології;

0 балів – роботу не виконано або виконано не самостійно з порушенням принципів академічної доброчесності, зокрема виконано інший варіант завдання, та/або не в повному обсязі; наявні численні арифметичні та/або змістовні помилки; роботу здано на перевірку з порушенням семестрового графіку освітнього процесу поточного навчального семестру; оформлення роботи не відповідає вимогам; при захисті роботи студент не володіє навчальним матеріалом та/або відповіді на запитання відсутні.

Процедура оцінювання есе. Мета есе полягає в розвитку навичок здобувача щодо самостійного творчого мислення, письмового послідовного викладу власних думок на задану проблематику та застосування набутих знань і отриманих висновків для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців. Робота над текстом есе виконується здобувачем під час самостійної роботи. Есе оформлюється окремим текстовим файлом, здається на перевірку через персональний аккаунт у профілі цієї дисципліни в СЕЗН ЗНУ Moodle та після позитивного відгуку викладача захищається у передбачений спосіб (на контактному аудиторному занятті та/або на консультації). Якщо відгук має критичні зауваження з боку викладача, то есе з відповідними коментарями повертається здобувачеві на доопрацювання. Захист есе може проводитися у форматі доповіді-презентації перед аудиторією, яка є однією із форм представлення результатів самостійної роботи студента та передбачає створення умов для повної реалізації його творчих можливостей.

Бальне оцінювання есе передбачає два рівня складності - базовий (достатній) і факультативний (високий) рівні, які оцінюються у різні бали. Здобувачеві пропонується на вибір завдання першого або другого рівня складності та після позитивного відгуку або одразу зараховується у його присутності під час аудиторного заняття або на консультації (або в інший час, але обов'язковою є усна перевірочна комунікація «здобувач-викладач») - це базовий рівень складності (оцінюється у 6-7 балів), або здобувачем додатково готується презентація для прилюдної доповіді під час аудиторного заняття (до 5-10 хвилин), за що нараховуються додаткові бали (від 1 до 3 балів), - це високий рівень складності (складається із балами для базового рівня – разом до 10 балів). У разі дистанційного навчання, захист есе відбувається з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, зокрема при увімкненому відео-режимі Zoom-конференції.

Критерії оцінювання Есе.

Базовий рівень складності:

8 балів – есе виконано із дотриманням принципів академічної доброчесності та здано на перевірку своєчасно; ідея та концепція есе релевантні заданому проблемному питанню; проблемне питання розкрито змістовно та по суті; автор есе чітко формулює думки, стилістично та орфографічно грамотно їх письмово викладає; використовує та структурує набуту з різних джерел інформацію, застосовує основні категорії аналізу-синтезу, індукції-дедукції, коректно виділяє причинно-наслідкові зв'язки; аргументує доводи, ілюструючи їх переконливими та конкретними прикладами, та узагальнює їх у своїх висновках відповідно до дослідженої проблематики;

6-7 балів – есе виконано із дотриманням принципів академічної доброчесності та здано на перевірку своєчасно; автор розкриває проблематику есе достатньо повно, загалом ґрунтовно висвітлює тему, але наведені доводи та аргументи не підкріплені конкретними прикладами; здобувач володіє знаннями матеріалу з предметної області на достатньому рівні вимог, але було допущено незначні неточності в поясненні термінів, окремі тези в есе чітко не сформульовано, переходи між ними загалом логічні, але не завжди структуровані та вмотивовані; у висновках відсутня виразна

особистісна позиція щодо дослідженої проблематики; мають місце окремі стилістичні та орфографічні помилки;

0 балів – есе виконано не самостійно або у тексті есе переважають фрагменти з інших джерел, які включено з порушенням принципів академічної доброчесності; есе здано на перевірку з порушенням семестрового графіку освітнього процесу поточного навчального семестру; тему есе висвітлено поверхнево, невміння автора пов'язати предмет обговорення із сучасністю, застосування просторового викладу міркувань без підкріплення фактичним матеріалом або відсутня самостійність суджень; основна думка/теза явно не простежується або є незавершеною чи незв'язною; наведені доводи, аргументи та приклади не корелюють з проблематикою і висновками або загалом не відповідають запропонованій темі есе; мають місце суттєві вади в оформленні тексту есе, стилістика тексту не простежується, наявні численні орфографічні помилки.

Високий рівень складності – додаткові бали за прилюдну доповідь-презентацію:

2 бали – захист супроводжується слайдами-презентацією, презентацію структуровано за основними тезами, аргументами та висновками; доповідь логічна і змістовна, синхронізована з демонстрацією слайдів презентації, проголошена вільно; продемонстровано володіння основним і додатковим матеріалом дисципліни, фаховою термінологією, доповідач демонструє креативність та системність знань; під час доповіді демонструються ораторські навички, відповіді на запитання, зокрема уточнюючі, повні, аргументовані й особистісні, зокрема здобувач наводить ілюстративні приклади у контексті тематики есе;

1 бал – під час захисту переважно виконуються умови попереднього пункту, але мають місце окремі неточності в оформленні презентації, структурі доповіді, відповідях на запитання тощо.

Додаткові (заохочувальні) бали – до 10 балів.

Бальна система стимулювання поза аудиторної навчально-наукової активності здобувачів – це система додаткових балів, яку введено з метою заохочування здобувачів до планомірної, систематичної роботи з поглибленого опанування теоретичним матеріалом і стимулювання їх до творчого підходу та креативного мислення під час розв'язанні практичних завдань, які передбачено цією дисципліною.

Поза аудиторна навчально-наукова активність здобувача є однією із форм самоосвіти (неформальна/інформальна) при формуванні результатів навчання цієї дисципліни (див. табл. 2.1) та має бути підтверджена відповідним документом (диплом, сертифікат, свідоцтво тощо). Зміст поза аудиторних навчально-наукових активностей, за які можуть нараховуватися додаткові (заохочувальні) бали, *повинні корелювати з результатами навчання дисципліни* (див. табл. 2.1), зокрема за такі підтверджені види діяльності: участь у студентських олімпіадах; представлення результатів науково-дослідних робіт здобувача на студентських конкурсах,

конференціях; наявність власних розробок і підготовленої роботи та презентації в частині науково-дослідних та прикладних досліджень, які проводяться викладачем навчальної дисципліни та відповідають її спрямуванню; участь у програмах здобуття неформальної/інформальної освіти (онлайн-курси, розміщені на відкритих навчальних платформах, воркшопи, вебінари, майстер-класи, тренінги тощо - за наявності відповідних сертифікатів); інші види та форми активностей у контексті змісту та РН дисципліни.

Якщо результати навчання (знання й уміння), отримані здобувачем під час самоосвіти, відповідають повністю або частково корелюють (неповні, схожі, але зі спорідненої галузі знань тощо) із РН дисципліни, які перевіряються поточними контролями певного змістового модуля (див. графу (4) табл. 2.1), викладач має право оцінити їх при складанні здобувачем з урахуванням цих додаткових балів, але не перевищуючи максимальний бал за цей поточний контроль відповідно до критеріїв оцінювання. Отримані додаткові бали додаються понад тих балів, які здобувач може отримати, виконавши всі обов'язкові види робіт і склавши усі поточні контролю, - ці додаткові бали можуть стати вирішальними для отримання більш високої оцінки за весь курс! Тому, **НАПОЛЕГЛИВО РЕКОМЕНДУЄМО** здобувачеві скористатися цією нагодою та підвищити свій загальний бал (максимально до 10 балів), отриманий після виконання всіх обов'язкових видів контрольних заходів.

Процедура оцінювання індивідуального практичного завдання.

ІПЗ містить завдання, які індивідуалізовані для кожного здобувача у вигляді комплексу задач із кожної теми змістового модуля, які об'єднуються тематично у домашні контрольні роботи (ДКР). Кожний здобувач повинен узгодити номер власного варіанту індивідуального завдання практикуму з викладачем. Після чого вибрати (користуючись таблицею варіантів) свій варіант. ІПЗ виконується здобувачем під час самостійної роботи за консультаційної підтримки викладача. Після розгляду кожної теми теоретичного матеріалу здобувачам пропонується перелік питань до вивченої теми, які надалі увійдуть до теоретичних питань з тестового випробування. Якщо студент без труднощів відповідає на всі теоретичні питання, можна переходити до виконання індивідуального завдання практикуму за цією темою. Інакше необхідне додаткове звернення до підручників, конспекту лекції тощо. За результатами виконання і захисту всіх ДКР здобувач одержує бальну оцінку за даний змістовий модуль, яка накопичується загальним підсумком. ІПЗ здається на перевірку через персональний аккаунт у профілі цієї дисципліни в СЕЗН ЗНУ Moodle та після позитивного відгуку викладача захищається у передбачений спосіб (на останньому/передостанньому контактному аудиторному занятті та/або на консультації). Якщо відгук має критичні зауваження з боку викладача, то робота з відповідними коментарями повертається здобувачеві на доопрацювання. Захист ІПЗ може проводитися у форматі доповіді з презентацією перед аудиторією.

Бальне оцінювання ІПЗ передбачає два рівня складності - базовий (достатній) і високий (факультативний) рівні, які оцінюються у різні бали. Здобувачеві пропонується на вибір завдання першого або другого рівня складності та після

позитивного відгуку або одразу зараховується у його присутності під час аудиторного заняття або на консультації (або в інший час, але обов'язковою є усна перевірна комунікація «здобувач-викладач») - це *базовий рівень складності* (оцінюється у 18-26 балів), або студентом додатково готується презентація для прилюдного представлення отриманих результатів вирішення ситуаційних завдань ІПЗ під час аудиторного заняття (до 10-15 хвилин), за що нараховуються додаткові бали (від 1 до 4 балів), - це *високий рівень складності* (складається із балами для базового рівня – разом до 30 балів). У разі дистанційного навчання, захист ІПЗ відбувається з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, зокрема при увімкненому відео-режимі Zoom-конференції.

Критерії оцінювання індивідуального практичного завдання.

Базовий рівень складності:

Бальне оцінювання звіту з ІПЗ та відповідей здобувача щодо розв'язку комплексу задач враховує диференційований рівень розуміння (РР) ним опанованого навчального матеріалу на основі таксономії SOLO (Structure of the Observed Learning Outcomes - Структура результатів навчання, які можна спостерігати (як поведінку)), що дозволяє релевантно оцінити рівень сформованості практичної складової програмних результатів навчання (рекомендація МОНУ, лист №1/9-344 від 24.06.2020, <https://surl.li/uldlbv>):

- РР 1: «не знати / не розуміти / частково впоратися із завданням» - 0 балів (не зараховано);
- РР 2: «назвати / розпізнати / виконати дії» та РР 3: «виконати послідовність дій / описувати» - 18-20 балів (зараховано);
- РР 4: «порівняти / показати зв'язки / обґрунтувати / аналізувати» - 21-23 бали (зараховано);
- РР 5: «теоретизувати / генерувати гіпотези / абстрагувати / створювати / формулювати» - 24-26 балів (зараховано).

24-26 балів – ІПЗ виконано самостійно; завдання усіх ДКР виконано в повному обсязі із застосуванням раціонального метода розв'язування; розрахунки в таблицях MS Excel коректні, здобувач демонструє всебічне системне і глибоке володіння понятійним апаратом, методами, методиками та інструментами, передбаченими програмою дисципліни, вміння використовувати їх для вирішення як типових, так і нетипових практичних ситуацій; змістовні висновки релевантні результатам розрахунків, повні та якісні; звіт здано на перевірку своєчасно, має логічну структуру, оформлений охайно;

21-23 бали – ІПЗ виконано самостійно; здобувач володіє знанням матеріалу у межах лекційного курсу, наявні незначні помилки у розрахунках в таблицях MS Excel; здобувач демонструє вміння застосовувати необхідні методи, методики та інструменти, передбачені програмою при вирішенні типових ситуацій, припускаючи окремих незначних помилок; змістовні висновки релевантні результатам розрахунків, але не повні або сформульовані не завжди коректно; звіт здано на перевірку своєчасно, має переважно логічну структуру, оформлення має несуттєві зауваження;

18-20 балів – ІПЗ виконано самостійно; завдання Практикуму виконано формально, наявні поодинокі суттєві, але не критичні помилки; розрахунки в таблицях MS Excel не структуровані з окремими алгоритмічними помилками та проведені без дотримання визначеної методики; сформульовані висновки змістовні, але неповні та/або некоректні, або не завжди корелюють з математичним розв'язком задач; звіт з ІПЗ здано на перевірку не своєчасно, але без порушення семестрового графіку освітнього процесу поточного навчального семестру, оформлений в межах вимог, але має виражений компілятивний характер;

0 балів – ІПЗ не виконано або виконано не самостійно з порушенням принципів академічної доброчесності, зокрема виконано інший варіант ІПЗ, та/або не в повному обсязі; у розрахунках в таблицях MS Excel наявні численні арифметичні та алгоритмічні помилки або відсутній файл-додаток з розрахунками; здобувач не володіє понятійним апаратом, методами, методиками та інструментами, передбаченими програмою дисципліни, про що свідчать принципові помилки під час їх використання; звіт з ІПЗ здано на перевірку з порушенням семестрового графіку освітнього процесу поточного навчального семестру; мають місце суттєві вади в оформленні звіту, відсутня логічна послідовність висвітлення результатів ДКР у межах ІПЗ, змістовні висновки поверхневі або відсутні.

Підвищений рівень складності – додаткові бали за прилюдний захист звіту з ІПЗ:

3-4 бали – захист супроводжується слайдами-презентацією, презентацію структуровано за етапами вирішення завдань ІДЗ; доповідь логічна і змістовна, синхронізована з демонстрацією слайдів презентації, проголошена вільно; продемонстровано володіння основним і додатковим матеріалом дисципліни; відповіді на запитання, зокрема уточнюючі, повні, правильні й аргументовані, зокрема здобувач наводить ілюстративні приклади у контексті вирішення проблематики;

1-2 бали – захист супроводжується слайдами-презентацією, презентацію структуровано, але добір інформаційних матеріалів (таблиці, графіки, схеми, скріншоти розрахунків тощо) не завжди обґрунтований та/або контекстний; доповідь логічна та змістовна, проголошена переважно вільно; відповіді на запитання, зокрема уточнюючі, в цілому правильні й аргументовані, але не виходять за межі основного матеріалу дисципліни.

*Семестровий контроль проводиться у формі заліку, що передбачає оцінювання виконаних завдань усіх контрольних заходів впродовж семестру. Нижня межа позитивного оцінювання кожного контрольного заходу складає 60% від максимальних балів, визначених для цього контрольного заходу, а негативний результат оцінюється в 0 балів. Загальна семестрова бальна оцінка за дисципліну складається як сума бальних оцінок за всі поточні контролю з усіх змістових модулів (з урахуванням додаткових балів за навчально-наукову активність), комплексний підсумковий тест та індивідуальне практичне завдання і не може перевищувати **100 балів**.*

Залік отримують ті здобувачі, яким на встановлену дату проведення семестрового контролю з даної дисципліни зараховано всі поточні контрольні заходи з

усіх змістових модулів, а також які отримали позитивні результати з комплексного підсумкового тесту та захистили на позитивну оцінку індивідуальне практичне завдання. *Інакше*, здобувач ліквідує існуючу поточну заборгованість на консультаціях, добирає за це відповідні бали з урахуванням встановлених критеріїв оцінювання, після чого йому виставляється залік та фіксується *загальна семестрова бальна оцінка* з цієї дисципліни за описаними вище правилами.

Бальна оцінка переводиться у **національну** шкалу та шкалу **ECTS**.

Шкала оцінювання ЗНУ: національна та ECTS

За шкалою ECTS	За шкалою університету	<u>За національною шкалою</u>
A	90 – 100 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	
C	75 – 84 (добре)	
D	70 – 74 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)	
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов'язковим повторним курсом)	

6. Основні навчальні ресурси

Рекомендована література

1. Маркетинг [Електронний ресурс]: навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] ; за ред. Н. Р. Іванечко. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 180 с.
2. Сенишин О. С., Кривешко О. В. Маркетинг : навч. посіб. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.
3. Маркетинг: робочий зошит [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студентів спеціальності 073 “Менеджмент” / Зозульов О.В., Царьова Т.О., Гавриш Ю.О.; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2024. 96 с.
4. Борисяк Олена, Іванечко Неля. Формування цифрового комунікативного середовища для надання енергетичних послуг на основі кліматично-нейтрального розвитку. *Бізнес Інформ*. Харків, 2021. №3. С. 44–50.
5. Литвиненко О.В. Цифрові стратегії в маркетингу. Київ: Наукова думка, 2020. 280 с.
6. Котлер Філіп. Маркетинг від А до Я. 80 концепцій, які має знати кожен менеджер. Альпіна Паблішер Україна, 2021. 252 с.
7. Метеленко Н.Г., Паршин Ю.І., Оглобліна В.О., Ткаченко Є.Ю., Попова А.О. Логістика у підприємстві : навчально-методичний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок» освітньо-професійної програми «Фінанси

- держави та підприємницьких структур». Запоріжжя : ЗНУ, 2024. 187 с. URL: <https://dspace.znu.edu.ua/jspui/handle/12345/25453>
8. Оглобліна В.О., Хацер М.В. Маркетинг як ключовий елемент сучасного розвитку аграрної сфери економіки України. Підприємництво в аграрній сфері: глобальні виклики та ефективний менеджмент: матеріали І міжнарод. наук.–практ. конф. (12-13 лютого 2020р.): у 2 ч. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. Ч.1. с. 270–273.
 9. Метеленко Н.Г., Оглобліна В.О., Нетяга А.В. Методи цифрового маркетингу промислового підприємства під час війни: ефективність та безпека маркетингових дій. Інженерні інновації та розбудова національної економіки: матеріали І міжнарод. наук.–практ. конф. Інженер. навч.–наук. ін.–ту ім. Ю. М. Потебні ЗНУ (09–10 трав. 2024р., м. Запоріжжя) / наук. ред. Н. Г.Метеленко. Одеса : Олді+, 2024. С. 149-154.
 - 10.Оглобліна В.О., Лисенко А.П., Панас О.Г. Формування маркетингової програми промислового підприємства в умовах цифрової трансформації. Інженерні інновації та розбудова національної економіки: матеріали І міжнарод. наук.–практ. конф. Інженер. навч.–наук. ін.–ту ім. Ю. М. Потебні ЗНУ (09–10 трав. 2024р., м. Запоріжжя) / наук. ред. Н. Г.Метеленко. Одеса : Олді+, 2024.С. 195-199.
 - 11.Окрепкий Р.Б. Упровадження концепції маркетингового управління в діяльність підприємств міського електротранспорту. *Галицький економічний вісник*. 2020. № 1. С. 118-131.
 - 12.Тищенко О.М. Цифровий маркетинг: сучасні інструменти просування бізнесу. Київ: Видавничий дім “КМ-БУКС”, 2020. 248 с.
 - 13.Janch J. Duct Tape Marketing: The World's Most Practical Small Business Marketing Guide. New York: Portfolio, 2021. 304 с.
 - 14.Krasniak M., Zimmerman J., Ng D. Social Media Marketing All-in-One for Dummies. New York: Wiley, 2021. 784 с.
 - 15.Khan M. A. et al. Do institutional quality, innovation and technologies promote financial market development? *European Journal of International Management*. 2024. Т. 22. №.3. С.484-507. URL: <https://www.inderscienceonline.com/doi/abs/10.1504/EJIM.2024.136453>
 - 16.Metelenko N.G., Popova A.O., Ogloblina V.O. Business glusterization and marketing during a full-scale war in Ukraine. XLIII International scientific and practical conference «Modern Challenges and Achievements of the Scientific Community of the 21st century» (October 16-18, 2024) Narva, Estonia. International Scientific Unity, 2024. 178 p, 87-91.

Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Законодавство України URL: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Державна служба статистики України: офіційний веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Міністерство економіки України: офіційний веб-сайт. URL: www.me.gov.ua
4. Mathematics Statistics and Analysis Calculators// Good calculators: веб-сайт.

URL: <https://goodcalculators.com/marginal-utility-calculator>

5. Price Elasticity of Demand (PED) Calculator // Good calculators: веб-сайт. URL: <https://goodcalculators.com/price-elasticity-of-demand-calculator>

6. Мультимедійний репозиторій кафедри ІЕПФ «Cyber Cloud» // Інформаційний простір економіко-управлінської освіти ІННІ ім. Ю.М. Потебні ЗНУ: веб-сайт. URL: https://znuiepf.com.ua/?page_id=2460.

7. Регуляції і політики курсу

Відвідування занять. Регуляція пропусків

У режимі очного навчання заняття відбуваються в аудиторії згідно розкладу занять, у режимі дистанційного навчання - у форматі онлайн-конференції з використанням платформи Zoom - посилання на Zoom-конференцію видається на початку семестру. Відвідування лекційних занять є вільним, бали за присутність на лекції не додаються, і штрафні бали за пропуски занять не передбачено. Разом з тим, інтерактивний характер викладання дисципліни передбачає обов'язкове відвідування практичних занять. Здобувачі, які були відсутні на практичних заняттях згідно встановленому графіку (за розкладом), обов'язково виконують ці практичні завдання, які розміщені на платформі СЕЗН ЗНУ Moodle.

Політика академічної доброчесності

Кожний здобувач зобов'язаний дотримуватися принципів академічної доброчесності. Письмові завдання з використанням часткових або повнотекстових запозичень з інших робіт без зазначення авторства – це плагіат. До здобувачів, у роботах яких буде виявлено списування, плагіат чи інші прояви недоброчесної поведінки, можуть бути застосовані різні дисциплінарні заходи (див. Кодекс академічної доброчесності ЗНУ). Під час виконання семестрових підсумкових контрольних заходів здобувач може користуватися лише переліком матеріалів, дозволених викладачем, що веде заняття з навчальної дисципліни. Використання інших матеріалів та інформаційних засобів (сторонні друковані матеріали, інтернет, мобільний телефон, планшет, смарт-годинник, додаткові вкладки браузера на комп'ютері (у разі комп'ютерного тестування) тощо) є порушенням Кодексу академічної доброчесності ЗНУ й дає підстави відсторонити цього здобувача від виконання підсумкового контролю та оцінити результати складання семестрового підсумкового контролю в нуль балів.

Використання комп'ютерів/телефонів на занятті

Будь ласка, вимкніть на беззвучний режим свої мобільні телефони та не користуйтеся ними під час занять. Мобільні телефони відволікають викладача та ваших колег. Під час занять заборонено надсилання текстових повідомлень, прослуховування музики, перевірка електронної пошти, соціальних мереж тощо. Електронні пристрої можна використовувати лише за умови виробничої необхідності в них та із метою пошуку навчальної або довідкової інформації, якщо це передбачено тематикою завдання (за погодженням з викладачем).

Комунікація

Базовою платформою для комунікації викладача зі здобувачами є платформа СЕЗН ЗНУ Moodle. Для персональних запитів використовується сервіс приватних повідомлень. Відповіді на «штатні» запити здобувачів подаються викладачем впродовж трьох робочих днів. Для оперативного отримання повідомлень про оцінки та нову інформацію, розміщену на сторінці курсу у Moodle, будь ласка, переконайтеся, що адреса електронної пошти, зазначена у вашому профайлі на Moodle, є актуальною. Якщо за технічних причин доступ до Moodle є неможливим, або ваше питання потребує термінового розгляду, відправте електронного листа з позначкою «Важливо» на адресу va.ogloblina@gmail.com. У листі обов'язково вкажіть ваше прізвище та ім'я, курс та шифр академічної групи; електронна пошта має бути підписана справжнім ім'ям і прізвищем.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ 2024-2025 н.р. доступний за адресою:
<https://tinyurl.com/yckze4jd>.

АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ. Здобувачі та 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 методику проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9tve4lk>.

НЕФОРМАЛЬНА ОСВІТА

Порядок перезарахування та визнання результатів навчання з навчальної дисципліни або її окремого компонента (змістовий модуль, поточний контроль тощо) можливо за умов підтвердження участі здобувача в неформальній/інформальній освіті (онлайн курси навчання, семінари, конференції, олімпіади, конкурси наукових робіт, літні чи зимові школи, бізнес-школи, тренінги, майстер-класи, наукові публікації, науково-дослідна робота, робота у студентських наукових гуртках, участь у кейс-чемпіонатах, індивідуальні завдання, що поглиблюють навчальний матеріал навчальної дисципліни, тощо) сертифікатами, свідоцтвами, іншими документами, здобутими поза основним місцем навчання, та регулюється Положенням ЗНУ про порядок визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти (нова редакція): <https://tinyurl.com/y8gbt4xs>.

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>.

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/57wha734>. 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 **Марті Ірини Вадимівни** (061) 228-15-84, (099) 253-78-73 (щоденно з 9 до 21).



УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ

Запорізького національного університету: **Банах Віктор Аркадійович.**

Електронна адреса: v_banakh@znu.edu.ua.

Гаряча лінія: Тел. (061) 227-12-76.

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 16.00; вихідні дні: субота і неділя.

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

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою: moodle.znu@znu.edu.ua.

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/ocznu/nim>.

ШКОЛА КОНФУЦІЯ (ВИВЧЕННЯ КИТАЙСЬКОЇ МОВИ): <http://sites.znu.edu.ua/confucius>.