


**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ**

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

Система забезпечення якості освітньої діяльності та якості вищої освіти
Сертифікована на відповідність ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT)

Кафедра маркетингу та реклами

ЗАТВЕРДЖУЮ
Директор ВТЕІ КНТЕУ

 **Н. Л. Замкова**

28 09 2020

**МАРКЕТИНГ
MARKETING**

РОБОЧА ПРОГРАМА

Ступінь вищої освіти	«бакалавр»	/«bachelor»
Галузь знань	05«Соціальні та поведінкові науки»	/«Social and behavioral sciences»
Спеціальність	051 «Економіка»	/«Economics»
Спеціалізація/ Освітня програма	«Міжнародна економіка» «Економіка бізнесу» «Економічна кібернетика» «Цифрова економіка»	/ «International Economics» / «Business Economics» / «Economic Cybernetics» / «Digital Economics»

Розробники: Поліщук І.І., доктор економічних наук, професор
Пчелянська Г.О., кандидат економічних наук, доцент
Довгань Ю.В., старший викладач

Гарант освітньої програми «Міжнародна економіка» – Кульганік О.М., кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та міжнародних відносин

Гарант освітньої програми «Економіка бізнесу» – Супрун С.Д. кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та міжнародних відносин

Гарант освітньої програми «Економічна кібернетика» – Яремко С.А., кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем

Гарант освітньої програми «Цифрова економіка» – Мерінова С.В., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем

Обговорено та схвалено на засіданні кафедри маркетингу та реклами 09.09.2020р. пр. № 9; на засіданні вченої ради факультету торгівлі, маркетингу та сфери обслуговування 18.09.2020р. пр. № 09 та засіданні вченої ради інституту 28.09.2020р. пр. № .

Рецензенти:

внутрішній рецензент:	Громова О.Є., кандидат економічних наук, доцент
зовнішній стейкхолдер:	Купрієнко В.І., директор ПП «Траєкторія», м. Вінниця

Редактор: Фатєєва Т. Д.
Комп'ютерна верстка: Шуляк Н.В.

Підп. до друку 02.10.2020 р. Формат 60x84/16. Папір офсетний
Друк різнографічний. Ум. друк. арк. 1,57.
Обл.-вид. арк.1,44. Тираж 5. Зам. № 368.

Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ КНТЕУ
21000, м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 25

I. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Метою вивчення дисципліни «Маркетинг» є формування у здобувачів освітнього ступеня «бакалавр» системи знань про сутність і зміст маркетингу як філософію підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки і конкуренції, відпрацювання практичних навичок вирішення маркетингових завдань і прищеплення вміння творчого пошуку напрямків і резервів удосконалення маркетингової діяльності підприємств.

Завданням навчальної дисципліни «Маркетинг» у здобувачів освітнього ступеня «бакалавр» є вивчення основних понять, систем і алгоритмів маркетингу; набуття практичних навичок розв'язання конкретних маркетингових завдань; формування вмінь творчого пошуку резервів удосконалення маркетингової діяльності підприємства.

Результатом вивчення навчальної дисципліни «Маркетинг» для спеціальності 051 «Економіка» освітньої програми «Міжнародна економіка» є формування комплексу компетентностей:

– **інтегральна компетентність:** здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в економічній сфері, які характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, що передбачає застосування теорій та методів економічної науки.

– **загальні компетентності:**

ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК5. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК7. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК9. Здатність до адаптації та дій в новій ситуації.

ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

– **спеціальні (фахові, предметні) компетентності:**

СК1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях.

СК2. Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами.

СК6. Здатність застосовувати економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач.

СК7. Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів.

СК9. Здатність прогнозувати на основі стандартних теоретичних та економетричних моделей соціально-економічні процеси.

СК10. Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.

СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.

СК13. Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.

СК14. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків

Програмні результати навчання здобувачів з навчальної дисципліни «Маркетинг» полягають:

ПРН 5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

ПРН 6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

ПРН 10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.

ПРН 12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

ПРН 13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.

ПРН 16. Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки.

ПРН 17. Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в однієї або декількох професійних сферах з врахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

ПРН 22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.

ПРН 24. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.

Міждисциплінарні зв'язки: програма упорядкована відповідно до анотації освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів, базується на вивченні такої нормативної дисципліни, як «Макроекономіка».

Результатом вивчення навчальної дисципліни «Маркетинг» для спеціальності 051 «Економіка» освітньої програми «Економіка бізнесу» є формування комплексу компетентностей:

– **інтегральна компетентність:** здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в економічній сфері, які характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, що передбачає застосування теорій та методів економічної науки.

– загальні компетентності:

ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК5. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК7. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК9. Здатність до адаптації та дій в новій ситуації.

ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

– спеціальні (фахові, предметні) компетентності:

СК1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях.

СК2. Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами.

СК6. Здатність застосовувати економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач.

СК7. Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів.

СК9. Здатність прогнозувати на основі стандартних теоретичних та економетричних моделей соціально-економічні процеси.

СК10. Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.

СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.

СК13. Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.

СК14. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків

Програмні результати навчання здобувачів з навчальної дисципліни «Маркетинг» полягають:

ПРН 5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

ПРН 6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

ПРН 10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.

ПРН 12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

ПРН 13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.

ПРН 16. Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки.

ПРН 17. Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в одній або декількох професійних сферах з врахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

ПРН 22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.

ПРН 24. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.

Міждисциплінарні зв'язки: програма упорядкована відповідно до анотації освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів, базується на вивченні такої нормативної дисципліни, як «Макроекономіка».

Результатом вивчення навчальної дисципліни «Маркетинг» для спеціальності 051 «Економіка» освітньої програми «Економічна кібернетика» є формування комплексу компетентностей:

– **інтегральна компетентність:** здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в економічній сфері, які характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, що передбачає застосування теорій та методів економічної науки.

– **загальні компетентності:**

ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК5. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК7. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК9. Здатність до адаптації та дій в новій ситуації.

ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

– **спеціальні (фахові, предметні) компетентності:**

СК1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях.

СК2. Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами.

СК6. Здатність застосовувати економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач.

СК7. Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів.

СК9. Здатність прогнозувати на основі стандартних теоретичних та економетричних моделей соціально-економічні процеси.

СК10. Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.

СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.

СК13. Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.

СК14. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків

Програмні результати навчання здобувачів з навчальної дисципліни «Маркетинг» полягають:

ПРН 5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

ПРН 6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

ПРН 10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.

ПРН 12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

ПРН 13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.

ПРН 16. Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки.

ПРН 17. Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в однієї або декількох професійних сферах з врахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

ПРН 22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.

ПРН 24. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.

Міждисциплінарні зв'язки: програма упорядкована відповідно до анотації освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів, базується на вивченні такої нормативної дисципліни, як «Макроекономіка».

Результатом вивчення навчальної дисципліни «Маркетинг» для спеціальності 051 «Економіка» освітньої програми «Цифрова економіка» є формування комплексу компетентностей:

– **інтегральна компетентність:** здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в економічній сфері, які характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, що передбачає застосування теорій та методів економічної науки.

– **загальні компетентності:**

ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК5. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК7. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК9. Здатність до адаптації та дій в новій ситуації.

ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

– **спеціальні (фахові, предметні) компетентності:**

СК1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях.

СК2. Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами.

СК6. Здатність застосовувати економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач.

СК7. Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів.

СК9. Здатність прогнозувати на основі стандартних теоретичних та економетричних моделей соціально-економічні процеси.

СК10. Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.

СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.

СК13. Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.

СК14. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

Програмні результати навчання здобувачів з навчальної дисципліни «Маркетинг» полягають:

ПРН 5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

ПРН 6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

ПРН 10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.

ПРН 12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

ПРН 13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.

ПРН 16. Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки.

ПРН 17. Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в одній або декількох професійних сферах з врахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

ПРН 22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.

ПРН 24. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.

Міждисциплінарні зв'язки: програма упорядкована відповідно до анотації освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів, базується на вивченні такої нормативної дисципліни, як «Макроекономіка».

Критерії оцінювання результатів навчання. Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання навчальної дисципліни. Мінімальний пороговий рівень оцінки варто визначати за допомогою якісних критеріїв і трансформувати його в мінімальну позитивну оцінку використовуваної числової (рейтингової) шкали.

Здобувачі вищої освіти, які повністю виконали програму дисципліни та набрали 75 і більше балів, отримують підсумкову оцінку без опитування чи виконання екзаменаційного завдання (згідно Наказу «Про внесення змін до форми підсумкового контролю знань здобувачів вищої освіти» №70 від 02.03.2018).

Здобувач вищої освіти, який не погоджується з оцінкою, отриманою під час підсумкового (семестрового) контролю, має право звернутися із проханням переглянути оцінку, одержану на екзамені (згідно Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю знань студентів ВТЕІ КНТЕУ №14 від 25.11.2019).

Рівні компетентності	За шкалою КНТЕУ	Критерії оцінювання
1	2	3
Високий (дослідницький)	90-100	Має обґрунтовані та всебічні знання з дисципліни, вміє узагальнювати та систематизувати набуті знання; самостійно знаходить джерела інформації та працює з ними; проводить власні дослідження, може використовувати набуті знання та вміння при розв'язанні задач.
Достатній (частково-пошуковий)	82-89	Володіє навчальним матеріалом, вміє зіставляти та узагальнювати, виявляє творчий інтерес до предмету, виконує завдання з повним поясненням та обґрунтуванням, але допускає незначні помилки; може усвідомити нові для нього факти, ідеї.
	75-81	Володіє визначеним програмою навчальним матеріалом; розв'язує завдання, передбачені програмою, з частковим поясненням.
Елементарний (репродуктивний)	69-74	Володіє навчальним матеріалом на репродуктивному рівні; може самостійно розв'язати та пояснити розв'язання завдання.
	60-68	Ознайомлений з навчальним матеріалом, відтворює його на репродуктивному рівні; виконує елементарні завдання за зразком або відомим алгоритмом.
Низький (фрагментарний)	35-59	Ознайомлений та відтворює навчальний матеріал на рівні окремих фактів та фрагментів матеріалу; під керівництвом викладача виконує елементарні завдання.
	1-34	Ознайомлений з навчальним матеріалом на рівні розпізнавання та відтворення окремих фактів.

Результат виконання екзаменаційних завдань оцінюється з урахуванням результатів у співвідношенні 80:20, де 80 – максимальна оцінка за виконання екзаменаційного завдання, 20 – результат поточної успішності відповідно до шкали переводу поточної роботи для врахування її при підсумковій оцінці.

ОБСЯГ ДИСЦИПЛІНИ «МАРКЕТИНГ» В КРЕДИТАХ ТА ЙОГО РОЗПОДІЛ

Назва теми	Кількість годин				Форми контролю
	Усього годин / кредитів	з них			
		лекції	практичні заняття	самостійна робота студента	
1	2	3	4	5	6
Тема 1. Сутність основних понять маркетингу та розвиток його концепції	16	4	4	8	УО, ПО, Т, Р, ІЗ, КТ, ДК
Тема 2. Маркетинг як відкрита мобільна система	12	2	2	8	УО, ПО, Т, Р, ІЗ, КТ, ДК
Тема 3. Формування маркетингової інформаційної системи на основі проведення маркетингових досліджень	18	4	4	10	УО, ПО, Т, Р, ІЗ, КТ, ДК
Тема 4. Вивчення потреб і поведінки споживачів та вибір цільових сегментів	18	4	4	10	УО, ПО, Т, Р, ІЗ, КТ, ДК
Тема 5. Товарна політика в системі маркетингу	24	4	8	12	УО, ПО, Т, Р, ІЗ, КТ, ДК
Тема 6. Цінова політика в системі маркетингу	24	4	8	12	УО, ПО, Т, Р, ІЗ, КТ, ДК
Тема 7. Політика розповсюдження в системі маркетингу	24	4	8	12	УО, ПО, Т, Р, ІЗ, КТ, ДК
Тема 8. Комунікаційна політика в системі маркетингу	24	4	8	12	УО, ПО, Т, Р, ІЗ, КТ, ДК
Тема 9. Організація та контроль маркетингової діяльності на підприємстві	20	4	6	10	УО, ПО, Т, Р, ІЗ, КТ, ДК
Разом	180/6	34	52	94	
Підсумковий контроль – екзамен					

Умовні позначення:

УО – усне опитування;
 ПО – письмове опитування;
 Т – тестування;
 Р – реферат;

ІЗ – індивідуальне завдання;
 КТ – комп'ютерне тестування;
 ДК – розрахунки та дослідження із використанням комп'ютера.

II. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Сутність основних понять маркетингу та розвиток його концепції

Зміст, завдання та структура навчального курсу «Основи маркетингу», його теоретичні й методологічні основи, зв'язок із спеціальними дисциплінами, що формують систему економічних знань майбутнього фахівця. Історичні передумови виникнення маркетингу як способу ефективного управління діяльністю підприємства. Приклади застосування маркетингових підходів до ведення бізнесу.

Головні поняття, які становлять теоретичну основу маркетингу. Сутність маркетингу, еволюція його визначення. Визначення та сутність понять, які становлять теоретичну основу маркетингу: потреба (види потреб), попит, обмін (умови здійснення), угода (види угод), ринок (показники, що його характеризують), сегмент ринку, комплекс складових маркетингу (товар, ціна, збуту, комунікації).

Основні цілі та принципи маркетингу. Різновиди та завдання маркетингу підприємства як способу ефективного управління діяльністю. Система маркетингу, її мета та цілі.

Концепції діяльності підприємства на ринку. Маркетинг у сфері некомерційної діяльності. Аналіз маркетингових можливостей підприємства.

Тема 2. Маркетинг як відкрита мобільна система

Нормативно-правова база маркетингової діяльності в Україні. Маркетинг як система ведення бізнесу. Взаємодія сукупності елементів системи маркетингу підприємства.

Поняття середовища маркетингу та його дослідження. Застосування результатів дослідження для досягнення успіху на ринку.

Фактори мікросередовища та макросередовища маркетингу.

Поняття соціального маркетингу, консюмеризму, біхевіоризму.

Тема 3. Формування маркетингової інформаційної системи на основі проведення маркетингових досліджень

Значення інформації для прийняття маркетингових рішень.

Маркетингова інформація та маркетингова інформаційна система: поняття і класифікація. Вимоги до маркетингової інформаційної системи. Класифікація маркетингової інформації.

Первинна та вторинна інформація, переваги і недоліки, що визначають доцільність її отримання та використання.

Методи збору первинної маркетингової інформації. Поняття вибірки, принципи її формування.

Маркетингові дослідження: сутність, практика організації проведення на зарубіжних та вітчизняних ринках. Структура, види маркетингових досліджень. Методи маркетингових досліджень: аналіз документів, спостереження, опитування, експеримент.

Інструментарій, що застосовується під час проведення маркетингових досліджень. Анкети в маркетингових дослідженнях. Вимоги до розробки анкет. Типи запитань в анкетах. Джерела маркетингової інформації. Створення листів опитування.

Розробка робочого плану маркетингових досліджень.

Зміст етапів проведення маркетингових досліджень: визначення проблеми і формулювання мети досліджень, складання плану досліджень, збір маркетингової інформації, аналіз та інтерпретація даних, підготовка та подання звіту (розробка рекомендацій).

Методичні засади комплексного маркетингового дослідження ринку.

Тема 4. Вивчення потреб і поведінки споживачів та вибір цільових сегментів

Поняття «споживчий ринок», «ринок організацій-споживачів». Класифікація потреб суб'єктів ринку. Фактори, що впливають на поведінку покупців.

Процес прийняття рішення щодо купівлі товарів. Теорії мотивацій, що найчастіше використовуються для аналізу поведінки споживачів.

Сутність понять цінності, сприйняття, ризик, стимули, запити і переваги, категорії товарів відповідно до звичок споживачів, орієнтація, емоції. Класична модель «економічного споживача».

Особливості купівлі товарів виробничого призначення. Типи ситуацій при здійсненні закупівель для потреб підприємства.

Етапи прийняття рішення щодо придбання продукції виробничого призначення: усвідомлення проблеми, узагальнений опис потреб, пошук постачальника, запити пропозицій, вибір постачальника, обґрунтування процедури отримання замовлення, оцінка роботи постачальника. Критерії вибору постачальників.

Сутність, вимоги і цілі сегментації ринку. Основні принципи сегментації споживчих ринків: соціально-економічний, географічний, поведінковий, демографічний, психографічний.

Ознаки сегментації ринку покупців-підприємств: географічний, галузевий, за розміром, за системою організації закупівель, за обсягами замовлень. Етапи процесу сегментування ринку.

Оцінка і відбір цільових ринків. Вибір найпривабливіших для підприємства сегментів ринку та стратегії охоплення ринку: недиференційований маркетинг, диференційований маркетинг, концентрований маркетинг.

Тема 5. Товарна політика в системі маркетингу

Сутність, цілі, завдання маркетингової товарної політики підприємства. Види товарів, характеристика споживчих товарів, товарів виробничого призначення, послуг. Рівні товару.

Концепція життєвого циклу товару. Характеристика етапів життєвого циклу. Зміст діяльності та особливості маркетингу на кожному етапі життєвого циклу товару: впровадження товару на ринок, зростання обсягів продажу, зрілості (зростаючої, стабільної, спадаючої), падіння обсягів збуту.

Основні етапи розробки нових товарів. Впровадження нових товарів на ринок та основні причини поразок. Значення пробного маркетингу.

Поняття товарного асортименту і номенклатури продуктів, показники оцінки (глибина, широта, насиченість, гармонійність, стійкість, коефіцієнт оновлення).

Торговельна марка, її складові, вимоги до марочних товарів. Поняття та значення брендингу. Упаковка товару. Штрихове кодування інформації. Види сервісного обслуговування, його принципи.

Поняття якості та конкурентоспроможності товару. Позичювання товару на ринку.

Тема 6. Цінова політика в системі маркетингу

Роль і значення ціни. Теорія еластичності попиту і ціни. Класифікація цін. Сутність та завдання цінової політики в системі маркетингу підприємства. Цілі ціноутворення: максимізація прибутку, збільшення частини ринку, забезпечення виживання підприємства. Визначальні фактори, що впливають на формування цінової політики підприємства: витрати, попит, рівень конкуренції, державне регулювання цін, особливості системи збуту. Особливості встановлення цін на ринках різних типів.

Етапи процесу ціноутворення. Види цінових стратегій: стратегії високих, низьких цін, цін на принципово нові товари, цін на товари-імітатори, неокруглених цін, єдиних цін, гнучких цін, стратегії у межах товарного асортименту (цінових ліній, цін на товари, що доповнюють, на комплектуючі товари). Цінова дискримінація. Умови їх застосування.

Методи ціноутворення. Встановлення ціни з урахування якості продукції, вивчення попиту споживачів, економічних та психологічних можливостей покупців, розрахунку витрат, порівняння з цінами на аналогічні товари конкурентів, визначення етапу життєвого циклу товару, співвідношення цін між товарами та їх модифікаціями, сезону та регіону реалізації продукції. Залежність цін від відношень між партнерами. Види знижок, націнок, надбавок.

Тема 7. Політика розповсюдження в системі маркетингу

Сутність, значення та завдання політики розповсюдження як складової системи маркетингу. Взаємодія підсистем системи розповсюдження. Підходи до визначення понять «збутова політика», «політика розподілу» та «політика розповсюдження». Складові системи товароруку. Функції та характеристики каналів розповсюдження. Маркетингові системи розповсюдження (традиційні, багатоканальні, горизонтальні, вертикальні). Розвиток вертикальних маркетингових систем збуту, їх різновиди (керовані, корпоративні, договірні). Особливості договірних вертикальних маркетингових систем збуту (добровільні об'єднання роздрібних торговців під егідою оптовиків, підприємств-утримувачів привілеїв, кооперативів роздрібних торговців). Формування маркетингового каналу розповсюдження. Характеристика методів оцінки та вибору каналів розповсюдження. Взаємозв'язок маркетингової політики розповсюдження та логістики. Формування міжнародних каналів розповсюдження.

Тема 8. Комунікаційна політика в системі маркетингу

Сутність маркетингової політики комунікацій. Алгоритм формування комплексу маркетингових комунікацій. Характерні особливості маркетингових комунікацій: види реклами, методи стимулювання збуту, персонального продажу, зв'язків з громадськістю. Переваги та недоліки засобів впливу маркетингової комунікації. Фактори, що визначають структуру комунікаційних заходів: тип товару, етап життєвого циклу товару, ринку, вид стратегії збуту, ступінь інформованості покупців. Роль реклами як найбільш поширеного комунікаційного засобу. Класифікація реклами залежно від її цілей. Переваги та недоліки основних носіїв реклами. Зв'язки з громадськістю як елемент маркетингових комунікацій підприємства. Переваги і недоліки публік рілейшнз. Стимулювання збуту. Переваги та недоліки засобів стимулювання збуту. Персональний продаж у комплексі маркетингових комунікацій. Поняття прямого маркетингу. Інструменти прямого маркетингу. Інші інструменти комунікації. Спонсорування. Брендинг. Виставки та ярмарки.

Тема 9. Організація та контроль маркетингової діяльності на підприємстві

Організація маркетингової діяльності підприємства. Алгоритм формування маркетингової організаційної структури підприємства. Характеристики, особливості та умови застосування функціональної, товарної, географічної, ринкової та матричної організаційної структури. Призначення, переваги та недоліки моделей побудови відділів маркетингу. Лінійна карта розподілу функціональних обов'язків. Контроль маркетингової діяльності підприємства. Показники контролю річних планів розповсюдження. Показники контролю ефективності маркетингових заходів. Показники контролю прибутковості. Аналіз результатів маркетингової діяльності підприємства. Маркетинговий аудит. Процес аудиту. Основні напрями маркетингового аудиту.

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Результати навчання	Навчальна діяльність	Робочий час студента (год.)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
<p>Знати: історичні передумови виникнення маркетингу як способу ефективного управління діяльністю, сутність маркетингу, еволюцію його визначення, сутність понять, які становлять теоретичну основу маркетингу, основні функції та принципи маркетингу, види маркетингу та їх характеристики, елементи комплексу маркетингу, сутність поняття системи маркетингу та її цілі, особливості маркетингу у сфері некомерційної діяльності.</p> <p>Вміти: розв'язувати ситуаційні завдання щодо складання послідовних ланцюгів основних принципів та положень, характерних для маркетингової діяльності вибору відповідно до виду попиту певного виду маркетингу.</p>	<p>ТЕМА 1. СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ПОНЯТЬ МАРКЕТИНГУ ТА РОЗВИТОК ЙОГО КОНЦЕПЦІЇ Тема 1.1. Сутність основних понять маркетингу Лекція №1. План лекції: 1. Історичні передумови виникнення маркетингу як способу ефективного управління діяльністю підприємства. 2. Головні поняття, які становлять теоретичну основу маркетингу. 3. Основні цілі та принципи маркетингу.</p> <p>Тема 1.2. Маркетингові концепції діяльності підприємства на ринку Лекція №2. План лекції: 1. Різновиди та завдання маркетингу підприємства як способу ефективного управління діяльністю. 2. Концепції діяльності підприємства на ринку. 3. Аналіз маркетингових можливостей підприємства.</p> <p>Література: Основна: 1–18; Додаткова: 20–23; 28, 30–32; 36–38; Інтернет-ресурси: 39–45.</p>	2
	<p>Самостійна робота студентів: Вивчення та доповнення матеріалів лекцій, підготовка до практичних занять №1-2. <i>Питання, що виносяться на самостійну роботу:</i> Зміст, завдання та структура навчального курсу «Маркетинг», його теоретичні й методологічні основи, зв'язок із спеціальними дисциплінами, що формують систему економічних знань майбутнього фахівця. Приклади застосування маркетингових підходів до ведення бізнесу. Система маркетингу, її мета та цілі. Маркетинг у сфері некомерційної діяльності.</p>	2
	<p>Практичне заняття №1. Розв'язання ситуаційних завдань щодо складання послідовних ланцюгів основних принципів та положень, характерних для маркетингової діяльності.</p>	2
	<p>Практичне заняття №2. Розв'язання ситуаційних завдань щодо вибору відповідно до виду попиту певного виду маркетингу і заповнити блок-схеми, визначення концепцій діяльності підприємства на ринку</p>	2

1	2	3
<p>Знати: поняття маркетингового середовища та його елементів, поняття соціального маркетингу, консюмеризму, біхевіоризму.</p> <p>Вміти: розв'язувати ситуаційні завдання щодо визначення концепцій діяльності підприємств на ринку та моніторингу впливу факторів маркетингового середовища на діяльність підприємства на ринку</p>	<p>ТЕМА 2. МАРКЕТИНГ ЯК ВІДКРИТА МОБІЛЬНА СИСТЕМА Лекція №3. План лекції: 1. Нормативно-правова база маркетингової діяльності в Україні. 2. Поняття середовища маркетингу та його дослідження. 3. Поняття та особливості соціального маркетингу. 4. Поняття та сутність консюмеризму і біхевіоризму. Література: Основна: 1–15, 17–18; Додаткова: 20–23; 28, 30–32; 36–38; Інтернет-ресурси: 39–45.</p> <p>Самостійна робота студентів: Вивчення та доповнення матеріалів лекцій, підготовка до практичного заняття №3. <i>Питання, що виносяться на самостійну роботу:</i> Маркетинг як система ведення бізнесу. Взаємодія сукупності елементів системи маркетингу підприємства. Застосування результатів дослідження для досягнення успіху на ринку.</p> <p>Практичне заняття №3. Розв'язання ситуаційних завдань щодо визначення концепцій діяльності підприємств на ринку та визначення взаємодії сукупності елементів системи маркетингу підприємства, моніторингу впливу факторів маркетингового середовища на діяльності підприємства на ринку.</p>	<p>2</p> <p>8</p> <p>2</p>
<p>Знати: роль інформації для прийняття маркетингових рішень, сутність поняття маркетингової інформаційної системи та її елементів, вимоги до маркетингової інформаційної системи.</p> <p>Вміти: класифікувати маркетингову інформацію та джерела її отримання, застосовувати різні методи збору</p>	<p>ТЕМА 3. ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ НА ОСНОВІ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ Тема 3.1. Формування маркетингової інформаційної системи Лекція №4. План лекції: 1. Класифікація маркетингової інформації. Поняття маркетингової інформаційної системи та її підсистеми. 2. Суть маркетингових досліджень, практика організації проведення на ринку. 3. Характеристика видів маркетингових досліджень. 4. Методи маркетингових досліджень.</p> <p>Тема 3.2. Проведення маркетингових досліджень Лекція №5. План лекції: 1. Розробка робочого плану маркетингових досліджень. 2. Зміст етапів проведення маркетингових досліджень. 3. Анкети в маркетингових дослідженнях. 4. Методичні засади комплексного маркетингового дослідження ринку.</p>	<p>2</p> <p>2</p>

1	2	3
<p>первинної маркетингової інформації, формувати вибірку, розробляти анкети, проводити дослідження за допомогою семантичного диференціалу</p>	<p>Література: Основна: 1–18; Додаткова: 20–23; 28, 30–32; Інтернет-ресурси: 39–45.</p>	
	<p>Самостійна робота студентів: Вивчення та доповнення матеріалів лекцій, підготовка до практичних занять №4-5. <i>Питання, що виносяться на самостійну роботу:</i> Значення інформації для прийняття маркетингових рішень. Вимоги до маркетингової інформаційної системи. Поняття вибірки, принципи її формування. Інструментарій, що застосовується під час проведення маркетингових досліджень. Джерела маркетингової інформації.</p>	10
	<p>Практичне заняття №4. Розв’язання ситуаційних завдань щодо визначення проведення аналізу маркетингової інформації, складання анкет та їх аналізу. Практичне заняття №5. Розв’язання ситуаційних завдань щодо формування плану маркетингового дослідження.</p>	2 2
<p>Знати: поняття «споживчий ринок», «ринок організацій-споживачів», класифікацію потреб суб’єктів ринку, фактори, що впливають на поведінку покупців. Знати етапи прийняття рішення про придбання споживчих товарів та продукції виробничого призначення, сутність, вимоги, цілі і принципи сегментації ринку.</p> <p>Вміти: розв’язувати ситуаційні завдання щодо визначення привабливого сегмента ринку, вибору стратегії охоплення ринку, визначення переваг і властивостей при</p>	<p>ТЕМА 4. ВИВЧЕННЯ ПОТРЕБ І ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ ТА ВИБІР ЦІЛЬОВИХ СЕГМЕНТІВ Тема 4.1. Вивчення потреб і поведінки споживачів Лекція №6. План лекції: 1. Поняття «споживчий ринок», «ринок організацій-споживачів». 2. Процес прийняття рішення щодо купівлі товарів. 3. Особливості купівлі товарів виробничого призначення. 4. Сутність сегментації ринку. Етапи процесу сегментування ринку. Тема 4.2. Позиціонування товару та стратегії охоплення ринку Лекція №7. План лекції: 1. Принципи сегментації ринку. 2. Позиціонування товару 3. Класифікація потреб суб’єктів ринку. 4. Вибір найпривабливіших для підприємства сегментів ринку та стратегії охоплення ринку.</p> <p>Література: Основна: 1–18; Додаткова: 20–23; 28, 30–32; Інтернет-ресурси: 39–45.</p>	2 2
	<p>Самостійна робота студентів: Вивчення та доповнення матеріалів лекцій, підготовка до практичних занять №6-7. <i>Питання, що виносяться на самостійну роботу:</i> Фактори, що впливають на поведінку покупців. Теорії</p>	10

1	2	3
<p>позиціюванні підприємством своєї продукції, визначення і обґрунтування принципів сегментування</p>	<p>мотивацій, що найчастіше використовуються для аналізу поведінки споживачів. Сутність понять цінності, сприйняття, ризик, стимули, запити і переваги, категорії товарів відповідно до звичок споживачів, орієнтація, емоції. Класична модель «економічного споживача». Типи ситуацій при здійсненні закупівель для потреб підприємства. Критерії вибору постачальників.</p> <p>Практичне заняття №6. Розв'язання ситуаційних завдань щодо визначення привабливого сегмента ринку, вибору стратегії охоплення ринку, визначення переваг і властивостей при позиціюванні підприємством своєї продукції.</p> <p>Практичне заняття №7. Розв'язання ситуаційних завдань щодо визначення і обґрунтування принципів сегментування, які найдоцільніше використати маркетологам при виробництві продукції.</p>	<p></p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>Знати: сутність, цілі, завдання товарної політики підприємства, поняття товару і товарної одиниці, рівні товару та характеристику товарів, концепцію життєвого циклу товару, основні етапи розробки нових продуктів, сутність понять торговельної марки, упаковки товару, штрихового кодування товару, поняття та методи визначення конкурентоспроможності продукту.</p> <p>Вміти: визначати рівні товарів, обґрунтовувати вибір стратегій використання товарних марок, оцінювати конкурентоспроможність товарів на</p>	<p>ТЕМА 5. ТОВАРНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ Тема 5.1. Сутність маркетингової товарної політики Лекція №8. План лекції: 1. Сутність, цілі, завдання маркетингової товарної політики підприємства. Рівні та характеристика товарів. 2. Концепція життєвого циклу товару. 3. Поняття товарного асортименту і номенклатури продуктів, показники оцінки. 4. Сутність понять торговельна марка, брендингу, упаковка товару, штрихове кодування товару. Тема 5.2. Товар як елемент комплексу маркетингу Лекція №9. 1. Поняття якості та конкурентоспроможності товару. 2. Оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства. 3. Оцінка ризиків при впровадженні нового товару. Література: Основна: 1–18; Додаткова: 20–23; 25, 27, 28, 30–33; Інтернет-ресурси: 39–45.</p> <p>Самостійна робота студентів: Вивчення та доповнення матеріалів лекцій, підготовка до практичних занять №8–11. <i>Питання, що виносяться на самостійну роботу:</i> Види товарів. Характеристика етапів життєвого циклу. Зміст діяльності та особливості маркетингу на кожному етапі життєвого циклу товару: впровадження товару на ринок, зростання обсягів продажу, зрілості (зростаючої, стабільної, спадаючої), падіння обсягів збуту. Впровадження нових товарів на ринок та основні причини поразок. Значення пробного маркетингу. Види сервісного обслуговування, його принципи.</p>	<p>2</p> <p>2</p> <p>12</p>

1	2	3
<p>основі розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності</p>	<p>Практичне заняття №8. Розв'язання ситуаційних завдань та практичних вправ щодо визначення рівнів товарів, вибору стратегій використання товарних марок.</p> <p>Практичне заняття №9. Розв'язання ситуаційних завдань та практичних вправ щодо оцінки конкурентоспроможності товарів на основі розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності.</p> <p>Практичне заняття №10. Розв'язання ситуаційних завдань та практичних вправ щодо визначення та аналізу життєвого циклу товару та підприємства.</p> <p>Практичне заняття №11. Ділова гра на тему «Маркетингова товарна політика підприємства».</p>	<p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>Знати: сутність та завдання цінової політики в системі маркетингу підприємства, фактори, що впливають на її формування на підприємстві, види цінових стратегій: стратегічні рішення щодо цінового рівня, стратегії єдиних або перемінних цін та цінові стратегії у межах товарного асортименту, методи ціноутворення та структуру ціни.</p>	<p>ТЕМА 6. ЦІНОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ</p> <p>Тема 6.1. Сутність маркетингової цінової політики Лекція №10. План лекції: 1. Сутність та завдання цінової політики в системі маркетингу підприємства. 2. Визначальні фактори, що впливають на формування цінової політики підприємства.</p> <p>Тема 6.2. Маркетингові цінові стратегії та методи ціноутворення Лекція №11. План лекції: 1. Види цінових стратегій. 2. Методи ціноутворення. 3. Види знижок, націнок, надбавок.</p> <p>Література: Основна: 1–18; Додаткова: 20–23; 25, 28, 30–32, 34; Інтернет-ресурси: 39–45.</p>	<p>2</p> <p>2</p>
<p>Вміти: визначати вплив факторів на процес ціноутворення, базову ціну на основі використання різних методів ціноутворення, наслідки, які можуть</p>	<p>Самостійна робота студентів: Вивчення та доповнення матеріалів лекцій, підготовка до практичних занять №12-15. <i>Питання, що виносяться на самостійну роботу:</i> Роль і значення ціни. Теорія еластичності попиту і ціни. Класифікація цін. Цілі ціноутворення: максимізація прибутку, збільшення частини ринку, забезпечення виживання підприємства. Особливості встановлення цін на ринках різних типів.</p>	<p>12</p>

1	2	3
<p>очікувати підприємства за результатами обраних стратегій ціноутворення, розраховувати показники еластичності попиту та ціни на продукцію</p>	<p>Практичне заняття №12. Розв'язання ситуаційних завдань та практичних вправ щодо визначення факторів, які впливають на процес ціноутворення.</p> <p>Практичне заняття №13. Розв'язання ситуаційних завдань та практичних вправ щодо визначення базової ціни на основі використання різних методів ціноутворення та наслідків, які можуть очікувати підприємства за результатами обраних стратегій ціноутворення.</p> <p>Практичне заняття №14 Розв'язання ситуаційних завдань та практичних вправ щодо розрахунку показників еластичності попиту, ціни на продукцію</p> <p>Практичне заняття №15 Ділова гра на тему «Маркетингова цінова політика підприємства».</p>	<p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>Знати: сутність поняття збутової політики в системі маркетингу, розуміти сутність розподілу, як одного з елементів комплексу маркетингу, типи каналів розподілу, сутність посередників каналів поширення, знати маркетингові системи взаємовідносин, особливості маркетингових рішень в роздрібній та оптовій торгівлі, управління каналом розподілу.</p> <p>Вміти: визначати вид маркетингової системи, вибирати найбільш ефективний канал збуту, вибирати посередників на основі експертного методу, проводити порівняльну характеристику посередників</p>	<p>ТЕМА 7. ПОЛІТИКА РОЗПОВСЮДЖЕННЯ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ Тема 7.1. Сутність маркетингової політики розповсюдження Лекція №12. План лекції: 1. Сутність, значення та завдання політики розповсюдження як складової системи маркетингу. 2. Функції каналів розповсюдження. 3. Характеристика каналів розповсюдження.</p> <p>Тема 7.2. Маркетингові системи розповсюдження Лекція №13. План лекції: 1. Маркетингові системи розповсюдження (традиційні, багатоканальні, горизонтальні, вертикальні) та їх особливості. 2. Формування маркетингового каналу розповсюдження. 3. Характеристика методів оцінки та вибору каналів розповсюдження. 4. Взаємозв'язок маркетингової політики розповсюдження та логістики.</p> <p>Література: Основна: 1–18; Додаткова: 20–23; 25, 26, 28, 29, 30–32; Інтернет-ресурси: 39–45.</p> <p>Самостійна робота студентів: Вивчення та доповнення матеріалів лекцій, підготовка до практичних занять №16-19. <i>Питання, що виносяться на самостійну роботу:</i> Взаємодія підсистем системи розповсюдження. Підходи до визначення понять «збутова політика», «політика розподілу» та «політика розповсюдження». Складові системи товароруку. Розвиток вертикальних маркетингових систем збуту, їх різновиди (керовані, корпоративні, договірні). Особливості договірних</p>	<p>2</p> <p>2</p> <p>12</p>

1	2	3
	<p>вертикальних маркетингових систем збуту (добровільні об'єднання роздрібних торговців під егідою оптовиків, підприємств-утримувачів привілеїв, кооперативів роздрібних торговців). Формування міжнародних каналів розповсюдження.</p> <p>Практичне заняття №16. Розв'язання ситуаційних завдань та практичних вправ щодо визначення виду маркетингової системи.</p> <p>Практичне заняття №17. Розв'язання ситуаційних завдань та практичних вправ щодо вибору найбільш ефективного каналу збуту.</p> <p>Практичне заняття №18 Розв'язання ситуаційних завдань та практичних вправ щодо визначення правильності вибору посередників на основі експертного методу, проведення порівняльної характеристики посередників.</p> <p>Практичне заняття №19. Ділова гра на тему «Політика розповсюдження в системі маркетингу».</p>	<p></p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>Знати: теоретичні аспекти комунікаційної політики маркетингу, рекламу, як найбільш поширений комунікаційний засіб, процес планування реклами, сутність стимулюючого аспекту стратегії просування товару, сутність поняття персонального продажу та паблік рілейшнз.</p> <p>Вміти: визначати найоптимальніші маркетингові комунікаційні заходи, вибирати найбільш ефективні засоби для розміщення та розповсюдження реклами, розробляти рекламне повідомлення та рекламне звернення, вибирати засоби</p>	<p>ТЕМА 8. КОМУНІКАЦІЙНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ</p> <p>Тема 8.1. Сутність маркетингової політики комунікацій</p> <p>Лекція №14. План лекції: 1. Сутність маркетингової політики комунікацій. 2. Характерні особливості маркетингових комунікацій: види реклами, методи стимулювання збуту, персонального продажу, зв'язків з громадськістю. 3. Роль реклами як найбільш поширеного комунікаційного засобу.</p> <p>Тема 8.2. Зв'язки з громадськістю, персональний продаж та стимулювання збуту як елементи системи маркетингових комунікацій</p> <p>Лекція №15. 1. Зв'язки з громадськістю як елемент маркетингових комунікацій підприємства. 2. Персональний продаж у комплексі маркетингових комунікацій. 3. Стимулювання збуту як елемент маркетингових комунікацій підприємства.</p> <p>Література: Основна: 1–18; Додаткова: 19–25; 28, 30–32, 35; Інтернет-ресурси: 39–45.</p> <p>Самостійна робота студентів: Вивчення та доповнення матеріалів лекцій, підготовка до практичних занять №20–23. <i>Питання, що виносяться на самостійну роботу:</i></p>	<p>2</p> <p>2</p> <p>12</p>

1	2	3
стимулювання збуту	<p>Алгоритм формування комплексу маркетингових комунікацій. Переваги та недоліки засобів впливу маркетингової комунікації. Фактори, що визначають структуру комунікаційних заходів: тип товару, етап життєвого циклу товару, ринку, вид стратегії збуту, ступінь інформованості покупців. Стимулювання збуту. Переваги та недоліки засобів стимулювання збуту. Поняття прямого маркетингу. Інструменти прямого маркетингу. Інші інструменти комунікації. Спонсорювання. Брендінг. Виставки та ярмарки.</p> <p>Практичне заняття №20. Розв'язання ситуаційних завдань та практичних вправ щодо визначення найоптимальніших маркетингових комунікаційних заходів.</p> <p>Практичне заняття №21. Розв'язання ситуаційних завдань та практичних вправ щодо вибору найбільш ефективних засобів для розміщення та розповсюдження реклами, розробки рекламного повідомлення та рекламного звернення.</p> <p>Практичне заняття №22. Розв'язання ситуаційних завдань та практичних вправ щодо складання плану роботи дистриб'ютора, вибору засобів стимулювання збуту.</p> <p>Практичне заняття №23. Ділова гра на тему «Маркетингова комунікаційна політика підприємства».</p>	<p></p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>Знати: сутність і завдання організації служби маркетингу на підприємстві, знати етапи процесу організації маркетингової діяльності, обов'язки керівника відділу маркетингу та маркетолога, сутність та типи маркетингових служб, сутність маркетингового контролю.</p> <p>Вміти: обирати тип організаційної структури управління маркетингом на підприємствах,</p>	<p>ТЕМА 9. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА КОНТРОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ</p> <p>Тема 9.1. Планування та організація маркетингової діяльності на підприємстві</p> <p>Лекція №16. План лекції: 1. Сутність маркетингового планування на підприємстві. 2. Формування плану маркетингу підприємства. 3. Організація маркетингової діяльності підприємства. 4. Призначення, переваги та недоліки моделей побудови відділів маркетингу.</p> <p>Тема 9.2. Контроль та аудит маркетингової діяльності на підприємстві</p> <p>Лекція №17. План лекції: 1. Класифікація маркетингових стратегій. 2. Сутність маркетингового контролю. 3. Маркетингового аудиту.</p> <p>Література: Основна: 1–18; Додаткова: 20–23; 25, 26, 28, 29, 30–32; Інтернет-ресурси: 39–45.</p>	<p>2</p> <p>2</p>

1	2	3
порівнювати їх переваги і недоліки, проведення маркетингового контролю	<p>Самостійна робота студентів: Вивчення та доповнення матеріалів лекцій, підготовка до практичних занять №24-26. <i>Питання, що виносяться на самостійну роботу:</i> Алгоритм формування маркетингової організаційної структури підприємства. Призначення, переваги та недоліки моделей побудови відділів маркетингу. Лінійна карта розподілу функціональних обов'язків. Показники контролю річних планів розповсюдження. Показники контролю ефективності маркетингових заходів. Показники контролю прибутковості. Аналіз результатів маркетингової діяльності підприємства. Процес аудиту. Основні напрями маркетингового аудиту.</p>	10
	<p>Практичне заняття №24. Розв'язання ситуаційних завдань та практичних вправ щодо вибору організаційної структури управління маркетингом на підприємствах, визначення та порівняння їх переваг і недоліків.</p>	2
	<p>Практичне заняття №25. Розв'язання ситуаційних завдань та практичних вправ щодо вибору та розробки маркетингових стратегій, проведення маркетингового контролю за виконанням річних планів, за відповідністю результатів діяльності підприємства обраній маркетинговій стратегії.</p>	2
	<p>Практичне заняття №26. Ділова гра на тему «Маркетинговий аудит діяльності підприємства».</p>	2
Всього		180 / 6

Форма контролю – екзамен.

III. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА

Основні:

1. Балабанова Л. В. *Маркетинг : Підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. К. : Знання-Прес, 2004. 645с.*
2. Белявцев М.І., Іваненко Л.М. *Маркетинг : Навч. посібник. К : Центр навчальної літератури, 2005. 328с.*
3. Гайдученко С.А., Запорожец А.В., Молодченко Т.Г. *Маркетинг : Учеб. Пособие. Харьков : ФЛП Бровин А. В. 2016. 300 с.*
4. Гаркавенко С.С. *Маркетинг : Підручник. К : Лібра, 2004. 712с.*
5. Головкіна Н.В. *Маркетинг: Ситуаційні вправи : Навч. посібник для вищих навч. закладів. К : Студцентр, 2002. 192с.*
6. Гончаров С.М., Кушнір Н. Б. *Практикум з маркетингу : Навч. посібник. К. : Центр учбової літератури, 2012. 208 с.*
7. Корольков І.І., Шульгін Л.М., Мельникович О.М. *Маркетинг : Опорний конспект лекцій. К : КНТЕУ, 2003. 177с.*
8. *Маркетинг у галузях і сферах діяльності : Навч. посібник. За ред. І.М. Буднікевич. К. : Центр учбової літератури, 2013. 536 с.*
9. Мостенська Т.Л. *Основи маркетингу : Навч. посібник. К : Кондор, 2005. 240с.*
10. Павленка А.Ф. *Теорія і практика маркетингу в Україні : Монографія. К : КНЕУ, 2005. 584с.*
11. Павленко А.Ф., Войчак А. В. *Маркетинг : Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. К : КНЕУ, 2001. 106 с.*
12. Примак Т.О. *Маркетинг : Навч. посібник. К : МАУП, 2004. 228с.*
13. Ромат Є.В., Зіміна А.І., Бучацька І.О., Данілова Л.Л., Даниленко Н.А., Дубовик Т.В., Яцюк Д.В., Бориславська Н.О., Глушенко К.С., Крепак А.С., Березовик К.В. *Маркетинг: Опорний конспект лекцій. К. : КНТЕУ, 2012. 159 с.*
14. Сидоренко О.І., Редько П.С. *Маркетинг: Ситуаційні вправи: Навч. посібник. К : Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні, 2004. 200 с.*
15. Скибінський С.В. *Маркетинг : Підручник. Львів, 2000. 640 с.*
16. *Соціально-етичний маркетинг : Монографія; за заг. ред. А. А. Мазаракі ; [А. А. Мазаракі, Є. В. Ромат, Г. В. Алданькова, Л. І. Андрєєва, К. В. Березовик, І. О. Бучацька, О. В. Голік, П. О. Горбокось, К. В. Гурджиян, Н. А. Даниленко, Л. Л. Данілова, Т. В. Дубовик, А. І. Зіміна та ін.]. К. : КНТЕУ, 2013. 328 с.*
17. Танасійчук А.М., Поліщук І.І., Громова О.Є., Бондаренко В.М., Гевчук А.В., Поліщук Н.В. *Маркетинг : Навчальний посібник. Вінниця : ТОВ «Меркьюрі-Поділля», 2019. 292 с.*
18. Череп А.В., Богма О. С., Череп О. Г. *Основи маркетингу : Навч. посібник. К. : Кондор, 2013. 226 с.*

Додаткові:

19. Алданькова Г.В. Комп'ютерна графіка в рекламі : Навч. посібник. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 256 с.
20. Балабанова Л.В., Холод В.В., Балабанова І.В. Маркетинг підприємства: Навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2012. 612 с.
21. Бойчук І.В., Дмитрів А.Я. Маркетинг промислового підприємства: Навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2014. 620 с.
22. *Вачевський М.В., Скотний В.Г. Маркетинг у сферах послуг : Навч. посібник. К : Центр навчальної літератури, 2004. 232с.*
23. *Ковінько О.М. (Танасійчук А.М.) Маркетинг в умовах міжнародної диверсифікації бізнес-діяльності : Монографія. К : КНЕУ, 2017. 423 с.*
24. Корольчук О.П., Лошенко І.Р., Любківська Г.В. Маркетингова товарна політика : Навч. посібник. К. : КНТЕУ, 2011. 346 с.
25. Крикавський Є.В., Чухрай Н.І. Промисловий маркетинг: Підручник. Львів: Львівська політехніка, 2004. 472 с.
26. Мазаракі А.А., Ільченко Н.Б. Мерчандайзинг : Навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 292 с.
27. Мальська М.П., Пурська І.С. Міжнародна маркетингова діяльність: теорія та практика : Підручник. К. : Центр учбової літератури, 2013. 288 с.
28. Окландер М.А., Чукурна О.П. Маркетингова цінова політика: Навчальний посібник. К. : Центр учбової літератури, 2012. 240 с.
29. *Поліщук І. І., Соколюк К. Ю. Маркетинг : завдання до практичних занять з елементами ділової гри. Вінниця : Видавничо-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2016. 50 с.*
30. *Поліщук І. І., Соколюк К. Ю. Маркетинг : методичні рекомендації до самостійної роботи. Вінниця : Видавничо-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2016. 26 с.*
31. *Поліщук І.І. Маркетинговий потенціал в системі управління підприємством : монографія. Вінниця : ВРВ ВТЕІ КНТЕУ, 2018. 356 с.*
32. Ромат Є.В., Бучацька І.О., Дубовик Т.В. Зв'язки з громадськістю (базовий курс): Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 284 с.
33. *Ромат Є.В., Микало О.І. Продакт плейсмент : Навчальний посібник. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 300 с.*
34. *Сидоренко О.І., Редько П.С. Маркетинг: методичні вказівки до ситуаційних вправ : Навчальний посібник. К : Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні, 2004. 430с.*
35. Телетов О.С., Івашова Н.В., Нагорний Є.І. Інновації в маркетингу промислового підприємства: Монографія. Суми : Сумський державний університет, 2013. 282 с.
36. *Язвінська О. М. Історія консюмеризму : Опорний конспект лекцій. К : КНТЕУ, 2002. 83 с.*
37. *Язвінська О.М. Історія консюмеризму : Навчальний посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. К : КНТЕУ, 2003. 364 с.*
38. *Язвінська О.М. Історія консюмеризму : Навчальний посібник. К : КНТЕУ, 2000. 252 с.*

Інтернет-ресурси:

39. База маркетингової інформації. Аналіз ринків. Огляд ринків. URL: <http://www.marketing.vc>.
40. Українська асоціація директ-маркетингу. URL: <http://www.uadm.com.ua>.
41. Marketing-profs. URL: <http://www.marketingprofs.com>.
42. Міжнародна маркетингова група. URL: <http://www.marketing-ua.com>.
43. Менеджмент і маркетинг. URL: <http://management.com.ua>.
44. Інформаційно-комерційна система «Маркетинг-термінал2000». URL: <http://www.marketland.com.ua>.
45. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. URL: <http://sun.vtei.com.ua>.