

СИЛАБУС навчальної дисципліни «Маркетинговий менеджмент»

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Рівень вищої освіти	Другий (магістерський) рівень
Код і найменування спеціальності	D3 Менеджмент
Тип і назва освітньої програми	ОПП Бізнес-адміністрування
Курс, семестр	2-й курс, 1-й семестр
Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни	Кількість кредитів ЄКТС – 3,5 Загальна кількість годин 105 год, із яких: денна форма: лекцій – 22 год., практичних – 14 год. заочна форма: лекцій – 12 год., практичних – 6 год. Форма семестрового контролю – екзамен.
Мова викладання	Державна
ННІ, кафедра	Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій Кафедра менеджменту ім. І.А. Маркіної
Контактні дані розробника	 Ірина ПОТАПЮК, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту ім. І.А. Маркіної Контакти: ауд. 488а (навчальний корпус №4) e-mail: iryna.potapyuk@pdau.edu.ua тел. +38 050 136 03 22. Профайл: https://www.pdau.edu.ua/people/potapyuk-iryna-petrivna
МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ	
Статус навчальної дисципліни	Обов'язкова навчальна дисципліна
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	Методологія та організація наукових досліджень, Ділова іноземна мова, Управління підприємством у бізнес-середовищі, Курсова робота «Управління підприємством у бізнес-середовищі», Стратегічний менеджмент, Управління безпекою в бізнес-середовищі
Компетентності	Загальні: ЗК5. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів). ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

	ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. Фахові: СК3. Здатність до саморозвитку, навчання впродовж життя та ефективного самоменеджменту. 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.
Програмні 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.
РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)	
Під час вивчення навчальної дисципліни «Маркетинговий менеджмент» здобувачі вищої освіти мають змогу сформувати наступні soft skills: організаційні (тайм-менеджмент, організація простору); комунікативні (комунікабельність, проведення презентації, робота в команді, уміння давати зворотний зв'язок, нетворкінг); когнітивні та інформаційні (креативність, логіка, бажання навчатися, критичне мислення).	
МЕТА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Сформувати у здобувачів вищої освіти систему теоретичних знань і практичних навичок щодо організації, планування, реалізації та контролю діяльності підприємства на основі маркетингу	
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

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, проектування 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.

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 Moodle), до яких має бути виконано певне завдання. Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-1 бал). З Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті можна ознайомитися на сторінці ПДАУ: <https://www.pdau.edu.ua/content/ocinyuvannya-rezultativ-navchannya-i-atestaciya-zdobuvachiv-vyshchoyi-osvity>

- щодо
академічної
добросовісності

здобувач вищої освіти повинен дотримуватися вимог локальних нормативно-правових актів ПДАУ (<https://www.pdau.edu.ua/content/lokalni-normatyvno-pravovi-akty>). Неприпустимим є списування виконаних завдань практичного заняття / самостійної роботи у інших здобувачів вищої освіти та видавання їх за свої. 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.

- щодо
використання

Для виконання практичних завдань та завдань самостійної роботи застосовується Режим А – «ШІ не використовується». Здобувач виконує

інструментів штучного інтелекту	роботу самостійно. Тезиси, у разі їх підготовки здобувачем вищої освіти, перевіряються на наявність текстових запозичень і допускаються до друку та зарахування, із коректними текстовими запозиченнями у межах встановлених норм. У разі низького рівня оригінальності, тези вважаються такими, що непідготовлені та додаткові бали за них не зараховуються. Використання ШІ під час підготовки тез доповідей, допускається за умови дотримання принципів академічної доброчесності, Правил використання систем штучного інтелекту в освітньому процесі Полтавського державного аграрного університету і вимог відповідного видавництва щодо використання ШІ. У разі використання об'єкта, згенерованого штучним інтелектом, здобувач вищої освіти повинен повідомити про це із зазначенням методики генерування та/або посилання на відповідну комп'ютерну програму чи її опис.
- щодо відвідування занять	відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, 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. Обов'язкове вимкнення мобільних девайсів під час відвідування занять в аудиторії. В умовах впровадження дистанційної форми навчання за наявності об'єктивних причин (наприклад, лікарняні, індивідуальний графік, знаходження на карантині і т. ін.) 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 Moodle про стан виконання завдань.
- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти	на здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті перед опануванням даної освітньої компоненти. Особливості неформального / інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті, здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету https://www.pdau.edu.ua/content/individualna-osvitnya-trayektoriya-zdobuvachiv-vyshchoyi-osvity
- 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. Результат оцінювання може бути оскаржений не пізніше наступного робочого дня після його оголошення. З порядком оцінювання результатів навчання і атестації здобувачів вищої освіти можна ознайомитися у відповідних положеннях на сторінці ПДАУ: https://www.pdau.edu.ua/content/ocinyuvannya-rezultativ-navchannya-i-atestaciya-zdobuvachiv-vyshchoyi-osvity
РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ	
Основні: 1. Буняк Н.М. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. Луцьк, 2022. 180 с. URL: https://evnuir.vnu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/a77fe260-889c-488f-8631-91b4cea48cd1/content	

2. 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
3. Замкова Н., Поліщук І., Довгань Ю., Шарко В., Танасійчук А. Маркетинговий менеджмент : навч. посіб. Вінниця: Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ ДТЕУ, 2024. 296 с. URL: <https://ir.vtei.edu.ua/g.php?fname=29646.pdf>
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>

Допоміжні:

1. Багорка М.О., Писаренко В.В., Кадирус І.Г., Юрченко Н.І. Антикризисний маркетинг : навч.посіб. Дніпро: Фурфонд, 2022. 344 с.
2. Барабанова В.В., Богатирьова Г.А. Інноваційний маркетинг: навч. посібник. Кривий Ріг : Вид.ДонНУЕТ, 2022. 145 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг. К. : КМ-Букс. 2019. 224 с.
4. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: монографія / С.М. Ілляшенко та ін.; за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенко. Суми : Університетська книга, 2023. 615 с.
5. Потапюк І.П. Система маркетингового менеджменту сільськогосподарських підприємств. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2023. Том 8. № 3. С. 360-364.

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

**Реквізити
затвердження**

Затверджено на засіданні кафедри менеджменту ім. І.А. Маркіної.
Протокол № 1 від 01.09.2026 р.

Додаток до силябусу

СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ, ШКАЛА ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Схема нарахування балів із 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 маркетингового менеджменту	-	5	-			5
Тема 2. Маркетинговий менеджмент підприємства агропродовольчої сфери	3	5	2			10
Тема 3. Процес маркетингового менеджменту	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 маркетингового менеджменту	-	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 необов'язковими, але дають змогу отримати додаткові бали

Шкала та критерії оцінювання

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.