

1

ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра менеджменту ім. І.А. Маркіної

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

 Тетяна ВОРОНЬКО-НЕВІДНИЧА

04 вересня 2023 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

(обов'язкова фахова навчальна дисципліна)

Освітньо-професійна програма Бізнес-адміністрування

спеціальність 073 Менеджмент

галузь знань 07 Управління та адміністрування

освітній ступінь Магістр

Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій

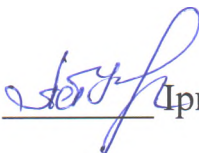
Полтава
2023-2024 н. р.

Робоча програма навчальної дисципліни «Маркетинговий менеджмент» для здобувачів вищої освіти за освітньо-професійною програмою Бізнес-адміністрування спеціальності 073 Менеджмент.

Мова викладання: державна.

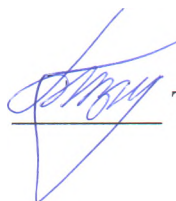
Розробник: Ірина Потапюк, доцент кафедри менеджменту ім. І.А. Маркіної, к.е.н., доцент

04 вересня 2023 року

Розробник  Ірина ПОТАПЮК

Схвалено на засіданні кафедри менеджменту ім. І.А. Маркіної
протокол від 04 вересня 2023 року № 3

Затверджено завідувачем кафедри
04 вересня 2023 року

 Тетяна ВОРОНЬКО-НЕВІДНИЧА

Погоджено гарантом освітньої програми Бізнес-адміністрування

04 вересня 2023 року

 Дмитро ДЯЧКОВ

Схвалено головою ради якості вищої
освіти спеціальності «Менеджмент»
протокол від 04 вересня 2023 року № 1

 Тетяна САЗОНОВА

1. Опис навчальної дисципліни

Елементи характеристики	Форма здобуття освіти	
	Денна	Заочна
Загальна кількість годин	105	105
Кількість кредитів	3,5	3,5
Місце в індивідуальному навчальному плані здобувача вищої освіти	обов'язкова	обов'язкова
Рік навчання (шифр курсу)	2 073МЕН_мд_2023 [8] (БА)	1*, 2 073МЕН_мз_2023 [8] (БА, л.н.)
Семестр	3	2*, 3
Лекції (годин)	22	2* 10
Практичні (годин)	14	6
Самостійна робота (годин)	69	87
Вид семестрового контролю	екзамен	екзамен

* 2023-2024 н.р.

2. Мета вивчення навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни: формування у здобувачів вищої освіти системи теоретичних знань і практичних навичок щодо організації, планування, реалізації та контролю діяльності підприємства на основі маркетингу.

3. Передумови для вивчення навчальної дисципліни

Перелік навчальних дисциплін, які передують її вивченню відповідно до структурно-логічної схеми освітньо-професійної програми Бізнес-адміністрування: Методологія та організація наукових досліджень, Ділова іноземна мова, Управління підприємством у бізнес-середовищі, Стратегічний менеджмент, Управління безпекою в бізнес-середовищі.

4. Компетентності:

загальні:

ЗК5. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

спеціальні (фахові):

СК4. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації.

СК5. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.

СК9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію.

СК 11. Здатність застосовувати знання та уміння в галузі маркетингу щодо формування комплексу маркетингу, створення системи стратегічного маркетингу та забезпечення ефективного розвитку підприємства в динамічному бізнес-середовищі.

5. Програмні результати навчання / результати навчання:

РН01. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах.

РН06. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність.

РН07. Організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті.

РН10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач.

РН14. Застосовувати знання та уміння в галузі маркетингу щодо формування комплексу маркетингу, створення системи стратегічного маркетингу та забезпечення ефективного розвитку підприємства, в т. ч. підприємств агропродовольчої сфери, в динамічному ринковому середовищі.

**Співвідношення програмних результатів навчання
із очікуваними результатами навчання**

Програмний результат навчання (визначений освітньою програмою)	Очікувані результати навчання навчальної дисципліни
РН01. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах.	аналізувати управлінську ситуацію в непередбачуваних умовах, застосовуючи різні методи
	ознайомитись із сутністю, основними завданнями та функціями маркетингового менеджменту, сучасними тенденціями розвитку маркетингового менеджменту
РН06. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність.	розуміти причинно-наслідкові зв'язки між різними факторами та управлінськими рішеннями в системі маркетингового менеджменту, як передумови вірного аналізу та оцінки маркетингової діяльності
	знати та застосовувати різні методи прийняття та обґрунтування управлінських рішень у маркетинговому менеджменті
	оцінювати наслідки управлінських рішень
РН07. Організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті.	знати правила та способи ефективної комунікації всередині колективу, команди
	застосовувати здобуті навички ефективної комунікації всередині колективу фахівців з маркетингу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті
РН10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач	застосовувати здобуті лідерські навички та вміння працювати у команді
	застосовувати набуті навички взаємодії з людьми
	аналізувати та оцінювати поведінку людей та впливати на них з метою вирішення професійних задач
РН14. Застосовувати знання та уміння в галузі маркетингу щодо формування комплексу маркетингу, створення системи стратегічного маркетингу та забезпечення ефективного розвитку підприємства, в т. ч. підприємств агропродовольчої сфери, в динамічному ринковому середовищі.	знати характерні відмінності між стратегією і тактикою маркетингу, користуватися комбінацією маркетингових інструментів, розробляти комплекс маркетингу
	застосовувати знання та уміння в галузі маркетингу щодо формування комплексу маркетингу, створення системи стратегічного маркетингу та забезпечення ефективного розвитку підприємства, в т. ч. підприємств агропродовольчої сфери, в динамічному ринковому середовищі

6. Методи навчання і викладання:

1) *методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності*: словесні (лекція, розповідь, пояснення, бесіда), наочні, практичні (практичні роботи, робота з навчально-методичною літературою);

2) *методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності*: методи формування пізнавальних інтересів, методи стимулювання і мотивації обов'язку й відповідальності;

3) *інноваційні та інтерактивні методи навчання*:

інтерактивні методи (дискусії, диспути, кейс-метод, розв'язування проблем (дерево рішень, мозковий штурм), імітаційні технології (ситуаційні вправи, імітації, рольова гра, проєктування професійних ситуацій), робота з документами, метод Дельфі, позааудиторні методи навчання (перегляд фільмів з тематики дисципліни));

комп'ютерні та мультимедійні методи (використання мультимедійних презентацій; дистанційне навчання);

4) *методи контролю і самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності*: методи усного контролю, методи письмового контролю, методи самоконтролю.

7. Програма навчальної дисципліни

- Тема 1. Сутність і методологічні основи маркетингового менеджменту
 Тема 2. Маркетинговий менеджмент підприємства агропродовольчої сфери
 Тема 3. Процес маркетингового менеджменту
 Тема 4. Управління маркетинговими дослідженнями та оцінкою ринкових можливостей підприємства агропродовольчої сфери
 Тема 5. Планування маркетингу на підприємстві. Еволюція систем планування
 Тема 6. Створення маркетингових організаційних структур на підприємстві
 Тема 7. Формування маркетингової стратегії і планування маркетингових програм
 Тема 8. Комунікації в системі маркетингового менеджменту
 Тема 9. Формування іміджу підприємства
 Тема 10. Контроль та аналіз маркетингової діяльності

Структура (тематичний план) навчальної дисципліни

Назви тем	Кількість годин							
	Денна форма				Заочна форма			
	073МЕН_мд_2023 [8] (БА)				073МЕН_мз_2023 [8] (БА, л.н.)			
	усього	у тому числі			усього	у тому числі		
		л	п	с.р.		л	п	с.р.
Тема 1. Сутність і методологічні основи маркетингового менеджменту	9	2	-	7	10	2*	-	8
Тема 2. Маркетинговий менеджмент підприємства агропродовольчої сфери	11	2	2	7	12	2	2	8
Тема 3. Процес ММ	9	2	-	7	10	-	-	10
Тема 4. Управління маркетинговими дослідженнями та оцінкою ринкових можливостей підприємства агропродовольчої сфери	11	2	2	7	9	-	-	9
Тема 5. Планування маркетингу на підприємстві. Еволюція систем планування	11	2	2	7	12	2	2	8
Тема 6. Створення маркетингових організаційних структур на підприємстві	9	2	-	7	10	2	-	8
Тема 7. Формування маркетингової стратегії і планування маркетингових програм	13	4	2	7	10	2	-	8
Тема 8. Комунікації в системі ММ	11	2	2	7	12	2	2	8
Тема 9. Формування іміджу підприємства	11	2	2	7	10	-	-	10
Тема 10. Контроль та аналіз маркетингової діяльності	10	2	2	6	10	-	-	10
В т.ч. індивідуальні завдання: Контрольна робота	-	-	-	-	30	-	-	30
Усього годин	105	22	14	69	105	12	6	87

* 2023-2024 н.р.

8. Теми семінарських занять

Не передбачено навчальним планом.

Теми практичних занять

Назва теми	Кількість годин	
	Денна форма	Заочна форма
	073МЕН_мд_2023 [8] (БА)	073МЕН_мз_2023[8](БА, л.н.)
Тема 1. Сутність і методологічні основи маркетингового менеджменту	-	-
Тема 2. Маркетинговий менеджмент підприємства агропродовольчої сфери	2	2
Тема 3. Процес ММ	-	-
Тема 4. Управління маркетинговими дослідженнями та оцінкою ринкових можливостей підприємства агропродовольчої сфери	2	-
Тема 5. Планування маркетингу на підприємстві. Еволюція систем планування	2	2
Тема 6. Створення маркетингових організаційних структур на підприємстві	-	-
Тема 7. Формування маркетингової стратегії і планування маркетингових програм	2	-
Тема 8. Комунікації в системі ММ	2	2
Тема 9. Формування іміджу підприємства	2	-
Тема 10. Контроль та аналіз маркетингової діяльності	2	-
Разом	14	6

Теми лабораторних занять

Не передбачено навчальним планом.

9. Теми самостійної роботи

Назва теми	Кількість годин	
	Денна форма	Заочна форма
	073МЕН_мд_2023 [8] (БА)	073МЕН_мз_2023[8](БА, л.н.)
Тема 1. Сутність і методологічні основи маркетингового менеджменту	7	8
Тема 2. Маркетинговий менеджмент підприємства агропродовольчої сфери	7	8
Тема 3. Процес ММ	7	10
Тема 4. Управління маркетинговими дослідженнями та оцінкою ринкових можливостей підприємства агропродовольчої сфери	7	9
Тема 5. Планування маркетингу на підприємстві. Еволюція систем планування	7	8
Тема 6. Створення маркетингових організаційних структур на підприємстві	7	8
Тема 7. Формування маркетингової стратегії і планування маркетингових програм	7	8
Тема 8. Комунікації в системі ММ	7	8
Тема 9. Формування іміджу підприємства	7	10
Тема 10. Контроль та аналіз маркетингової діяльності	6	10
Разом	69	87

10. Індивідуальні завдання

Індивідуальна робота здобувача вищої освіти направлена на закріплення теоретичного матеріалу та практичних навичок. Реалізація цього напрямку роботи передбачається шляхом виконання рефератів та есе, що виконується самостійно здобувачем вищої освіти в позааудиторний час.

11. Оцінювання результатів навчання

Результати навчання	Форми контролю
РН01. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах.	Виконання завдань на практичних заняттях, виконання завдань самостійної роботи, розв'язування тестів, тези*, екзамен
РН 3. Проектувати ефективні системи управління організаціями	Виконання завдань на практичних заняттях, виконання завдань самостійної роботи, розв'язування тестів, тези*, екзамен
РН 5. Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах	Виконання завдань на практичних заняттях, виконання завдань самостійної роботи, розв'язування тестів, тези*, екзамен
РН06. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність.	Виконання завдань на практичних заняттях, виконання завдань самостійної роботи, розв'язування тестів, тези*, екзамен
РН 12. Вміти делегувати повноваження та керівництво організацією (підрозділом)	Виконання завдань на практичних заняттях, виконання завдань самостійної роботи, розв'язування тестів, тези*, екзамен
РН07. Організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті.	Виконання завдань на практичних заняттях, виконання завдань самостійної роботи, розв'язування тестів, тези*, екзамен
РН 14. Застосовувати знання та уміння в галузі маркетингу щодо формування комплексу маркетингу, створення системи стратегічного маркетингу та забезпечення ефективного розвитку підприємства в динамічному ринковому середовищі	Виконання завдань на практичних заняттях, виконання завдань самостійної роботи, розв'язування тестів, тези*, екзамен

* є не обов'язковими, але дають змогу отримати додаткові бали

Критерієм успішного навчання є досягнення здобувачем вищої освіти мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним результатом навчання. Одним із обов'язкових елементів освітнього процесу є систематичний поточний контроль і підсумкова оцінка рівня досягнення результатів навчання.

12. Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Назва теми	Форми оцінювання результатів навчання ЗВО					Разом
	виконання вправ на практичних заняттях	виконання завдань самостійної роботи	розв'язування тестів	тези*	екзамен	
Тема 1. Сутність і методологічні основи ММ	-	5	-			5
Тема 2. ММ підприємства агропродовольчої сфери	3	5	2			10
Тема 3. Процес ММ	2	5	2			9
Тема 4. Управління маркетинговими дослідженнями та оцінкою ринкових можливостей підприємства агропродовольчої сфери	-	5	-			5
Тема 5. Планування маркетингу на підприємстві. Еволюція систем планування	2	5	2			9
Тема 6. Створення маркетингових організаційних структур на підприємстві	2	5	2			9
Тема 7. Формування маркетингової стратегії і планування маркетингових програм	2	5	2			9
Тема 8. Комунікації в системі ММ	-	5	-			5
Тема 9. Формування іміджу підприємства	2	5	2			9
Тема 10. Контроль та аналіз маркетингової діяльності	3	5	2			10
Екзамен					20	20
Тези*				10*		
Разом	16	50	14	10	20	100

* є не обов'язковими, але дають змогу отримати додаткові бали

Шкала та критерії оцінювання розв'язування тестів

Кількість балів	Критерії оцінювання
2	Демонструє високий рівень формування компетентностей та досягнення результатів навчання
1,5	Демонструє достатній рівень формування компетентностей та досягнення результатів навчання
1,0	Демонструє задовільний рівень формування компетентностей та досягнення результатів навчання
0	Демонструє низький рівень формування компетентностей та досягнення результатів навчання

Тестове завдання містить 4 питання.

Шкала та критерії оцінювання виконання вправ на практичних заняттях:

Кількість балів	Критерії оцінювання
2	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.
1,5	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.
1	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.
0,5	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	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.

Шкала та критерії оцінювання виконання завдань самостійної роботи

Кількість балів	Критерії оцінювання
5-4	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
3-2	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.
1	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.
0,5-0	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.

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни (073МЕН мз 2023 [8]/(БА))

Назва теми	Форми оцінювання результатів навчання ЗВО						Разом
	Виконання завдань на практичних заняттях	Виконання завдань самостійної роботи	Виконання контрольної роботи	Розв'язування тестів	Тези*	Екзамен	
Тема 1. Сутність і методологічні основи ММ	-	2		-			2
Тема 2. ММ підприємства агропродовольчої сфери	6	2		4			8
Тема 3. Процес ММ	-	2		-			4
Тема 4. Управління маркетинговими дослідженнями та оцінкою ринкових можливостей підприємства агропродовольчої сфери	-	2		-			2
Тема 5. Планування маркетингу на підприємстві. Еволюція систем планування	6	2		4			8
Тема 6. Створення маркетингових організаційних структур на підприємстві	-	2		-			5
Тема 7. Формування маркетингової стратегії і планування маркетингових програм	-	2		-			7
Тема 8. Комунікації в системі ММ	6	2		4			5
Тема 9. Формування іміджу підприємства	-	2		-			4
Тема 10. Контроль та аналіз маркетингової діяльності	-	2		-			5
в т. ч. контрольна робота			30				30
Тези*					10*		
Екзамен						20	20
Разом	18	20	30	12	10	20	100

* є не обов'язковими, але дають змогу отримати додаткові бали

Шкала та критерії оцінювання розв'язування тестів

Кількість балів	Критерії оцінювання
4	Демонструє високий рівень формування компетентностей та досягнення результатів навчання
3	Демонструє достатній рівень формування компетентностей та досягнення результатів навчання
2-1	Демонструє задовільний рівень формування компетентностей та досягнення результатів навчання
0	Демонструє низький рівень формування компетентностей та досягнення результатів навчання

Тестове завдання містить 4 питань.

Шкала та критерії оцінювання виконання вправ на практичних заняттях:

Кількість балів	Критерії оцінювання
6-5	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	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.
3-2	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.
1	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	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.

Шкала та критерії оцінювання виконання завдань *самостійної роботи*

Кількість балів	Критерії оцінювання
2	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.
1,5	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.
1	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	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.

виконання завдань самостійної роботи для здобувачів вищої освіти заочної форми навчання (*контрольна робота*):

теоретичне запитання №1 – від 0 до 5 балів

теоретичне запитання №2 – від 0 до 5 балів

практичне завдання – від 0 до 20 балів

Оцінювання теоретичних запитань

Кількість балів	Критерії оцінювання
4 – 5	здобувач вищої освіти виявив високий рівень опанування РН; в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає через письмові відповіді, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу, немає (має незначні недоліки) недоліків щодо оформлення
3 – 4	здобувач вищої освіти виявив достатній рівень опанування РН; достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає у письмових відповідях, в основному розкриває зміст теоретичних питань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Оформлення в цілому відповідає вимогам.
2 – 3	здобувач вищої освіти виявив середній рівень опанування РН; розкриває зміст теоретичних питань, допускаються при цьому неточності та незначні помилки. Є незначні недоліки в оформленні роботи.
1 – 2	здобувач вищої освіти виявив задовільний рівень опанування РН; не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань, допускаючи при цьому суттєві неточності, є недоліки в оформленні.
0,5 – 1	здобувач вищої освіти виявив низький рівень опанування РН; фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає матеріал, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань, допускаючи при цьому грубі неточності, є суттєві недоліки в оформленні;
0	здобувач вищої освіти виявив незадовільний рівень опанування РН; – не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань. Недотримані правила оформлення. Або питання відсутнє.

Оцінювання практичного завдання

Кількість балів	Критерій оцінювання
17-20	здобувач виявив високий рівень опанування РН; в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст завдання, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу, немає (має незначні недоліки) недоліків щодо оформлення
13-16	здобувач виявив достатній рівень опанування РН; достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає, в основному розкриває зміст завдання, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких визначень не вистачає достатньої глибини, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Оформлення в цілому відповідає вимогам
9-12	здобувач виявив середній рівень опанування РН; розкриває зміст завдання, допускаються при цьому неточності та незначні помилки. Є незначні недоліки в оформленні роботи.
5-8	здобувач виявив задовільний рівень опанування РН; не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом недостатньо розкриває зміст завдання, допускаючи при цьому суттєві неточності, є недоліки в оформленні
1-4	здобувач виявив низький рівень опанування РН; фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає матеріал, допускаючи при цьому грубі неточності, є суттєві недоліки в оформленні
0	здобувач виявив незадовільний рівень опанування РН; не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє основні визначення. Недотримані правила оформлення. Або завдання відсутнє.

Шкала та критерії оцінювання підготовки тез

Кількість балів	Критерії оцінювання
10	Тези відповідають програмі навчальної дисципліни (темі) за змістом; висвітлюють критичний та / або креативний підхід автора щодо дослідження обраної теми; оформлені згідно встановлених вимог; опубліковані / прийняті до друку під час проходження курсу. Загалом, здобувач демонструє високий рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
5	Тези відповідають програмі курсу (темі курсу) за змістом, але потребували значних доопрацювань, що унеможливило прийняття до друку під час проходження курсу вивчення навчальної дисципліни. Загалом, здобувач демонструє середній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
0	Тези не відповідають програмі навчальної дисципліни за змістом, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання.

Форма проведення підсумкового контролю згідно робочого та навчального плану – екзамен. Екзаменаційний білет передбачає виконання тестів та відповідь на два теоретичних питання. Максимальна кількість балів за екзамен – 20.

Шкала та критерії оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти

Оцінювання тестового завдання

Кількість балів	Критерії оцінювання
10 (26-30 пит.)	Демонструє високий рівень формування компетентностей та досягнення результатів навчання
8 (20-25 пит.)	Демонструє достатній рівень формування компетентностей та досягнення результатів навчання
6 (12-19 пит.)	Демонструє середній рівень формування компетентностей та досягнення результатів навчання
4 (6-11 пит.)	Демонструє задовільний рівень формування компетентностей та досягнення результатів навчання
0-2 (0-5 пит.)	Демонструє низький рівень формування компетентностей та досягнення результатів навчання

Оцінювання теоретичного питання

Кількість балів	Критерії оцінювання
5	Питання розкрито у повному обсязі, присутні елементи аналізу, самостійне бачення та наведені практичні приклади; вільно відповідає на додаткові (уточнювальні) запитання. Здобувач демонструє високий рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
2	Загалом вірно викладена сутність питання, але без наведення прикладів / особистого бачення; відповідає на уточнюючі запитання. Загалом, здобувач демонструє достатній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
1,5	У змісті відповіді на завдання, спостерігаються помилкові судження, недостатньо повна відповідь, здобувачеві складно навести приклади, але загалом він орієнтується в сутності питання; відповіді на запитання є неповними / загальними. Загалом, здобувач демонструє середній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
1,0	У відповіді спостерігаються значні помилки, здобувач слабо орієнтується у сутності, змісті питань; відповідь не повна; здобувач не демонструє власне бачення, не може навести приклади / відповісти на додаткові запитання. Загалом, здобувач демонструє задовільний рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
0,5-0	Здобувач дуже слабо орієнтується у змісті питання / не орієнтується; не може дати відповіді на додаткові запитання, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання.

12. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачено під час реалізації навчальної дисципліни

Не передбачено.

13. Політика навчальної дисципліни

Відвідування занять є обов'язковим. Усі завдання, передбачені робочою програмою, мають бути виконані та здані до залікового тижня.

Неприпустимим є списування виконаних завдань практичного заняття / самостійної роботи у інших здобувачів вищої освіти та видавання їх за свої, а також використання при виконанні завдань Chat GPT.

Тезиси, у разі їх підготовки здобувачем вищої освіти, перевіряються на наявність плагіату і допускаються до друку та зарахування, із коректними текстовими запозиченнями у межах встановлених норм. У разі низького рівня оригінальності, тези вважаються такими, що не підготовлені та додаткові бали за них не зараховуються.

Списування під час екзамену (у т. ч. із використанням мобільних пристроїв) заборонене. Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та виконання розрахунків по практичним завданням, що їх передбачають.

Документи стосовно академічної доброчесності наведені на сторінці АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ ПДАУ. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/content/akademichna-dobrochesnist>.

Є можливість опанування даної навчальної дисципліни за програмами академічної мобільності (внутрішньої / міжнародної) за наявними укладеними угодами (договорами) між Університетом та закладом-партнером та / або індивідуальними запрошеннями. Визнання та перезарахування результатів такого навчання відбувається спеціально створеною комісією на підставі поданих здобувачем вищої освіти відповідних документів з використанням Європейської кредитно-трансферної системи. Організаційні процеси навчання за програмами академічної мобільності регламентуються Положення про академічну мобільність учасників освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті.

На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті перед опануванням даного освітнього компоненту, або в процесі його опанування. Визнання набутих результатів навчання або відмова у їх визнанні у разі опанування частини навчальної дисципліни відбувається за рішенням провідного викладача. Набуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування курсів (з документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera тощо. Особливості неформального /

інформального навчання регламентовані Положення про порядок визнання результатів навчання, здобутих у неформальній та інформальній освіті, здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету.

Порядок повторного проходження контрольних заходів регламентується Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті. URL: <https://www.pdau.edu.ua/content/polozhennya-pro-osvitnyu-diyalnist>.

14. Рекомендовані джерела інформації

Основні:

1. Дудар В.. Управління маркетингом: електронний навч. посібник. Тернопіль: Західноукраїнський національний університет, 2022. 85 с. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/45456/1/Навч.посібник_Упр.маркетингом_2022.pdf
2. Котлер Ф. Маркетинг. К. : КМ-Букс. 2019. 224 с.
3. Копич І.М., Сороківський В.М., Стефаняк В.І. Математичні моделі в менеджменті та маркетингу : навч. посібник. К. : «НОВИЙ СВІТ-2000», 2020. 376 с.
4. Майовець Є.Й. Аграрний маркетинг : навч. посіб. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 228 с.
5. Маркетинговий менеджмент: навч. посібник / О.С. Борисенко, А.В. Шевченко, Ю.В. Фісун, О.М. Крапко. К.: НАУ, 2022. 204 с. URL: <https://dspace.nau.edu.ua/bitstream/NAU/56295/1/Маркетинговий%20менеджмент.pdf>
6. Сенишин О.С., Кривешко О.В. Маркетинг : навч. посібник. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.
7. Язвінська Н.В. Маркетинговий менеджмент : опорний конспект лекцій : навч. посіб. для студ. спеціальності 075 «Маркетинг», спеціалізації «Промисловий маркетинг». Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 37 с.

Допоміжні:

1. Аллан Діб. Маркетинговий план на одну сторінку. Харків : ТОВ Видавництво Vivat, 2020. 288 с.
2. Борисенко О.С., Фісун Ю.В., Чорна Д.О. Теоретико-методологічні аспекти організації та впровадження маркетингового менеджменту на підприємствах. *Приазовський економічний вісник*: електронне наукове видання. З. : КПУ. 2021. Вип. № 2(25).
3. Котлер Ф., Катарджая Г., Сетьяван І. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового. К. : Вид-во КМ-БУКС, 2019. 224 с.
4. Кравченко О., Кравченко О., Шуба А. Формування системи маркетингового менеджменту підприємства. *Економіка та суспільство*. № (27). 2021. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-27-36>
5. Потапюк І.П. Система маркетингового менеджменту сільськогосподарських підприємств. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2023. Том 8. № 3. С. 360-364.
6. Потапюк І.П., Дячков Д.В., Яковенко І.О. Особливості товарної політики підприємства. *Східна Європа : економіка, бізнес та управління*. ВД «Гельветика». 2020. Вип. 4 (27). С. 46-51.
7. Філановський О. Карго-маркетинг і Україна. Харків : Вид-во Фабула, 2021. 144 с.

Інформаційні ресурси:

1. Українська асоціація маркетингу. URL: <https://uam.in.ua/ukr/>
2. Всеукраїнська рекламна коаліція. URL: <https://vrk.org.ua>
3. Аналітичний портал про маркетингові комунікації Marketing Media Review. URL: <https://mmr.ua/>
4. Американська асоціація маркетингу <https://www.ama.org>
5. Інформаційний портал «BrandStory». URL: <http://brandstory.com.ua/>
6. Інтернет-портал для управлінців. URL: <http://www.management.com.ua/>
7. Український бізнес-портал. URL: <https://ukrbiz.info/ua/>
8. Міжнародний інститут аналізу бізнесу: офіційний сайт. URL: <https://www.iiba.org>

Онлайн-курси:

1. Курс «Маркетинг: розробка та продаж пропозиції цінності». Онлайн-платформа «Prometheus». URL: https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Prometheus+MARKETING101+2015_T2
2. Курс «Цифровий маркетинг». Онлайн-платформа «Prometheus». URL: https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Prometheus+DM101+2021_T1
3. Курс «Solidity Smart Contracts». Онлайн-платформа «Prometheus». URL: https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Prometheus+SSC101+2023_T2
4. Курс «Зростаєте до величі: розумне зростання для приватного бізнесу». Онлайн-платформа «Prometheus». URL: https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Prometheus+GG101+2023_T1
5. Курс «Успішний стартап: від ідеї до масштабування». Онлайн-платформа «Prometheus». URL: https://prometheus.org.ua/course/course-v1:UkrainianStartupFund+S_STARTUP101+2023_T1
6. Курс «Івент-менеджер». Онлайн-платформа «Освітній хаб міста Києва». URL: <https://eduhub.in.ua/courses/profesiva-ivent-menedzher>
7. Курс «Продажі і комунікації». Онлайн-платформа «Освітній хаб міста Києва». URL: <https://eduhub.in.ua/courses/kurs-4-prodazhi-i-komunikacii>
8. Курс «Маркетинг». Онлайн-платформа «Освітній хаб міста Києва». URL: <https://eduhub.in.ua/courses/scorm-kurs-14-marketing>