



**Силабус**  
навчальної дисципліни  
**Маркетинг**  
2024-2025 навчальний рік

Освітня програма  
Спеціальність  
Галузь знань  
Рівень вищої освіти

**Менеджмент готельного, курортного та туристичного сервісу**  
**073 Менеджмент**  
**07 Управління та адміністрування**  
**перший (бакалаврський)**

<b>Викладач</b>	Швачко Вікторія Анатоліївна
<b>Посилання на сайт</b>	<a href="https://edu.bdpu.org/course/view.php?id=203">https://edu.bdpu.org/course/view.php?id=203</a>
<b>Контактний тел.</b>	-
<b>Е-mail викладача:</b>	<a href="mailto:shvachko.tory@gmail.com">shvachko.tory@gmail.com</a> <a href="mailto:va_shvachko@bdpu.org.ua">va_shvachko@bdpu.org.ua</a>
<b>Графік консультацій</b>	Індивідуально із застосуванням дистанційних технологій

**Обсяг курсу на поточний навчальний рік:**

Кількість кредитів/ годин	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота	Звітність
4/120	20	20	80	екзамен

**Семестр:** осінній

**Мова навчання:** українська

**Ключові слова:** маркетинг, маркетингове середовище, маркетингова інформація, маркетингові дослідження, комплекс маркетингу, Інтернет-маркетинг

**Мета курсу** – формування у майбутніх спеціалістів сучасної системи поглядів та спеціальних знань у галузі маркетингу, набуття практичних навичок щодо просування товарів та послуг на ринок з урахуванням задоволення потреб споживачів та забезпечення ефективної діяльності підприємства.

**Предметом** вивчення є загальні закономірності розвитку маркетингу, системи маркетингу підприємства, процеси оперативного та стратегічного управління маркетингом.

Компетентності: **Загальні:** ЗК8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК12. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). **Спеціальні:** СК2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. СК6. Здатність діяти соціально відповідально і свідомо.

**Програмні результати навчання:** ПРН4. Демонструвати навички виявлення проблеми та обґрунтування управлінських рішень. ПРН6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень. ПРН7. Виявляти навички організаційного проектування. ПРН8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації. ПРН11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації. ПРН15. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності.

**Зміст курсу:** Сутність маркетингу та його сучасні концепції. Маркетингове середовище. Маркетингова інформація і маркетингові дослідження. Поведінка покупців та сегментація ринку. Маркетингова товарна політика. Маркетингова цінова політика. Маркетингова політика розподілу. Маркетингова політика комунікацій. Інтернет-маркетинг. Організація маркетингової діяльності підприємства. Контроль маркетингової діяльності підприємства.

**Методи навчання:** словесні: пояснення, бесіда, лекція; наочні (демонстрування із застосуванням інформаційних технологій (презентації); методи дистанційного навчання (відеоконференції); практичні методи навчання: репродуктивний, пошуковий, дослідницький; інтерактивні методи (мозковий штурм, метод проєктів, дискусія), ситуаційні завдання (кейси); робота у групах, самостійне спостереження; метод усного контролю та метод письмового контролю, тестування засобами системи дистанційного навчання.

**Політика курсу (особливості проведення навчальних занять):**

**Безпека.** Оскільки основним пріоритетом в умовах дії воєнного стану залишається Ваша безпека, будь ласка, у разі оголошення повітряної тривоги або ракетних ударів попередьте про це викладача, припиняйте заняття та переходьте в укриття. Якщо немає можливості спуститися в укриття (або його просто немає поблизу), то дотримуйтеся правила двох стін. За можливості повідомте про свій стан після завершення (лекційного або практичного) заняття.

**Відвідування занять.** Викладачі та всі здобувачі, що вивчають цей курс, зобов'язуються дотримуватись положень університету (<https://bdpu.org.ua/normatyvna-baza-bdpu/regulations-of-educationa/organization-of-educational-activities/>) та розуміють, що за їх порушення несуть особисту відповідальність. Навчальний курс складається з лекцій, практичних занять, самостійної та індивідуальної робіт. Відвідування занять з курсу є особистим вибором здобувача освіти. Підготовка до практичних занять передбачає усне опрацювання теоретичних питань та виконання практичних завдань, оприлюднених заздалегідь. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.

Якщо здобувач вищої освіти відсутній на заняттях, він/вона презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача, а також має право на перескладання поточних оцінок. Перескладання відбувається у формі усної співбесіди. Підсумковий контроль у формі заліку складається з двох частин – тестова (розміщена на платформі MOODLE, тест має бути виконаний у день проведення заліку згідно розкладу) та суми балів за поточне оцінювання та виконання самостійної роботи і індивідуальних завдань. Здобувачі освіти, які отримали незадовільну підсумкову оцінку мають право на перескладання у встановлені терміни.

**Академічна доброчесність, використання Chat GPT та професійна етика.** Усі письмові роботи, що виконуються Вами під час проходження курсу, перевіряються на наявність плагіату за допомогою <https://www.plag.com.ua/> та Detect Gpt. Відповідно до чинних правових норм, плагіатом вважатиметься: копіювання чужої наукової роботи чи декількох робіт та оприлюднення результату під своїм іменем; створення суміші власного та запозиченого тексту без належного цитування джерел; рерайт (перефразування чужої праці без згадування оригінального автора). Будь-яка ідея, думка чи речення, ілюстрація чи фото, яке ви запозичуєте, має супроводжуватися посиланням на першоджерело. Chat GPT можна використовувати під час підготовки до практичних занять чи самостійної роботи тільки у тому разі, якщо це прописано в політиці до самого завдання. У інших випадках робота буде повернена Вам на доопрацювання.

**Дедлайни.** Дедлайни для здачі практичних завдань будуть вказані в розкладі курсу на платформі Moodle (<https://edu.bdpu.org/course/view.php?id=1766>). Прошу вас дотримуватися цих дедлайнів. Завдання, які подаються після встановленого терміну, можуть не бути прийнятні, якщо не було надано попереднього повідомлення про можливий зміщений дедлайн.

**Комунікація.** Базовою платформою для нашої взаємодії є Moodle (<https://edu.bdpu.org/course/view.php?id=1766>). Окремо також створено Telegram-групу, яка призначена для нашої активної комунікації, обміну ідеями, зберігання та обговорення матеріалів і, звісно, підтримки одне одного в навчанні та житті. В ній Ви можете залишати свої запитання, ділитися корисними ресурсами та завжди бути в курсі всіх важливих подій та оголошень від мене та одногрупників. Не соромтеся активно брати участь у дискусіях та

запитувати рекомендації. Разом нам буде легше досягти успіху в навчанні та забезпечити стабільність вашого розвитку! Однак, цінуймо простір кожного. Тому Ваші особисті повідомлення приймаю в Telegram до 20:00 щодня. З моєї сторони, обіцяю відповідати на кожне повідомлення та теж дотримуватись встановленого правила.

**Політика курсу може бути доповнена з урахуванням Ваших пропозицій.**

**Технічне й програмне забезпечення/обладнання, наочність:** технічне, програмне або платформи/вебсервіси (Zoom, Moodle, ChatGPT, Canva, репозитарій та ін.); наочність (мультимедійні презентації, платформи або вебсервіси).

**Система оцінювання та вимоги:** підсумкова рейтингова оцінка з курсу не може перевищувати 100 балів та розподіляється наступним чином: заходи поточного контролю min 50 - max 100 балів.

За кожну тему курсу здобувач отримує 0-5 балів: теоретична відповідь 0-1, виконання практичних завдань 0-1, розв'язання ситуаційних завдань 0-1 балів, самостійна та індивідуальна робота 0-1.

Загальний бал складається з балів, отриманих за теоретичну відповідь, виконання практичних та ситуаційних завдань з врахуванням прострочень і виправлень, індивідуальної роботи.

Поточне тестування та самостійна робота											Підсумковий контроль	Сума
Змістовий модуль 1	Змістовий модуль 2	Змістовий модуль 3	Змістовий модуль 4	Змістовий модуль 5		Змістовий модуль 6		Змістовий модуль 7	Змістовий модуль 8		50	100
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11		
5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4		

Вид робіт	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	Всього
Робота на практичному занятті:												
відповідь на практичному занятті	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-11
виконання практичних завдань	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	-	0-10
виконання ситуаційних завдань	0-1	-	-	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	-	-	0-1	0-7
тестування	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-11
Всього за роботу на практичному занятті	0-4	0-3	0-3	0-4	0-4	0-4	0-4	0-4	0-3	0-3	0-3	0-39
Самостійна робота, індивідуальні завдання	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1	0-11
Всього за темами	0-5	0-4	0-4	0-5	0-5	0-5	0-5	0-5	0-4	0-4	0-4	0-50
Екзамен												0-50
Всього протягом курсу												0-100

За підсумками навчання за семестр здобувач вищої освіти може отримати 100 балів із розрахунку: 50 балів за поточне оцінювання, 50 – підсумковий контроль (у формі тесту).

Підсумкова кількість балів визначається за формулою:

$$K = T1 + T2 + T3 + T4 + T5 + \dots + T11 + ПК = 100,$$

де K – загальна кількість балів,

T1, T2, T3, T4, T5, T6...T11 – кількість балів за темами,  
 ПК – кількість балів за підсумковий контроль.

### Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Оцінка за бальною шкалою, що використовується в Університеті	Оцінка за шкалою ЄКТС
90-100	A
78-89	B
65-77	C
58-64	D
50-57	E
35-49	FX (з можливістю повторного складання)
1-34	F (з обов'язковим повторним вивченням ОК)

### Список рекомендованих джерел

- Основні**
1. Карпенко Н.В. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст. К.: ЦУЛ, 2019. 252 с.
  2. Основи маркетингу / Котлер Ф., Армстронг Г. К.: «Науковий світ – Київ», 2023 (рік видання 2022). 880 с.
  3. Мальченко В.М. Маркетинг послуг: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2012. 364 с.
  4. Маркетинг: Підручник / За ред. проф. Е.М. Забарної, Т.О. Окландер. для студентів економічних спеціальностей з Грифом МОНМСУ. Одеса: Наука і техніка, 2012. 181с.
  5. Попова Н.В. Маркетинг : підручник. Харків : В справі, 2016. 298 с.
  6. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг: Підручник. Київ: КНЕУ, 2011. 246 с.
  7. Шканова О.М. Маркетинг послуг: Навч. Посібник. Київ: Кондор, 2010. 304 с.
- Додаткові**
8. Балабанова Л.В. Маркетинг : підручник. 2-ге вид., перероб. і допов. К.: Знання-Прес, 2004. 645 с.
  9. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. К. : Знання, 2010. 332 с.
  10. Божкова В.В., Башук Т.О. Мерчандайзинг: Навчальний посібник. Суми: ВТД «Університетська книга», 2017. 125 с.
  11. Верлока В. С., Коноваленко М. К., Сиволовська О. В. Стратегічний маркетинг: навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів. Х. : УкрДАЗТ, 2017. 289 с.
  12. Головна маркетингова книга. О. Філановський. К.: «Ранок», 2018. 150 с.
  13. Дорошенко Г. О. Маркетинг: навч. посіб. Харків : Тім Пабліш Груп, 2016. 411 с.
  14. Литовченко І.Л. Інтернет- маркетинг. Київ: Знання, 2017. 198 с.
  15. Маркетингові комунікації : навч. посіб. для студентів / [П.В. Захарченко та ін.]. К. : КНУБА, 2016. 151 с.
  16. Ортинська В.В. Маркетингові дослідження: підручник. Київ : КНТЕУ, 2015. 435 с.
  17. Парсяк В.Н. Маркетинг: сучасна концепція та технології: підручник. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 324 с.
  18. Соціально-етичний маркетинг : монографія / Є.В. Ромат, Г.В. Алданькова, К.В. Березовик та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі, Є.В. Ромата. 2-ге вид., перероб. і допов. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 372 с.
  19. Телетов О.С. Маркетингові дослідження: навчальний посібник. К: Знання України, 2010. 299 с.
  20. Штефаніч Д.А., Братко О.С., Дячун О.Д., Окрепкий Р.Б. Маркетинговий аналіз: навчальний посібник. Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2012. 296 с.
- Інтернет-ресурси**
21. Офіційний сайт Головного управління статистики України: веб-сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
  22. Офіційний сайт Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
  23. Офіційний сайт інституту глобальних стратегій. URL: <https://uisgda.com/ua/index.html/>

24. Офіційний сайт національної бібліотеки України імені Ярослава Мудрого.  
URL: <https://nlu.org.ua/>
25. Офіційний сайт інтернет-порталу для управлінців.  
URL: <https://www.management.com.ua/>Українська асоціація маркетингу: веб-сайт.  
<https://uam.in.ua/category/news/>
26. Маркетинг для ефективного просування на ринку товарів і організацій.  
URL: <http://www.obriy-marketing.kiev.ua/>
27. Український професіональний журнал «Маркетинг і реклама».  
URL: <http://www.mr.com.ua/>