



## СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ «Маркетинг»

Ступінь вищої освіти - Бакалавр  
 Спеціальність **051 Економіка**  
 Освітня програма «Економічна кібернетика», «Цифрова економіка»  
 Рік навчання 2021 – 2022, семестр 5  
 Форма навчання денна  
 Кількість кредитів ЄКТС 4  
 Мова викладання українська

Лектор курсу  
 Контактна інформація  
 лектора (e-mail)

к.е.н., доцент **Нагорна Олена Вікторівна**  
 навчальний корпус № 10, кімната 401  
[Chetveryck\\_OV@ukr.net](mailto:Chetveryck_OV@ukr.net)      [Chetverykolena@gmail.com](mailto:Chetverykolena@gmail.com)  
[Nahorna\\_olena@nubip.edu.ua](mailto:Nahorna_olena@nubip.edu.ua)  
<https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=3413>

Сторінка курсу в eLearn

### ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

(до 1000 друкованих знаків)

Завдання, цілі та опис занять: а) ознайомити студентів з термінологією, понятійним апаратом маркетингу і забезпечити його засвоєння студентами, озброїти студентів системою знань у сфері теоретичних, методичних, інформаційних основ маркетингу, маркетингових досліджень; сегментації ринку та позиціонуванні товарів на ньому; ознайомити студентів із основним складовими комплексу маркетингу та іншими складовими маркетингової діяльності; б) навчити студентів аналізувати товарний портфель підприємства та визначати пріоритетні види товарів; аналізувати систему ціноутворення на підприємствах, розраховувати та впроваджувати знижки та елементи цінового стимулювання; обирати ефективні канали розподілу продукції, приймати оптимальні логістичні рішення під час транспортування продукції; розробляти та впроваджувати в дію систему маркетингових комунікацій та їх вдаль поєднання; здійснювати контроль над маркетинговою діяльністю та процесом розвитку маркетингу на підприємстві; с) формування вмій та навичок з розробки, формування та удосконалення маркетингової діяльності на підприємствах споживчого та промислового ринку, а також сфери послуг.

### СТРУКТУРА КУРСУ

Тема	Години (лекції/ лабораторні, практичні, семінарські)	Результати навчання	Завдання	Оціню- вання
<b>3 семестр</b>				
<b>Модуль 1 / Модуль 2</b>				
<b>Тема 1.</b> Вступ до маркетингу	2/4	<b>Знання</b> - знати та розуміти: <b>1)</b> концепції, функції, фактори маркетингу та умови застосування, типи маркетингу; <b>2)</b> складові маркетингового середовища підприємств; <b>3)</b> особливості	Здача практичних робіт, розробка маркетингового проекту.  Написання	Письмовий іспит (ефекти: 1,2,3,4,7), оцінювання лекцій під час занять, роботи під час занять (ефекти: 3,4,5,6,
<b>Тема 2.</b> Управління маркетинговою діяльністю	2/4			
<b>Тема 3.</b> Система маркетингових досліджень	2/4			
<b>Тема 4.</b> Маркетингова товарна політика	2/4			
<b>Тема 5.</b> Маркетингова	2/4			

цінова політика		маркетингової товарної, цінової, збутової та комунікативної політики;	тестів, підготовка презентацій, виступів.	7,8,9)
<b>Тема 6.</b> Маркетингова політика розподілу	2/4		Розв'язання ситуаційних	
<b>Тема 7.</b> Маркетингова політика комунікацій	2/4	<b>Навички</b> – буде вміти:	вправ, бізнес-кейсів та задач.	
<b>Тема 8.</b> Особливості банківського маркетингу	1/2	<b>4)</b> аналізувати маркетингову діяльність на основі методів маркетингового аналізу ; <b>5)</b> запроваджувати систему маркетингу; <b>6)</b> розробляти та використовувати маркетингові стратегії; <b>7)</b> пропонувати та прораховувати можливість використання знижок підприємствами; <b>8)</b> формувати систему збуту та каналів розподілу; <b>Компетенції</b> – буде готовий: <b>9)</b> вирішувати спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингу.	Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn)	
	1/4			
	<b>15/30</b>			
<b>Всього за 1 семестр</b>				<b>70</b>
<b>Екзамен</b>				<b>30</b>
<b>Всього за курс</b>				<b>100</b>

### ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

<b>Політика щодо дедлайнів та перекладання:</b>	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
<b>Політика щодо академічної доброчесності:</b>	Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Курсові роботи, реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу
<b>Політика щодо відвідування:</b>	Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із деканом факультету)

### ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ СТУДЕНТІВ

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка національна за результати складання екзаменів заліків	
	екзаменів	заліків
90-100	відмінно	зараховано
74-89	добре	
60-73	задовільно	
0-59	незадовільно	не зараховано