

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«МАРКЕТИНГ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ»

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Код і найменування спеціальності	075 Маркетинг
Тип і назва освітньої програми	Освітньо-професійна програма Маркетинг
Курс, семестр	2 курс, 3 семестр.
Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни	Кількість кредитів ЄКТС – 4,5, Загальна кількість годин – 135 год., із яких: лекцій – 18 год., практичних – 28 год. Форма семестрового контролю – екзамен
Мова(и) викладання	Державна
ННІ кафедра	Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій Кафедра маркетингу
Контактні дані розробника(ів)	Решетнікова Ольга Валеріївна, к.е.н., доцент кафедри маркетингу Контакти: ауд. 472 (ПДАУ, навчальний корпус № 4) e-mail: olha.reshetnikova@pdau.edu.ua Сторінка викладача: https://www.pdau.edu.ua/people/reshetnikova-olga-valeriyivna-0 

МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ

Статус навчальної дисципліни	Обов'язкова навчальна дисципліна
-------------------------------------	----------------------------------

Передумови для вивчення навчальної дисципліни	Перелік навчальних дисциплін, які передують її вивченню відповідно до структурно логічної схеми освітньо-професійної програми: «Економіка і фінанси підприємства», «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», «Економічна інформатика».
Компетентності	загальні: ЗК 4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК 9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК 14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо. фахові: ФК 4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими. ФК 5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу. ФК 9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності. ФК 10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності. ФК 17. Здатність використовувати теоретичні положення діджитал-маркетингу, проваджувати маркетингову діяльність у соціальних мережах; створювати, налаштовувати, аналізувати і підвищувати ефективність таргетованої реклами.
Результати навчання	ПРН 7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію. ПРН 8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища. ПРН 16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки. ПРН 21. Знати теоретичні основи діджитал-маркетингу, володіти практичними навичками із провадження маркетингової діяльності у соціальних мережах; створювати, налаштовувати, аналізувати і підвищувати ефективність таргетованої реклами.
РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)	
Вивчення навчальної дисципліни забезпечує формування таких соціальних навичок (soft skills), притаманних сучасному фахівцю: ефективна комунікація, креативність, аналітичне мислення та здатність працювати в команді. Здобувачі вищої освіти вчаться взаємодіяти з різними аудиторіями через цифрові канали, розуміють важливість побудови та підтримки ділових відносин, а також формують навички роботи з соціальними медіа для досягнення бізнес-цілей, що критично для сучасного ринку праці. Формуванню навичок soft skills в межах освітньої компоненти сприяють сучасні методи й прийоми навчання, де ведеться робота в команді, що мотивує здобувачів вищої освіти до ініціативності, креативності, самоорганізації, виховання потреби систематичного оновлення своїх знань для їх практичного застосування, формування умінь організаторської діяльності. Соціальні навички формуються також і під час проведення студентських наукових конференцій, участі у громадських заходах, круглих столах тощо.	
МЕТА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Формування у майбутніх маркетологів сучасної системи знань з особливостей маркетингу у соціальних мережах, набуття практичних навичок просування у соціальних мережах товарів з урахуванням потреб цільових аудиторій для ефективної роботи в цифровому середовищі.	
ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Тема 1. Сутність маркетингу в соціальних мережах.	

Тема 2. Дослідження та аналіз цільової аудиторії та конкурентів.
Тема 3. Знайомство з брендом і клієнтом.
Тема 4. Позиціонування бренду в соціальних мережах.
Тема 5. Контент-план для соціальних мереж.
Тема 6. Трендовий та продаючий візуал в Instagram
Тема 7. Інструменти підвищення активності користувачів у соціальних мережах.
Тема 8. Сутність, особливості та показники ефективності таргетованої реклами.
Тема 9. Оцінка ефективності маркетингу у соціальних мережах.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ І ВИКЛАДАННЯ

1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності:

словесні методи: *лекція, розповідь, пояснення, бесіда;*

наочні методи: *ілюстрування; демонстрування;*

практичні методи: *вправи; практичні роботи; робота з навчально-методичною літературою; конспектування, тезування, анування, підготовка доповіді;*

2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності

методи формування пізнавальних інтересів: *метод відповідей на запитання і опитування думок здобувачів вищої освіти;*

3. Інноваційні та інтерактивні методи навчання:

інтерактивні методи: *дискусії, проектування професійних ситуацій, розроблення і презентація проєктів, «Мозковий штурм».*

комп'ютерні і мультимедійні методи: *використання мультимедійних презентацій, дистанційне навчання, ведення блогу та сторінки в соціальних мережах.*

4. Методи контролю і самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності:

методи усного контролю: *опитування, бесіда, доповідь;*

методи письмового контролю: *самостійна робота, творче завдання.*

методи самоконтролю: *самостійний пошук помилок, самооцінювання, самоаналіз.*

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання

Наведені у Додатку до силабусу

ПОЛІТИКА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА ОЦІНЮВАННЯ

- щодо термінів виконання та перескладання

Здобувач вищої освіти зобов'язаний дотримуватись крайніх термінів (дата для аудиторних видів робіт або час в системі дистанційного навчання LMS Moodle), до яких має бути виконано певне завдання.

Терміни виконання та перескладання регламентуються Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті <http://surl.li/qhurvx> та Положенням про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті <http://surl.li/dcddab>.

Виконання завдань з порушенням термінів без поважних причин оцінюється на нижчий на 25% бал. Перескладання поточного та підсумкового контролю відбуваються за наявності поважних причин з дозволу директорату.

- щодо академічної доброчесності

Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації.

	Документи, що стосуються академічної доброчесності, представлені на вкладці «Академічна доброчесність» Полтавського державного аграрного університету: http://surl.li/irohph . Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності http://surl.li/sbyeab та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету http://surl.li/cbcoqm .
- щодо відвідування занять	Відвідування здобувачами вищої освіти всіх видів навчальних занять є обов'язковим. Не дозволяються пропуски занять та запізнення з неповажних причин. Здобувачі освіти повинні приймати активну участь під час проведення занять, виконувати необхідний мінімум навчальної роботи, що є допуском до підсумкового контролю. В умовах впровадження дистанційної форми навчання за наявності об'єктивних причин (наприклад, лікарняні, індивідуальний графік, знаходження на карантині тощо) та за узгодженням з викладачем, освоєння навчальної дисципліни здобувачами вищої освіти може здійснюватися самостійно, на засадах академічної доброчесності. При цьому щотижня здобувач вищої освіти має звітувати через електронну пошту, або через систему дистанційного навчання LMS Moodle про стан виконання завдань.
- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти	На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, здобутих у неформальній/інформальній освіті перед / під час опанування даної освітньої компоненти. Набуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування курсів (з документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera, Edera тощо. Особливості неформального/інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, здобутих у неформальній та інформальній освіті здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету http://surl.li/britcc .
- щодо оскарження результатів оцінювання	Після оголошення результатів поточного або семестрового контролю здобувач освіти має право звернутися до викладача з проханням надати роз'яснення щодо отриманої оцінки. Підставами для оскарження результату оцінювання можуть бути: недотримання викладачем системи оцінювання, вказаної у робочій програмі навчальної дисципліни, необ'єктивне оцінювання та/або наявність конфлікту інтересів, якщо про його існування здобувачу вищої освіти не було і не могло бути відомо до проведення оцінювання. Результат оцінювання може бути оскаржений не пізніше наступного робочого дня після його оголошення. Для оскарження результату оцінювання здобувач вищої освіти звертається з письмовою заявою до директора навчально-наукового інституту. Порядок оскарження результатів оцінювання здобувачів вищої освіти регламентується Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті http://surl.li/blxuji .
РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ	

Основні

1. Виноградова О. В., Недопако Н.М. Маркетинг у соціальних мережах. Навчальний посібник. Київ: ДУТ, 2022. 202 с.
2. Інтернет-маркетинг: методичні рекомендації з вивчення дисципліни. М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, Каф. маркетингу та менеджменту; Ю.Б. Лижник, Р.В. Шамрін, В.В. Барабанова, Г.А. Богатирьова. Кривий Ріг :

[ДонНУЕТ], 2022. 52 с.

3. Малтиз В.В. Маркетинг комунікацій і соціальних мереж : навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра всіх спеціальностей. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2024. с.120

4. Палеха Ю. І. Палеха О.Ю. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг. Київ : Ліра-К, 2020. 480с.

5. Попова Н. В., Катаєв А. В., Базалієва Л. В., Кононов О. І., Муха Т. А. Маркетингові комунікації : підручник. Харків: «Факт», 2020. 315 с.

6. Робота із соціальними мережами. Посібник з питань використання соціальних мереж, розроблений Департаментом преси і публічної інформації Консультативної місії ЄС в Україні. Київ : EUAM Ukraine, 2020. 47 с.

7. Шевчук І. Б. Бізнес у соціальних мережах: навч. посіб. Львів: Видавництво ННБК «АТБ», 2021. 219 с.

Допоміжні

1. Дядик Т., Даниленко В., Решетнікова О. Управління поведінкою споживачів на основі маркетингового ціноутворення. Економічний простір, 2023, (186), 35-39. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/186-6>

2. Котлер Ф., Армстронг Г. Основи маркетингу : підручник. Київ : Діалектика, 2020. 880 с.

3. Решетнікова О., Боровик Т., Сенько І. Маркетинг в соціальних мережах як інструмент просування бренду та підвищення обсягів збуту. Економіка та суспільство, 2024 (65). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-128>

4. Решетнікова О.В., Даниленко В.І., Дядик Т.В. Доцільність формування глобалізації бренду в сучасному середовищі міжнародного маркетингу. Економічний простір. 2022. (178). С. 7-11. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/178-1>

5. Решетнікова О.В. Вплив соціальних медіа на стратегію маркетингу. Маркетинг в умовах діджиталізації економіки країни: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. Полтава : ПУЕТ, 2023. С. 130-131. URL: <https://bit.ly/478R6WG>

6. Решетнікова О.В. Інклюзивність як сучасний тренд маркетингу. Маркетингове забезпечення продуктового ринку. Збірник тез XV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава, 16 травня 2023 року). Полтава: ПДАУ. 2022. С. 144-146. URL: <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/12124/materialykonferenciyi2023.pdf>

7. Терещенко І.О., Боровик Т.В., Даниленко В. І., Майборода О.В., Шульга Л.В. Перший посібник з таргетингу : навч. посібник. Полтава : «Астроя», 2023. 128 с.

Інформаційні ресурси

1. Аналітичний медіапортал про ринок реклами, маркетингу, PR в Україні. URL: <https://sostav.ua/>

2. Академія Інтернет-Маркетингу #1. URL: <https://webpromoexperts.net/ua/>.

3. Агентство PERFORMANCE маркетингу. URL: <https://roman.ua/>

4. YoungSoul Сайт з душою. URL: <https://youngsoul.co.ua/>

5. Google Аналітика. URL: <https://youngsoul.co.ua/>

6. Онлайн-платформа автоматизації маркетингу. URL: <https://www.marketo.com/>

7. Журнал «Маркетинг в Україні». URL: <http://uam.in.ua/rus/projects/marketing-in-ua/archive.php>

8. Журнал «Маркетинг і реклама». URL: <https://mr.com.ua>

9. Журнал «Маркетинг і менеджмент інновацій». URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>

10. Журнал «Маркетинг і цифрові технології». URL: <http://mdtopu.com.ua/index.php/mdt>

11. Українська асоціація маркетингу. URL: <https://uam.in.ua>

**Реквізити
затвердження**

Затверджено на засіданні кафедри маркетингу, протокол від 03 вересня 2024 р. № 1

Додаток до силабусу
Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Екзамен	Разом
	Виконання практичних завдань	Розв'язування тестів	Виконання завдань самостійної роботи	Презентація		
Тема 1. Сутність маркетингу в соціальних мережах.	3	1	2			6
Тема 2. Дослідження та аналіз цільової аудиторії та конкурентів.	6	1	2			9
Тема 3. Знайомство з брендом і клієнтом.	3	1	2			6
Тема 4. Позиціонування бренду в соціальних мережах.	6	1	2			9
Тема 5. Контент-план для соціальних мереж.	3	1	2			6
Тема 6. Трендовий та продаючий візуал в Instagram	6	1	2			9
Тема 7. Інструменти підвищення активності користувачів у соціальних мережах.	6	1	2			9
Тема 8. Сутність, особливості та показники ефективності таргетованої реклами.	3	1	2			6
Тема 9. Оцінка ефективності маркетингу у соціальних мережах.	6	1	2			9
За будь якою темою на вибір				11		11
Екзамен					20	20
Разом	42	9	18	11	20	100

*додаткову кількість балів здобувач вищої освіти може отримати опублікувавши тези доповідей у межах тем дисципліни. Максимальна кількість балів за опубліковані тези – 10 балів – додаються в кінці семестру.

Шкала та критерії оцінювання виконання практичних завдань

Кількість балів	Критерій оцінювання
3	Здобувач вищої освіти правильно виконав практичне завдання, вміє пояснити методику розв'язання та зміст застосовуваного понятійного апарату і формул. Вміє аргументувати свої думки. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на високому рівні
2	Здобувач вищої освіти частково виконав практичне завдання, але не спромігся аргументувати свою відповідь, помилився у використанні понятійного апарату та методики розв'язання задачі. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на середньому рівні
1	Здобувач вищої освіти частково виконав практичне завдання, але не спромігся аргументувати свою відповідь, припустився грубих помилок у використанні понятійного апарату та методики розв'язання задачі. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на достатньому рівні
0	Здобувач вищої освіти неправильно виконав практичне завдання, показав незадовільне знання понятійного апарату, або взагалі нічого не відповів. Що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів

Шкала та критерії оцінювання розв'язування тестів

Кількість балів	Критерій оцінювання
1	71-100 % правильних відповідей. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на високому рівні
0	менше 70 % правильних відповідей, при вирішенні тестів багато виправлень. Що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів

Шкала та критерії оцінювання самостійної роботи

Кількість балів	Критерій оцінювання
2	Вірно розкриті питання самостійної роботи; ЗВО демонструє розуміння сутності матеріалу, логічність та самостійність у його викладі; аргументовано обґрунтовує свою думку; відповідь містить обґрунтовані висновки. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на високому рівні
1	ЗВО демонструє розуміння основних положень питання; наявні несуттєві помилки; висновки повні. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на середньому рівні
0	ЗВО демонструє поверхневі знання і розуміння основних положень питання; наявні суттєві помилки; висновки неповні. Що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів

Шкала та критерії оцінювання підготовки презентації

Кількість балів	Критерій оцінювання
9-11	Зміст презентації відповідає темі та результату навчання; наявність творчого підходу складання презентації; якісно підготовлена практична розробка, дотримані всі вимоги щодо технічного й естетичного оформлення роботи і орфографічних вимог, наявності електронного (на носіїві) матеріалу презентації. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на високому рівні
5-8	Наявність незначних недоліків у відповідності теми презентації заявленому результату навчання, виконанні презентації та її оформленні. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на середньому рівні
0-4	Наявність суттєвих недоліків або ж повній невідповідності теми презентації результату навчання, вимогам щодо обсягу, оформлення та викладу змісту презентації. Що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів

Шкала та критерії оцінювання екзамену

Вид завдання	Шкала оцінювання, балів	Вимоги до знань та умінь здобувачів вищої освіти
для теоретичного питання*	5	Здобувач вищої освіти повною мірою засвоїв програмний матеріал, виявляє знання основної та додаткової літератури, наводить власні міркування, робить узагальнюючі висновки, вдало наводить приклади. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на високому рівні
	4	Здобувач вищої освіти демонструє достатньо високий рівень знань, при цьому відповідь досить повна, логічна, з елементами самостійності, але містить деякі неточності або незначні помилки, або присутня недостатня чіткість у визначенні понять. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на середньому рівні
	3	Здобувач вищої освіти володіє достатнім обсягом навчального матеріалу, здатний його аналізувати, але не має достатніх знань для формування висновків, не завжди здатний асоціювати теоретичні знання з практичними прикладами. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на достатньому рівні
	2	Здобувач вищої освіти в загальній формі розбирається в матеріалі, допускає суттєві помилки при висвітленні матеріалу, формулюванні понять, не може навести приклади. Що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів
	1	Здобувач вищої освіти не володіє переважною частиною програмного матеріалу, допускає суттєві помилки при висвітленні понять. Що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів
	0	відсутність відповіді на теоретичне питання, що не дає можливість оцінити

		формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти. Що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів
Максимальна кількість балів	10	
Професійно-орієнтоване (практичне завдання)	9-10	Здобувач вищої освіти може аргументовано обрати раціональний спосіб виконання завдання й оцінити результати власної практичної діяльності; виконує завдання, не передбачені навчальною програмою: вільно використовує знання для розв'язання поставлених перед ним завдань. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на високому рівні
	7-8	Здобувач вищої освіти за зразком самостійно виконує практичні завдання, передбачені програмою; має стійкі навички виконання завдання. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на середньому рівні
	5-6	Здобувач вищої освіти має елементарні, нестійкі навички виконання завдання. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на достатньому рівні
	2-3	Здобувач вищої освіти планує та виконує частину завдання за допомогою викладача. Що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів
	0-1	відсутність розрахунку практичної ситуації, що не дає можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти. Що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів
Максимальна кількість балів	10 балів	
Всього	20 балів	

*екзамен складається з 2 теоретичних питань та 1 практичне завдання