

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»**



**Інститут післядипломної освіти та довузівської підготовки
Кафедра управління та бізнес-адміністрування**

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

MARKETING MANAGEMENT

**Освітня програма «Бізнес-адміністрування»
Спеціальність 073 Менеджмент
Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»**

Затверджено на засіданні кафедри
управління та бізнес-адміністрування
Протокол № 1 від «27 серпня 2021 р.»

ЗМІСТ

1.	Загальна інформація	3
2.	Опис дисципліни	3
3.	Структура дисципліни	4
4.	Система оцінювання курсу	5
5.	Оцінювання відповідно до графіку навчального процесу	5
6.	Ресурсне забезпечення	6
7.	Контактна інформація	8
8.	Політика навчальної дисципліни	8

1. Загальна інформація

Назва дисципліни	Marketing Management
Освітня програма	Бізнес-адміністрування
Спеціальність	073 Менеджмент
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Освітній рівень	Магістр
Статус	Вибіркова навчальна дисципліна
Курс \ семестр	2 / 3
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції – 16 год Практичні – 14 год. Самостійна робота – 60 год.
Мова викладання	Українська, англійська
Посилання на сайт дистанційного навчання	www.d-learn.pnu.edu.ua

2. Опис дисципліни

Мета та цілі дисципліни
<p>Мета курсу - розширити і поглибити знання студентів про основні поняття, явища та процеси у сфері маркетингу англійською мовою, огляд основ маркетингу (продукту, просування, розміщення та ціни).</p> <p>Завдання вивчення навчальної дисципліни:</p> <p>Отримати знання про ринки та їх класифікацію, вміти обговорювати це англійською мовою;</p> <p>Отримати знання про маркетинговий процес та поведінку покупця;</p> <p>Оцінити важливість маркетингових досліджень, сегментації ринку та маркетингового міксу у розробці маркетингової стратегії;</p> <p>Ознайомитись з різними методами стимулювання збуту, такі як реклама та заохочення, що застосовуються маркетологами для залучення клієнтів;</p> <p>Познайомтесь із поняттям підприємств та дізнайтесь про типи підприємств; вміти обговорювати це англійською мовою;</p> <p>Вдосконалити набуті на попередньому етапі навчання компетенції (розуміння основ функціонування організації, формування системи мотивації персоналу, планування цілей діяльності організації, проведення рекламних компаній, презентацій та ін).</p>
Компетентності
<p>ЗК1. Здатність проведення досліджень із бізнес-адміністрування на відповідному рівні.</p> <p>ЗК5. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).</p> <p>ФК4. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів підприємства.</p> <p>ФК5. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі бізнес-адміністрування.</p> <p>ФК13. Здатність до самостійного опанування новими знаннями, використання сучасних освітніх та дослідницьких технологій у бізнес-адмініструванні.</p>
Програмні результати навчання
<p>ПРН 3. Проектувати ефективні системи управління підприємствами.</p> <p>ПРН 9. Вміти спілкуватись в професійних і наукових колах державною та іноземною мовами.</p>

3. Структура дисципліни

№	Тема	Результати навчання	Завдання
1.	Тема 1. Marketing – An Overview	Introduction, Definition of Market, Types of Markets, Meaning and Definition of Marketing.	- Бліцопитування - Кейси - Есе - Завдання для самостійного виконання
2.	Тема 2. Marketing Concepts	Production concept, Product concept, Sales/selling concept, Modern marketing concept, Societal marketing concept, Impact of marketing concepts and its applicability. Marketing functions	- Тестовий контроль знань - Кейси - Есе - Завдання для самостійного виконання
3.	Тема 3. Customer needs, wants and demands	Marketing mix, a brief introduction, 4Ps, 7Ps. Importance of marketing mix in marketing decisions	- Тестовий контроль знань - Бліцопитування - Кейси - Завдання для самостійного виконання
4.	Тема 4: Consumer Behaviour	Introduction, Important definitions, Evolution of the study of consumer behavior, Determinants of consumer behavior, Types of buying decisions, Stages of the buying process, Importance of consumer behaviour study	- Тестовий контроль знань - Бліцопитування - Кейси - Завдання для самостійного виконання
5.	Тема 5. Marketing Planning and Strategies	Introduction, Management Processes in Marketing, Types of Marketing Plan, Competitive Marketing Strategies, Competitive Advantage: The Importance of Strategic Marketing. What is SWOT: Situation Analysis in Marketing	- Тестовий контроль знань - Бліцопитування - Кейси - Завдання для самостійного виконання
6.	Тема 6. Product Related Decisions	Introduction, Features of a Product and its Classifications, Product Plan and New Product Development, Product Mix and its Elements, Decisions related to Product Mix, Product Life Cycle	- Тестовий контроль знань - Бліцопитування - Кейси - Завдання для самостійного виконання
7.	Тема 7. Introduction to Branding	Introduction, Definition of a Brand, Development of a Brand, Types of Brands, Importance of Brands and Branding, Brand Equity – Definition and Benefits	- Тестовий контроль знань - Бліцопитування - Кейси - Завдання для самостійного виконання

8.	Тема 8: Digital Marketing	Introduction, E-commerce, E-marketing, E-Retailing, Relationship marketing, Mobile marketing, Green marketing Online marketing, Developing an integrated promotion mix	- Тестовий контроль знань - Бліцопитування - Кейси - Завдання для самостійного виконання
----	---------------------------	---	---

4. Система оцінювання курсу

Накопичування балів підчас вивчення дисципліни	
Види навчальної роботи	Максимальна кількість балів
Практичні заняття	40
Самостійна робота	5
Індивідуальні завдання	5
Залік	50
Максимальна кількість балів	100

5. Оцінювання відповідно до графіку навчального процесу

Робота на практичних заняттях	Оцінка за самостійну роботу	Оцінка за виконання індивідуальних завдань	Залік	Разом
40	5	5	50	100

Оцінювання відповідей студентів на практичних заняттях відбувається за 100 бальною шкалою.

- По завершенні теоретичного навчання середнє арифметичне усіх отриманих оцінок у 100-бальній шкалі множиться на ваговий коефіцієнт 0,4, відповідно – максимальний бал за усі отриманні заняття у підсумку може скласти 40 балів.
- Оцінювання за екзамен відбувається у 100-бальній шкалі, отримана оцінка сходиться на ваговий коефіцієнт 0,5.
- Підсумкова оцінка за вивчення дисципліни складається із математичної суми балів за роботу на парах (максимально – 40 балів), отриманих балів за самостійну роботу (оцінка виставляється у 100-бальній шкалі і множиться на ваговий коефіцієнт 0,05, відповідно максимальний бал за самостійну роботу може скласти 5 балів), оцінки за індивідуальне завдання (оцінка виставляється у 100-бальній шкалі і множиться на ваговий коефіцієнт 0,05, відповідно максимальний бал може скласти 5 балів) і оцінки, отриманої за екзамен (максимальний бал – 50 балів), що в сумі максимально може скласти 100 балів.
- При виставленні балів за модульний контроль оцінюються: рівень теоретичних знань та практичні навички з тем, включених до змістових модулів, самостійне опрацювання тем, написання есе, опрацювання завдань, підготовка презентацій доповідей, підготовка індивідуальних завдань тощо.
- Якщо студент не склав змістовий модуль з поважних причин, які підтверджені документально, то він має право на його складання з дозволу зав. кафедри (за заявою).

- Оцінка за іспит формується із суми відповідей студентів на 3 основні запитання та 2 додаткові (по 10 балів за кожне запитання), або, за вимогою – на основі результатів тестування (максимальна оцінка за тести – 50 балів).

Критерії оцінювання за 100-бальною шкалою:

90-100 балів – Студент вільно володіє навчальним матеріалом; висловлює свої думки; творчо виконує індивідуальні та колективні завдання; самостійно знаходить додаткову інформацію та використовує її для реалізації поставлених перед ним завдань; вільно використовує нові інформаційні технології для поповнення власних знань; комунікативні уміння та навички сформовані на високому рівні; може аргументовано обрати раціональний спосіб виконання завдання і оцінити результати власної практичної діяльності; виконує завдання, не передбачені навчальною програмою; вільно використовує знання для розв'язання поставлених перед ним завдань.

- *70-89 балів* – Студент вільно володіє навчальним матеріалом, застосовує знання на практиці; узагальнює і систематизує навчальну інформацію, але допускає незначні граматичні помилки у порівняннях, формулюванні висновків, застосуванні теоретичних знань на практиці; за зразком самостійно виконує практичні завдання, передбачені програмою; має стійкі навички виконання завдань.

- *50-69 балів* – Студент володіє навчальним матеріалом поверхово, фрагментарно; на рівні запам'ятовування відтворює певну частину навчального матеріалу з елементами логічних зв'язків; знайомий з основними поняттями навчального матеріалу; комунікативні уміння та навички сформовані частково; під час відповіді допускаються суттєві граматичні помилки; має елементарні нестійкі навички виконання завдань; планує та виконує частину завдань за допомогою викладача.

- *Менше 50 балів* – У студента не сформовані комунікативні уміння та навички; студент допускає велику кількість граматичних помилок, що ускладнює розуміння; студент не володіє навчальним матеріалом; виконує лише елементарні завдання, потребує постійної допомоги викладача.

6. Ресурсне забезпечення

Матеріально-технічне забезпечення; Мультимедіа (відеофайли, рисунки, схеми)

Література:

1. Основна









1. Philip Kotler, Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control, Prentice-Hall, 1997
2. Philip Kotler and Gary Armstrong, Principles of Marketing, Prentice-Hall, 1994
3. T.K.Kinnear, K.L.Bernhardt and K.A.Krentler, Principles of Marketing, Harper Collins, 1995
4. Joseph P.Guiltinan and Gordan W.Paul, Marketing Management, McGraw-Hill, 1996

Допоміжна




1. David Cotton, David Falvey, Simon Kent. Market Leader. Intermediate Business English. Edinburgh , 2000. – 176 p.
2. Святюк Ю.В. English for International Business: Навчальний посібник для студентів економічних факультетів – К.: Освіта України. – 2009. – 216с.
3. Англійська мова для економістів і бізнесменів: Підручник / В.К. Шпак, О.О. Мустафа, Т.І. Бондар та ін.– К.: Вища школа, 2007. – 223с.
4. Биконя О. Ділові усні та писемні переговори англійською мовою. – Центр навчальної літератури, 2006. – 396с.
5. Ashley A.A. Handbook of Commercial Correspondence. – Oxford University Press, 1998
6. Barrow C., Barrow P. The Business Plan Workbook. – London: Kogan Page Limited, 1992

7. Brieger N, Seweney S. English grammar and functions. – N.Y. , 2006
8. Comfort J. Negotiations. Oxford University Press, 200
9. Hartman G. Making the deal: quick tips for successful negotiating – New York: John Wiley Inc. 2002

7. Контактна інформація

Кафедра	<p>Кафедра управління та бізнес-адміністрування</p> <p>м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57, каб. 111 (вхід з вул. Чорновола) тел. +38 (097) 771-80-54 – ст. лаборант кафедри Галина Володимирівна Яцків</p> <p> kutba@pnu.edu.ua</p> <p> https://www.facebook.com/mbakafed</p> <p> https://www.instagram.com/kafedra_mba</p> <p> https://kutba.pnu.edu.ua</p>
Викладач	 <p>Ірина Іванівна Григорук доцент кафедри управління і бізнес-адміністрування</p>
Контактна інформація	<p> тел. +38 (067) 687-42-36</p> <p> iryna.hryhoruk@pnu.edu.ua</p> <p> https://www.facebook.com/generaljuk/</p>

8. Політика навчальної дисципліни

Академічна доброчесність	<p>Дотримання академічної доброчесності засновується на ряді положень та принципів академічної доброчесності, що регламентують діяльність здобувачів вищої освіти та викладачів університету:</p> <ul style="list-style-type: none">  > Кодекс честі ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»  > Положення про запобігання академічному плагіату та іншим порушенням академічної доброчесності у навчальній та науково дослідній роботі студентів ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника».  > Положення про Комісію з питань етики та академічної доброчесності ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника».
--------------------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> ✚ ➤ Положення про запобігання академічному плагіату у ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”. ✚ ➤ Склад комісії з питань етики та академічної доброчесності ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”. ✚ ➤ Лист МОН України “До питання уникнення проблем і помилок у практиках забезпечення академічної доброчесності”. <p>Ознайомитися з даними положеннями та документами більш детально можна за посиланням: https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/</p>
<p>Пропуски занять (відпрацювання)</p>	<p>Можливість і порядок відпрацювання пропущених студентом занять регламентується «Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності студентів ДВНЗ “Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника” (введено в дію наказом ректора №799 від 26.11.2019) (див. стор. 4.).</p> <p>Ознайомитися з положенням можна за посиланням: https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/</p>
<p>Виконання завдання пізніше встановленого терміну</p>	<p>У разі виконання завдання студентом пізніше встановленого терміну, без попереднього узгодження ситуації з викладачем, оцінка за завдання - «незадовільно», відповідно до «Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності студентів ДВНЗ “Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника” (введено в дію наказом ректора №799 від 26.11.2019) – стор. 4-5.</p> <p>Ознайомитися з положенням можна за посиланням: https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/</p>
<p>Невідповідна поведінка під час заняття</p>	<p>Невідповідна поведінка під час заняття регламентується рядом положень про академічну доброчесність (див. вище) та може призвести до відрахування здобувача вищої освіти (студента) «за порушення навчальної дисципліни і правил внутрішнього розпорядку вищого закладу освіти», відповідно до п.14 «Відрахування студентів» «Положення про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів вищих закладів освіти»</p> <p>Ознайомитися з положенням можна за посиланням: https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/</p>
<p>Додаткові бали</p>	<p>Отримання додаткових балів за дисципліною можливе в разі виконання індивідуальних завдань, попередньо узгоджених з викладачем. Перелік індивідуальних завдань міститься у навчальній програмі до курсу.</p> <p>Також за рішенням кафедри управління та бізнес-адміністрування студентам, які брали участь у науково-дослідній роботі (роботі конференцій, студентських наукових гуртків та проблемних груп,</p>

	<p>підготовці публікацій), а також були учасниками олімпіад, конкурсів, можуть присуджуватися додаткові бали «Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності студентів ДВНЗ “Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника” (введено в дію наказом ректора №799 від 26.11.2019) – стор. 3</p>
<p>Неформальна освіта</p>	<p>Можливість зарахування результатів неформальної освіти регламентується «Положенням про порядок зарахування результатів неформальної освіти у ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» (введено в дію наказом ректора №819 від 29.11.2019) Ознайомитися з положенням можна за посиланням: https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/</p>

Викладач



Григорук І.І.