

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Код і найменування спеціальності	071 Облік і оподаткування. Освітньо-професійна програма Облік і оподаткування. 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок. Освітньо-професійна програма Фінанси, банківська справа та страхування. 052 Політологія. Освітньо-професійна програма Політологія. 035 Філологія. Освітньо-професійна програма Германські мови та літератури (переклад включно), перша – англійська. 242 Туризм і рекреація. Освітньо-професійна програма Туризм
Курс, семестр	2-й курс, 4-й семестр
Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни	Кількість кредитів – 4,0 Загальна кількість годин – 120, із яких <i>денна форма здобуття освіти:</i> лекцій – 16 год., практичних – 24 год, <i>заочна форма здобуття освіти:</i> лекцій – 4 год., практичних – 4 год, Форма семестрового контролю – залік.
Мова(и) викладання	державна
Навчально-науковий інститут кафедра	ННІ інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій, кафедра маркетингу
Контактні дані розробника(ів)	Терещенко Іван Олексійович , завідувач кафедри маркетингу, к.е.н., доцент <i>Контакти:</i> ауд. 473 (навчальний корпус № 4) <i>e-mail:</i> ivan.tereshchenko@pdau.edu.ua <i>Сторінка викладача:</i> https://www.pdau.edu.ua/people/tereshchenko-ivan-oleksiyovych
	
МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ	
Статус навчальної дисципліни	Вибіркова факультетська навчальна дисципліна
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	Передумовою для вивчення дисципліни є досягнуті результати навчально-пізнавальної діяльності при формуванні відповідних компетентностей при вивченні таких дисциплін як: Філософія
Компетентності	загальні: ЗКФК01. Здатність виявляти та вирішувати прикладні задачі та проблеми у професійній діяльності, приймати

	обґрунтовані рішення; ЗКФК06. Володіння управлінськими навичками для вирішення професійних завдань.
Програмні результати навчання	ПРФК05. Оцінювати та аналізувати фінансову, облікову, економічну, маркетингову інформацію, застосовувати фінансово-економічні методи та інструменти для розв'язання практичних завдань у професійній діяльності.
РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)	
Вивчення навчальної дисципліни забезпечує формування таких соціальних навичок: лідерство; вміння працювати в критичних умовах (стресостійкість, збагачення емоційного інтелекту); здатність логічно й системно мислити; креативність; ефективний обмін інформацією між людьми, об'єднаними спільними професійними інтересами (нетворкінг); діяти соціально відповідально та свідомо тощо.	
МЕТА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Формування у студентів комплексної системи теоретичних знань та практичних навичок з маркетингу, необхідних для ефективного управління підприємствами в сучасних ринкових умовах; розвиток професійних компетентностей щодо використання інструментів маркетингового комплексу.	
ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Тема 1. Сутність маркетингу та його сучасна концепція Тема 2. Класифікація та характеристика маркетингу Тема 3. Маркетингові дослідження Тема 4. Маркетингова товарна політика Тема 5. Маркетингова цінова політика Тема 6. Маркетингова політика продажу Тема 7. Маркетингова політика просування Тема 8. Планування, організація і контроль маркетингу	
МЕТОДИ НАВЧАННЯ І ВИКЛАДАННЯ	
<p>1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності: словесні методи: <i>лекція, розповідь-пояснення; бесіда;</i> наочні методи: <i>ілюстрування; демонстрування;</i> практичні методи: <i>робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анування.</i></p> <p>2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності методи формування пізнавальних інтересів: <i>створення ситуації інтересу та новизни навчального матеріалу; метод використання життєвого досвіду.</i></p> <p>3. Інноваційні та інтерактивні методи навчання: інтерактивні методи: <i>дискусії, диспути, проектування професійних ситуацій.</i> комп'ютерні і мультимедійні методи: <i>використання мультимедійних презентацій; дистанційне навчання.</i></p> <p>4. Методи контролю і самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності: методи усного контролю: <i>опитування;</i> методи письмового контролю: <i>самотійна робота, розв'язування тестів (заочна форма), творче завдання.</i> методи самоконтролю: <i>самотійний пошук помило.</i></p>	
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 перекладання	Здобувач вищої освіти зобов'язаний дотримуватись крайніх термінів (дата для аудиторних видів робіт або час в системі дистанційного навчання LMS Moodle), до яких

	<p>має бути виконано певне завдання.</p> <p>Терміни виконання та перескладання регламентуються Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті https://surl.li/xjujyv та Положенням про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті https://surl.li/fnemwn.</p> <p>Виконання завдань з порушенням термінів без поважних причин оцінюється на нижчий на 25% бал.</p> <p>Перескладання поточного та підсумкового контролю відбуваються за наявності поважних причин з дозволу директорату.</p>
<p>- щодо академічної доброчесності</p>	<p>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); посилання 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.</p> <p>Документи, що стосуються академічної доброчесності, представлені на вкладці «Академічна доброчесність» Полтавського державного аграрного університету: https://surl.li/dxckbi. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності https://surl.li/xwpemq та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету http://surl.li/cbcoqm.</p>
<p>- щодо відвідування занять</p>	<p>Відвідування здобувачами вищої освіти всіх видів навчальних занять є обов'язковим.</p> <p>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.</p>
<p>- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти</p>	<p>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</p>

	<p>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 https://surl.li/szdvqi.</p>
<p>- щодо оскарження результатів оцінювання</p>	<p>Після оголошення результатів поточного або семестрового контролю здобувач освіти має право звернутися до викладача з проханням надати роз'яснення щодо отриманої оцінки.</p> <p>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 ННІ. Порядок оскарження результатів оцінювання здобувачів вищої освіти регламентується Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті https://surl.li/vhoeun.</p>
<p>РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ</p>	
<p style="text-align: center;">Основні</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Багорка М. О., Писаренко В. В., Кадирус І. Г., Юрченко Н. І. Антикризовий маркетинг : навч. посіб. Дніпро : Журфонд, 2022. 344 с. 2. Балабанова Л. В., Холод В. В., Балабанова І. В. Стратегічний маркетинг : підручник. Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі, Ін-т економіки і упр., Каф. маркетинг. менеджменту. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 631 с. 3. Котлер Ф., Армстронг Г. Основи маркетингу : підручник. Київ : Діалектика, 2020. 880 с. 4. Краус К.М. Управління маркетингом малих торговельних підприємств : монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2022. 226 с. 5. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст: монографія / [Н. В. Карпенко, М. В. Макарова, Н. С. Педченко та ін.]; за заг. ред. Н. В. Карпенко. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 251 с. 6. Павлов К. В., Лялюк А. М., Павлова О. М. Маркетинг: теорія і практика: підручник. Луцьк : СПД Гадак Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф» 2022. 408 с. URL: http://surl.li/sftzbx <p style="text-align: center;">Допоміжні</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Летуновська Н. Є., Люльов О. В. Маркетинг у туризмі : підручник. Суми: Сумський державний університет, 2020. 270 с. 2. Маркетинг у галузях і сферах діяльності: навч. посіб. / [І. Г. Черданцева, І. А. Немцева, О. В. Кифяк та ін. ; за ред. І. М. Буднікевич]. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 535 с. 3. Павлов К.В., Лялюк А.М., Павлова О.М. Маркетинг: теорія і практика : підручник. Луцьк : Волиньполіграф. 2022. 408 с. 4. Слободяник А.М., Могилевська О.Ю., Романова Л.В., Салькова І.Ю. Digital- маркетинг: теорія і практика : навч. посіб. Київ : КиМУ, 2022. 228 с. 5. Смерічевська С.В. Маркетинг і логістика: концептуальні основи та стратегічні рішення: навч. посіб. у схемах і таблицях (для студ. ВНЗ, які навчаються за екон. та інж. спец.) / С.В. Смерічевська, М.В. Жаболенко, С.В. Чернишева ; за ред. С.В. Смерічевська. Львів : 	

Магнолія-2006, 2024. 546 с.

6. Цвілий С.М., Кукліна Т.С., Зайцева В.М. Маркетинг в готельно-ресторанному господарстві : навч. посіб. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2023. 260 с.

7. Pysarenko V. Marketing analysis of the global organic products market. *Modern Management Review*. 2020. № 3. P.43-53. Index Copernicus URL: <http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171602951>

8. Ivan Tereshchenko, Viktoriia Danylenko, Tatyana Borovyk, Olena Maiboroda. Innovative approach to the development and increase of the efficiency of marketing in social networks. *Маркетинг і цифрові технології*. Том 6 № 4 (2022). URL: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/275/174>

9. Терещенко І.О., Боровик Т.В., Даниленко В. І., Майборода О.В., Шульга Л.В. Перший посібник з таргетингу : навч. посібник. Київ, Видавничий дім «Вініченко», 2024. 166 с

10. Дичковська, Я.А., Решетнікова, О., Боровик, Т., Майборода, О., Терещенко, І. (2023). Проблеми маркетингової логістики та інфраструктури в Україні в умовах воєнного стану: шляхи їх вирішення в контексті євроінтеграції. *Journal of Innovations and Sustainability*, 7 (4), 01. <https://isjournal.com/is/article/view/217/123>

11. Терещенко І. О., Гринь О. Е., Уткін М. С., Артеменко О. Ю. Особливості маркетингових комунікацій у формуванні конкурентоспроможності підприємств АПК в кризових умовах. *Агросвіт*. 2024. № 24. С. 115-121. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2024.24.115>

Інформаційні ресурси

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

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

3. Американська асоціація маркетингу. URL: <https://www.ama.org>.

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

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

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

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

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

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

10. Маркетинговий портал. URL: <http://www.marketing-research.in.ua>.

11. Нормативно-правова база маркетингової діяльності в Україні». URL: <http://sites.google.com/site/lekcii/rozdil-1-vstup-do-marketingu/normativno-pravova> .

12. Нормативно-правова база України URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/>.

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

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

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

Реквізити затвердження

Схвалено на засіданні кафедри маркетингу, протокол від 01 вересня 2025 року № 1

Додаток до програми
**СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ, ШКАЛА ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ
РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ**

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни (денна форма здобуття освіти)

Назва теми	Форми оцінювання результатів навчання				Разом
	виконання практичних завдань	обговорення теоретичних питань	виконання завдань самостійної роботи	підготовка презентації	
Тема 1. Сутність маркетингу та його сучасна концепція	4	4	4	4	12
Тема 2. Класифікація та характеристика маркетингу	4	4	4		12
Тема 3. Маркетингові дослідження	4	4	4		12
Тема 4. Маркетингова товарна політика	4	4	4		12
Тема 5. Маркетингова цінова політика	4	4	4		12
Тема 6. Маркетингова політика продажу	4	4	4		12
Тема 7. Маркетингова політика просування	4	4	4		12
Тема 8. Планування, організація і контроль маркетингу	4	4	4		12
За будь якою темою на вибір					4
Всього	32	32	32	4	100

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни для здобувачів (заочна форма здобуття освіти)

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти			Разом
	виконання практичних завдань	обговорення теоретичних питань	індивідуальне завдання	
Тема 1. Сутність маркетингу та його сучасна концепція	4	4		8
Тема 2. Класифікація та характеристика маркетингу				8
Тема 3. Маркетингові дослідження	4	4		
Тема 4. Маркетингова товарна політика				
Тема 5. Маркетингова цінова політика				
Тема 6. Маркетингова політика продажу				
Тема 7. Маркетингова політика просування				
Тема 8. Планування, організація і контроль маркетингу				
<i>Індивідуальне завдання</i>			50	50
<i>Підсумкове тестування</i>		34		34
Разом	8	42	50	100

**Індивідуальне завдання готується здобувачем вищої освіти та здається на останньому практичному занятті. Є обов'язковим елементом для здобувачів заочної форми навчання.*

Форми, шкала та критерії оцінювання результатів навчання при проведенні поточного контролю успішності здобувачів вищої освіти:

Шкала та критерії оцінювання виконання практичних завдань

Шкала оцінювання, балів	Характеристика критерію
4	здобувач вищої освіти правильно розв'язав практичне завдання (задачу), вміє пояснити методику розв'язання та зміст застосовуваного понятійного апарату і формул. Вміє аргументувати свої думки. Здобувач вищої освіти на занятті показує високий рівень формування компетентностей та досягнення програмних результатів навчання
3	здобувач вищої освіти показує знання методики розв'язання практичного завдання (задачі) та змісту застосовуваного понятійного апарату і формул. Проте допущені окремі незначні помилки у розв'язанні. Здобувач вищої освіти на занятті показує достатній рівень формування компетентностей та досягнення програмних результатів навчання
2	здобувач вищої освіти частково розв'язав практичне завдання (задачу). Незначна активність на занятті, показує низький рівень формування компетентностей та досягнення програмних результатів навчання
1	здобувач вищої освіти не розв'язав практичне завдання. Незначна активність на занятті, показує низький рівень формування компетентностей та досягнення ПРН
0	завдання не виконане, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання.

Шкала та критерії оцінювання обговорення теоретичних питань

Шкала оцінювання, балів	Характеристика критерію
4	відповідь правильна, обґрунтована, осмислена та характеризує наявність спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень, критичне осмислення проблем у навчанні. Відповідь характеризує уміння виявляти та розв'язувати проблему, інтегрувати знання та повністю відображає визначений результат навчання за темою. Здобувач вищої освіти на занятті показує високий рівень формування компетентностей та досягнення ПРН
3	відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена, характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності та неповноту засвоєння результату навчання. Здобувач вищої освіти на занятті показує достатній рівень формування компетентностей та досягнення ПРН
2	відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення, характеризує застосування знань при виконанні завдань за зразком, але з неточностями. Здобувач вищої освіти на занятті показує низький рівень формування компетентностей та досягнення ПРН
1	Незначна активність на занятті, показує низький рівень формування компетентностей та досягнення ПРН
0	відповідь не правильна, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення ПРН.

Шкала та критерії оцінювання виконання завдань самостійної роботи (д. ф. з. о.)

Шкала оцінювання, бал.	Характеристика критерію
4	Здобувач вищої освіти правильно розв'язав завдання (задачу), вміє пояснити методику розв'язання та зміст застосовуваного понятійного апарату і формул. Вміє аргументувати свої думки. Здобувач вищої освіти на занятті показує високий рівень формування компетентностей та досягнення ПРН
3	Здобувач вищої освіти показує знання методики розв'язання завдання (задачі) та змісту застосовуваного понятійного апарату і формул. Проте допущені окремі незначні помилки у розв'язанні. Здобувач вищої освіти на занятті показує достатній рівень формування компетентностей та досягнення ПРН
2	Здобувач вищої освіти частково розв'язав завдання (задачу), але не спромігся аргументувати свою відповідь. Здобувач вищої освіти на занятті показує задовільний рівень формування компетентностей та досягнення ПРН
1	Здобувач частково розв'язав завдання (задачу), помилився у використанні понятійного апарату та методики розв'язання. Здобувач вищої освіти на занятті показує низький рівень формування компетентностей та досягнення ПРН
0	Завдання не виконане, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення ПРН

Шкала та критерії оцінювання підготовки презентації

Кількість балів	Критерії оцінювання
4	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.
3	наявність незначних недоліків у відповідності теми презентації заявленому результату навчання, виконанні презентації та її оформленні.
2-1	наявність суттєвих недоліків або ж повній невідповідності теми презентації результату навчання, вимогам щодо обсягу, оформлення та викладу змісту презентації.
0	Не розкрито зміст навчального матеріалу, що не дає можливості оцінити формування компетентностей і ПРН.

Шкала та критерії оцінювання підсумкового тестування (з. ф. з. о.)

Кількість балів	Критерії оцінювання
0-34	34 тестових завдань. Бали: від 0-34 (по 1 балів за кожен правильну відповідь)

Шкала та критерії оцінювання індивідуального завдання (контрольної роботи з. ф. з. о.)

Кількість балів	Критерії оцінювання
25-50	Контрольна робота виконана у повному обсязі та охоплює теоретичний і практичний блоки. Теоретична частина відзначається логічністю, коректним використанням наукових понять і розумінням сутності процесів діджитал-маркетингу. Практичний блок містить обґрунтовані висновки, демонструє здатність застосовувати теоретичні положення для аналізу конкретної ситуації. Робота структурована, аргументована, оформлена відповідно до вимог.
1-24	Контрольна робота виконана частково або нерівномірно: один із блоків (теоретичний або практичний) розкрито недостатньо. Теоретичні положення подано описово, без належного узагальнення. Практичний блок має формальний характер або містить слабо аргументовані висновки. Простежуються порушення логіки викладу чи вимог до оформлення.
0	Контрольна робота не відповідає змісту дисципліни або не розкриває поставлені завдання. Теоретичний і/або практичний блоки відсутні. Висновки не сформульовані, робота не подана або має формальний характер без ознак самостійного виконання, що не дає можливості оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів.