

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ДМИТРА МОТОРНОГО

Факультет економіки та бізнесу

Кафедра маркетингу

ПОГОДЖЕНО

Гарант ОПП

к.е.н., доц. _____ ТЕТЯНА ПОПОВА

« ____ » _____ 2020 р.

ЗАТВЕРДЖЕНО

Зав. кафедри маркетингу

д.е.н., проф. _____ Дар'я ЛЕГЕЗА

« ____ » _____ 2020 р.

ПРОГРАМА НАВЧАННЯ ЗДОБУВАЧІВ ВО - СИЛАБУС

з дисципліни «Маркетинг» (за вибором здобувача)
(найменування та статус компоненти: обов'язкова або за вибором студента)
для спеціальності 272 «Туризм»
(шифр, найменування спеціальності, освітньої програми)

форма навчання	<u>денна</u> <u>(денна, заочна)</u>
Кількість кредитів	<u>4 кредити</u>
Курс	<u>3</u>
Семестр	<u>6-й</u>
Змістових модулів (підсумкових модульних контролів) –	<u>2</u>
СРС	<u>54 години</u>
Форма контролю	<u>диференційований залік</u> (екзамен або диференційований залік)
Загальна кількість годин	<u>120 годин</u>

2020-2021 н.р.

«МАРКЕТИНГ». Силабус для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр» факультету економіки та бізнесу, спеціальності «272 «Туризм»- Мелітополь: ТДАТУ імені Дмитра Моторного, 2020. – 6 с.

Силабус складений на підставі «Положення про програму навчання здобувачів вищої освіти – силабус» Мелітополь: ТДАТУ, 2019. – 16с.

Розробник: Яна Сокіл, к.е.н., доцент

Рецензент: КУЧЕРКОВА С.О., к.е.н., доцент

Силабус затверджений на засіданні кафедри «Маркетинг»

Протокол № ___ від «___» _____ 2020 року

Завідувач кафедри «Маркетинг»

д.е.н, доцент _____ Дар'я ЛЕГЕЗА

Схвалено методичною комісією факультету економіки та бізнесу спеціальності «272 «Туризм», (на основі ОР «Бакалавр»)

Протокол № ___ від «___» _____ 2020 року

Голова, доц. _____ Анна КОСТЯКОВА

1. Анотація курсу та Веб-сайт його розміщення

Курс «Маркетинг» є вибірковим компонентом освітньої програми «Туризм», і дисципліною, що містить основні відомості щодо базових категорій маркетингу, методологічних аспектів організації маркетингової діяльності та її пріоритетів у сучасних умовах.

Веб-сайт курсу <http://op.tsatu.edu.ua/course/view.php?id=1416>
(доступ через особистий логін і пароль для освітнього порталу ТДАТУ)

2. Мета викладання дисципліни

Метою дисципліни є опанування студентами таких загальних компетентностей з розроблення бізнес-стратегій і набуття практичних навичок управління стратегічною маркетинговою діяльністю підприємства.

3. Завдання вивчення дисципліни

- вивчення теоретичних понять категорій маркетингу та сучасних тенденцій у цій галузі знань;
- опанування методологічним апаратом організації маркетингової діяльності на підприємствах;
- набуття здатностей до творчого пошуку напрямків удосконалення маркетингової діяльності;
- вивчення теоретичних понять категорій маркетингу та сучасних тенденцій у цій галузі знань; опанування методологічним апаратом організації маркетингової діяльності на підприємствах;
- набуття здатностей до творчого пошуку напрямків удосконалення маркетингової діяльності.

4. Результати навчання – компетентності (з урахуванням soft skills)

Програмні результати, досягнення яких забезпечує навчальна дисципліна:

знання	методика формування та вибору цільових сегментів підприємства; технологія проведення маркетингових досліджень, методика проведення товарної політики, політики продажу та просування продукції; організації та контролю маркетингу; поняття про сегментування ринку та способи позиціонування товару на ринку;
уміння	- знати та розуміти економічні категорії та закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем (PH01); - застосовувати спеціалізовані інформаційні системи, сучасні фінансові технології та програмні продукти (PH08); - застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати (PH16); - визначати та планувати можливості особистого професійного розвитку (PH17); - демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні (PH18); - вміти працювати як самостійно, так і в команді з продажу фінансових послуг (PH24).
комунікація	ефективна взаємодія в команді; спілкування з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності); формування відносин з менеджерами для підвищення рівня їх зацікавленості у розвитку підприємства
soft skills	вміння приймати організаційно-управлінські рішення та готовність нести за них відповідальність, організація взаємодії в проектах, чесність, відкритість, емоційний інтелект, презентаційні навички

5. Пререквізити

Дисципліни, що передують вивченню даної дисципліни

Вища математика,
Статистика;
Менеджмент;
Мікроекономіка

6. Постреквізити

Дисципліни, які спираються на вивчення даної дисципліни

Економіка підприємств

7. Інформація про викладача

Викладач (-і)

Сокіл Яна Сергіївна, доц., к.е.н., доцент кафедри маркетингу;
<http://feb.tsatu.edu.ua/teacher/sokil-yana-sergiyivna/>

E-mail викладача

yana.sokil@tsatu.edu.ua

8. Структура курсу

Номер тижня	Вид занять	Тема заняття та завдання на самостійну роботу	Кількість				балів
			годин				
			лк	лаб	пр.	СР С	
Змістовий модуль 1 «Генезис маркетингу»							
1	Лекція 1	<i>Сутність маркетингу та його сучасна концепція</i>	2				
	Практична робота 1	Сутність маркетингу та його сучасна концепція			2		2
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі				3	2
2	Лекція 2	<i>Сутність технологій маркетингу: сегментування, таргетування, позиціонування</i>	2				
	Практична робота 2	Сутність технологій STP маркетингу			4		2
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі				3	1,5
3	Лекція 3	<i>Збір інформації та оцінка маркетингового середовища</i>	2				
	Практична робота 3	Збір інформації та оцінка маркетингового середовища			2		2
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі				3	1,5
4	Лекція 4	<i>Поняття комплексу маркетингу</i>	2				
	Практична робота 4	Поняття комплексу маркетингу.			4		2
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі				3	1,5
5	Лекція 5	<i>Глобальний маркетинг</i>	2				
	Практична робота 5	Глобальний маркетинг			2		2
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі				3	1,5
6	Лекція 6	<i>Інтернет- маркетинг</i>	2				
	Практична робота 6	Інтернет - маркетинг			4		2
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі				3	1,5
7	Лекція 7	<i>Інтернет- маркетинг</i>	2				
	Практична робота 7	Інтернет - маркетинг			2		2

	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі				4	1,5
8,9	Самостійна робота	ПМК I				5	
	ПМК I	Підсумковий контроль за змістовий модуль I					10
Всього за змістовий модуль 1 – 60 год.			14		20	27	35
Змістовий модуль 2 «Парадигми маркетингу»							
10	Лекція 8	<i>Маркетингові дослідження</i>	2				
	Практична робота 8	Маркетингові дослідження			4		3
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі				4	2
11	Лекція 9	<i>Теоретичні аспекти маркетингової товарної політики</i>	2				
	Практична робота 9	Теоретичні аспекти маркетингової товарної політики			2		2
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі				4	2
12	Лекція 10	<i>Засади маркетингового ціноутворення</i>	2				
	Практична робота 10	Засади маркетингового ціноутворення			4		2
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі				4	2
13	Лекція 11	<i>Теорія маркетингових комунікацій</i>	2				
	Практична робота 11	Теорія маркетингових комунікацій			2		2
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі				4	2
14	Лекція 12	<i>Теорія маркетингових комунікацій</i>	2				
	Практична робота 12	Теорія маркетингових комунікацій			4		2
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі				3	2
15	Лекція 13	<i>Теорія маркетингової політики розподілу</i>	2				
	Практична робота 13	Теорія маркетингової політики розподілу			4		2
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі				3	2
16,17	Самостійна робота	ПМК II				5	
	ПМК II	Підсумковий контроль за змістовий модуль II					10
Всього за змістовий модуль 2 – 60 год.			12		20	27	35

Екзамен	30
Всього з навчальної дисципліни – 120 год.	100

9. Методи та форми навчання

Форми навчання: за рівнем взаємодії здобувача вищої освіти з викладачем: індивідуальне, групове, колективне; за місцем проведення занять: аудиторне, поза аудиторне

Методи навчання: за організацією пізнавальної діяльності: словесні (лекції, дискусії), наочні (презентації), практичні (вправи, виконання завдань по заповненню звітності під час занять, навчальна та виробнича практика); за видами занять: лекції (лекція-візуалізація,

лекція – бесіда); практичні заняття (індивідуальні та групові вправи, тематична дискусія, робота в малих групах); за мотивацією навчально-пізнавальної діяльності (ситуація звернення до життєвого досвіду студентів, заохочення); за контролем ефективності навчально-пізнавальної діяльності (самоконтроль через виконання тестів на навчально-інформаційному порталі, індивідуальне опитування, фронтальне опитування, ПМК, екзамен);

за формою стимулювання пошукової та дослідницької діяльності (тематичні дискусії, завдання щодо використання мережі Інтернет, публічні промови і презентації, групові та/або індивідуальні проекти, моделі різних форматів професійних ситуацій).

10. Політика курсу

- ✓ Відвідування занять є важливою складовою навчання. За пропуски занять без поважної причини здобувач вищої освіти буде неатестований з даної дисципліни. Усі пропущені заняття мають бути відпрацьовані.
- ✓ Дозволяється вільне відвідування лекцій здобувачам за індивідуальним графіком навчання.
- ✓ Якщо здобувач вищої освіти відсутній з поважної причини, він/вона презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача.
- ✓ Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.
- ✓ Під час виконання письмових тестових завдань не допустимо порушення академічної доброчесності.
- ✓ Презентації та виступи мають бути авторськими (оригінальними).
- ✓ Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися навчальної етики, поважно ставитися до учасників навчального процесу, дотримуватися дисципліни, дбайливо ставитись до обладнання та книжкового фонду ТДАТУ, виконувати графік навчального процесу.

11. Форма контролю знань

Щотижнево – бали за роботу на практичних заняттях; в межах кожної теми – бали за самостійну роботу; по завершенню змістового модуля – бали за ПМК; по завершенню семестру – підсумкові бали, у вигляді екзамену. Результати поточного та підсумково-модульного контролю формують узагальнену оцінку в балах за накопичувальним принципом.

12. Шкала оцінювання

Оцінювання знань здобувачів вищої освіти здійснюється відповідно до «Положення про оцінювання знань студентів ТДАТУ» за 100-бальною шкалою.

Критерії оцінювання

Практичні заняття	Частка вірно виконаних завдань
Самостійна робота (СРС)	Студент опрацьовує питання, що призначені для самостійного вивчення і для контролю проходить тестування на НІП ТДАТУ (дві спроби – середній результат)
Підсумково-модульний контроль (ПМК I, II)	Відбувається у вигляді тестових завдань та письмових робіт в кінці вивчення змістових модулів Під час модульного контролю оцінюються такі компоненти: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Повнота розкриття питання (вірні відповіді) ✓ Якість інформації ✓ Самостійність

13. Рекомендована література та інформаційні ресурси

Рекомендована література

1. Балабанова, Стратегічний маркетинг [Текст] : підручник / Л. В. Балабанова, В. В. Холод, І. В. Балабанова. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 631 с.
2. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч. посібник / Г.І. Кіндрацька. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2010. – 406 с
3. Василенко В.А. Стратегічне управління: навч. посібник / В.А. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К.: Знання, 2013. – 110 с.

Інформаційні ресурси

1. Методичний кабінет кафедри маркетингу
2. Internet:
 - Журнал «Маркетинг в Україні» <http://uam.in.ua/rus/projects/marketing-inua>
 - Маркетинговий портал <http://www.marketing-research.in.ua>
 - GFK Ukraine http://www.gfk.ua/about_us/methods/cati/index.ua.html
 - TNS Ukraine [<http://tns.sdv.com.ua/page3457.html?template=print>]

14. Пакет дисципліни

Навчально-інформаційний портал ТДАТУ <http://op.tsatu.edu.ua/course/view.php?id=1412>

Наукова бібліотека ТДАТУ <http://www.tsatu.edu.ua/biblioteka/>