

СИЛАБУС
 навчальної дисципліни
«Маркетинг в галузях та сферах діяльності»

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Код і найменування спеціальності	075 Маркетинг,
Тип і назва освітньої програми	ОПП Маркетинг
Курс, семестр	Курс – 3, семестр – 5
Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни	Кількість кредитів ЄКТС – 3,0 Загальна кількість годин – 90, в т.ч.: лекцій – 14 год., практичних – 16 год. Форма семестрового контролю – залік
Мова(и) викладання	Державна
ННІ, кафедра	Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій, Кафедра маркетингу
Контактні дані розробника(ів)	Викладач: Шульга Людмила Володимирівна, к.е.н., доцент, контакти: каб. 442 (навчальний корпус №4), e-mail: liudmyla.shulga@pdau.edu.ua, Сторінка кафедри (викладача): https://www.pdau.edu.ua/departament/kafedra-marketyngu

МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ

Статус навчальної дисципліни	Обов'язкова навчальна дисципліна.
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	«Маркетинг», «Економіка і фінанси підприємства», «Менеджмент», «Маркетинг у соціальних мережах», «Інфраструктура товарного ринку».
Компетентності	Загальні: ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. Фахові: ФК 1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу. ФК 2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу. ФК 5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу. ФК 6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.
Програмні результати навчання	ПРН 1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

ПРН 11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.	
РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)	
Вивчення навчальної дисципліни «Маркетинг в сферах та галузях діяльності» забезпечує формування таких соціальних навичок: навички комунікації, лідерство; здатність логічно й системно мислити; креативність; ефективний обмін інформацією між людьми, об'єднаними спільними професійними інтересами (нетворкінг); діяти соціально відповідально та свідомо; генерування ідей тощо.	
МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Мета вивчення дисципліни «Маркетинг у галузях і сферах діяльності»: сформувати знання щодо базових категорій галузевого маркетингу, розуміння специфіки маркетингової діяльності підприємств та організацій різної галузевої приналежності, пріоритетів їх розвитку у сучасних умовах; формування навичок аналізувати економічні процеси з точки зору маркетингу; оволодіння елементами проведення маркетингових досліджень у різних сферах діяльності ринкових суб'єктів господарювання та практичними прийомами обґрунтування рішень у сфері галузевого маркетингу.	
ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Тема 1. Поняття, особливості та концепції галузевого маркетингу. Тема 2. Торговельний маркетинг. Тема 3. Промисловий маркетинг. Тема 4. Маркетинг в системі АПК. Тема 5. Маркетинг сільських територій. Тема 6. Основи маркетингу в спортивній сфері. Тема 7. Маркетинг освітніх послуг. Тема 8. Банківський маркетинг.	
МЕТОДИ НАВЧАННЯ І ВИКЛАДАННЯ	
Методи навчання: 1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності: словесні методи (лекція, розповідь-пояснення, бесіда); наочні методи; практичні методи (виконання практичних завдань, робота з навчально-методичною літературою). 2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності: методи формування пізнавальних інтересів (дискусії для вирішення проблемної ситуації, метод відповідей на запитання і опитування думок здобувачів вищої освіти). 3. Інноваційні та інтерактивні методи навчання: інтерактивні методи (проектування професійних ситуацій, дискусії, командні конкурси). 4. Методи контролю і самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності: методи усного контролю (опитування); методи письмового контролю (самостійна робота, тестування), методи самоконтролю: самоаналіз.	
ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	
Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання	Забезпечення об'єктивності оцінювання здобувачів вищої освіти здійснюється шляхом застосування накопичувальної системи нарахування балів оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з кожної теми освітнього компоненту впродовж семестру та достовірної фіксації результатів оцінювання у журналі обліку аудиторної навчальної роботи та завершується заліком із занесенням у відомість обліку успішності. 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	Усі завдання, передбачені робочою програмою, мають бути виконані та здані до залікового тижня. Терміни виконання та перескладання регламентуються Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в

	Полтавському державному аграрному університеті та Положенням про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті https://surl.li/hxwxec .
- щодо академічної доброчесності	Виконані завдання здобувачами вищої освіти мають бути їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших осіб є прикладами можливої академічної недоброчесності. Письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями у межах встановлених норм. У разі виявлення факту плагіату здобувач вищої освіти отримує за завдання 0 балів і повинен повторно виконати його. Списування під час контрольних робіт заборонені (у т. ч. із використанням мобільних пристроїв). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування. Документи стосовно академічної доброчесності наведені на сторінці Академічна доброчесність ПДАУ: https://surl.li/quwxlt
- щодо відвідування занять	Відвідування занять є важливою складовою навчання. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у визначений термін. Якщо здобувач вищої освіти був відсутній на занятті, то він повинен виконати завдання та отримати за нього бали передбачені робочою програмою. У випадку якщо студент був відсутній на занятті або ж має індивідуальний графік навчання, то виконані завдання згідно встановлених термінів надсилає викладачу на корпоративну пошту або на платформу LMS Moodle.
- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти	У здобувачів вищої освіти є право визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті перед опануванням даного освітнього компоненту або в процесі його опанування. Набуття відповідних результатів навчання можливе, зокрема після успішного опанування курсів (із документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera 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/hxwxec .
- щодо оскарження результатів оцінювання	Порядок оскарження результатів оцінювання здобувачів вищої освіти регламентується Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті http://surl.li/blxuuj . 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 ННІ.

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основні

1. Маркетинг промислового підприємства : навч. посібник / Яковлев А. І. та ін. Київ : Кондор, 2019. 504 с. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/entities/publication/b2032bfd-cf66-4f12-a26d-288ebbf050b>
2. Маркетинг у галузях і сферах діяльності : метод. реком. до вивчення дисципліни / Гавриш І. І., Кифяк О. В., Ковбас Г. І., Крупенна І. А. Чернівці: Чернівець. нац. ун. ім. Ю. Федьковича, 2024. 112 с. URL: <https://surl.li/eooqus>
3. Маркетинг у галузях і сферах діяльності: навч. посіб. / За ред. Буднікевич І. М. К.: «Центр учбової літератури», 2021. 536 с.
4. Маркетингова діяльність сільськогосподарських підприємств: монографія / В.В. Липчук, І.Я. Салука, Р.С. Грабовський, Н.В. Липчук. Дрогобич : ТзОВ «Трек ЛТД», 2024. 145 с. URL: <https://www.lvet.edu.ua/images/doc/monograph/fem/2024/2/monografiya-marketynhova-diialnist-silskohospodarskykh-pidpriemstv.pdf>
5. Шейдик К. А., Савіна О. І., Вантюх О. М. Маркетинг сільськогосподарської продукції. Ужгород, 2023. 102 с. URL: <https://surl.li/fkpins>
6. Шульга Л.В., Терещенко І.О., Боровик Т.В., Чухліб О.С. Маркетингові комунікації в системі управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2021. №11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9528>.
7. Шульга Л. В., Терещенко І. О., Шарлай О. В. Сучасні маркетингові стратегії управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2020. № 9. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8192>

Допоміжні

1. Дядик Т.В., Даниленко В.І., Решетнікова О.В. Вплив маркетингового ціноутворення на поведінку споживачів. Економічний простір: Збірник наукових праць. № 184. Дніпро: ПДАБА, 2023. С. 74-79. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1235/1190>
2. Линдюк А. О. Маркетинг територіальних громад як інструмент їх розвитку. *Інтелект XXI*. 2021. №5. С. 77-80. URL: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2021/2021_5/18.pdf
3. Олініченко К. С., Прядко О. М., Клименко М. С.,. Маркетингові інструменти просування освітніх послуг за допомогою соціальних мереж. *Маркетинг і цифрові технології*. Том 4. 2020. №3. С. 34-43. URL: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/108>
4. Полковниченко С. О., Гурський В. А., Хоменок М. В. Особливості реалізації комплексу маркетингу у сфері спорту. *Інфраструктура ринку*. Випуск Економіка та управління підприємствами. 2020. №3 9 С. 213-218 URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/39_2020_ukr/37.pdf

5. Решетнікова О., Боровик Т., Сенько І. Маркетинг в соціальних мережах як інструмент просування бренду та підвищення обсягів збуту. *Економіка та суспільство*, 2024. (65). <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4513>

6. Сергієнко О. Особливості та роль маркетингу аграрних підприємств в контексті їх конкурентного розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету*. Серія Економічні науки 2024, № 3 С.436-444. URL: <https://heraldes.khmnpu.edu.ua/index.php/heraldes/article/view/213/224>

Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Української Асоціації маркетингу. URL: <http://uam.in.ua/>
2. Офіційний сайт Американської асоціації маркетингу. URL: <https://www.ama.org>
3. Офіційний сайт бібліотеки ім. В.І. Вернадського. Режим доступ <http://www.nbuv.gov.ua/>

Реквізити затвердження

Схвалено на засіданні кафедри маркетингу,
протокол від 03 вересня 2024 року № 1

Додаток до силабусу

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	виконання вправ на практичних заняттях	виконання завдань самостійної роботи	розв'язування тестів	підготовка реферату або презентації за будь-якою темою	
Тема 1. Поняття, особливості та концепції галузевого маркетингу	5	4	2		11
Тема 2. Торговельний маркетинг.	5	4	2		11
Тема 3. Промисловий маркетинг.	5	4	2		11
Тема 4. Маркетинг в системі АПК.	5	4	2		11
Тема 5. Маркетинг сільських територій.	5	4	2		11
Тема 6. Основи маркетингу в спортивній сфері.	5	4	2		11
Тема 7. Маркетинг освітніх послуг.	5	4	2		11
Тема 8. Банківський маркетинг.	5	4	2		11
Підготовка реферату або презентації за будь-якою темою				12	12
Всього	40	32	16	12	100

Шкала та критерії оцінювання результатів навчання при проведенні поточного контролю успішності здобувачів вищої освіти

Форми поточного контролю	Шкала оцінювання
виконання вправ на практичних завданнях	5,0 балів - відповіді вірні, супроводжувалися практичними прикладами та власними роздумами з теми заняття. Висока активність на занятті. Здобувач демонструє високий рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання. 4,0 бали - Відповіді загалом вірні, але містять деякі помилки / простежуються прогалини в теоретичній підготовці здобувача. Здобувач достатньо активний на занятті. Загалом, здобувач демонструє достатній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання. 3,0 бали - Відповіді містять ряд помилок, здобувач не достатньо орієнтується в теоретичному матеріалі, йому складно сформулювати комплексне рішення щодо поставленого завдання, або він подекуди не може простежити причинно-наслідковий зв'язок. Здобувач проявляє середню активність та здійснює роботу над помилками. Загалом, здобувач демонструє середній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання. 2,0 бали - Відповіді містять помилки, які є суттєвими, що здебільшого викликані недостатнім опануванням здобувача навчального матеріалу. Слабка активність на занятті, але завдання намагається виконувати. Здобувач здатний зрозуміти помилковість власних суджень чи рішення та їх причини, але готовності проводити роботу над помилками не проявляє. Загалом, здобувач демонструє задовільний

	рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання. 0-1,0 бал - Відповіді невірні, або містять значні помилки, що здебільшого зводять завдання до того рівня, який важко оцінити. Пасивна поведінка на занятті. Здобувач виконує лише незначний обсяг поставлених перед ним / групою завдань, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
виконання завдань самостійної роботи	4,0 бали - завдання виконані повністю вірно та оформлення відповідає вимогам, є практичні приклади. Здобувач демонструє критичне, креативне мислення, дисциплінованість та обізнаність з теми. Виконані всі завдання. Здані виконані завдання вчасно. Загалом, здобувач демонструє високий рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання. 3,0 бали - відповіді на завдання самостійної роботи містять деякі помилки. Виконані всі завдання. Присутні помилки в оформленні або невчасна здача завдання. Загалом, здобувач демонструє середній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання. 2,0 бали - відповіді на поставлені завдання самостійної роботи містять помилки, які є суттєвими / або завдання виконане неповністю. Присутні помилки в оформленні та / або невчасна здача завдання. Загалом, здобувач демонструє задовільний рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання. 0-1,0 бал - відповіді невірні, або містять значні помилки, що здебільшого зводять завдання до того рівня, який неможливо оцінити. Завдання виконані неповністю. Присутні помилки в оформленні та / або невчасна здача завдання. Все зазначене не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
розв'язування тестів	2 бали – 81-100 % правильних відповідей. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання. 1 бал - 61-80 % правильних відповідей. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання. 0 балів - менше 60 % правильних відповідей, при вирішенні тестів багато виправлень. Що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів.
виконання реферату	9-12 балів - проблема, яка розглядається в рефераті, викладена повно, послідовно, логічно; список використаних джерел 5-6 позицій, відповідає діючому стандарту оформлення бібліографії: здобувач при захисті реферату повністю демонструє засвоєний результат навчання за темою реферату. 5-8 балів - тема реферату викладена досить повно, але є певні недоліки щодо відповідності результату навчання, логіці викладу; бібліографічний список нараховує 4-5 джерел, відповідає сучасним правилам, але містить певні помилки, здобувач при захисті реферату не повністю володіє матеріалом щодо результату навчання за темою реферату. 0-4 балів - тема реферату нерозкрита або ж повністю не розкриває заявлений результат навчання, у бібліографічному списку менше 2 наукових джерел, і він подається не за сучасними правилами, здобувач відмовляється від захисту.
підготовка презентації	9-12 балів - 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. 5-8 балів - наявність незначних недоліків у відповідності теми презентації заявленому результату навчання, виконанні презентації та її оформленні. 0-4 балів - наявність суттєвих недоліків або ж повній невідповідності теми презентації результату навчання, вимогам щодо обсягу, оформлення та викладу змісту презентації.