

## «Маркетинг»

Програма навчальної дисципліни «Маркетинг» складена відповідно до освітньо-професійної програми Менеджмент підприємства спеціальності 073 Менеджмент галузі знань 07 Управління та адміністрування освітнього ступеня Бакалавр

**Предметом** вивчення дисципліни процеси й методи вивчення та задоволення потреб споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку.

### **Міждисциплінарні зв'язки:**

Дисципліна «Маркетинг» тісно пов'язана з дисциплінами «Економічна теорія», «Економіка підприємства», «Психологія», «Самоменеджмент», «Прийняття управлінських рішень», «Стратегічне управління», «Бренд-менеджмент», «Управління конкурентоспроможністю підприємства».

### **1. Мета і завдання навчальної дисципліни**

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни є формування у майбутніх менеджерів (управлінців) сучасної системи поглядів та спеціальних знань у галузі маркетингу, набуття практичних навичок щодо просування товарів на ринок з урахуванням задоволення потреб споживачів та забезпечення ефективної діяльності підприємства.

1.2. Основними завданнями вивчення навчальної дисципліни «Маркетинг»: вивчення теоретичних та методологічних основ маркетингу, системного підходу до маркетингу підприємства, вивчення впливу макро- та мікросередовища маркетингу, організації та здійснення маркетингових досліджень, сегментування ринку та вибору цільових сегментів, розроблення комплексу маркетингових заходів з товарної, цінової, комунікаційної політик; стратегічного планування, впровадження та контролю програм маркетингу.

1.3. Згідно з вимогами освітньо-професійної у здобувачів вищої освіти має буди сформовані наступні елементи компетентності:

#### *загальні:*

- здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу;
- здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях;
- знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності;
- здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово;
- навички використання інформаційно-комунікаційних технологій;
- здатність вчитися та оволодівати сучасними знаннями;
- здатність до проведення досліджень на відповідному рівні;
- здатність генерувати нові ідеї (креативність);
- здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів);

#### *фахові:*

- здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища;
- здатність визначати перспективи розвитку організації;
- здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту;
- здатність діяти соціально відповідально і свідомо;
- здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту;
- здатність планувати діяльність організації та управляти часом;
- здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань;
- здатність оцінювати виконувані роботи, забезпечувати їх якість та мотивувати персонал організації;
- здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління;

здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення;

розуміти принципи і норми права та використовувати їх у професійній діяльності;  
розуміти принципи психології та використовувати їх у професійній діяльності;  
здатність формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички.

#### **1.4. Програмні результати навчання:**

Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

Демонструвати навички виявлення проблеми та обґрунтування управлінських рішень.

Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.

Мати навички обґрунтування дієвих інструментів мотивування персоналу організації.

Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.

Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.

Спілкуватись в усній та письмовій формі державною та іноземною мовами.

Ідентифікувати причини стресу, адаптувати себе та членів команди до стресової ситуації, знаходити засоби до її нейтралізації.

Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності.

Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.

Демонструвати навички ефективного управління офісом, знання діловодства.

Формувати позитивний імідж у процесі управлінської діяльності.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться – 120 години 4 кредитів ЄКТС.

## **2. Інформаційний обсяг навчальної дисципліни**

### **Тема 1. Сутність маркетингу та його сучасна концепція**

Зміст, завдання та структура навчального курсу «Маркетинг», його теоретичні й методологічні основи, зв'язок із спеціальними дисциплінами, що формують систему економічних знань майбутнього фахівця.

Історичні передумови виникнення маркетингу як способу ефективного управління діяльністю. Приклади застосування маркетингових підходів до ведення бізнесу.

Теоретичні основи маркетингу та практичне застосування їх при функціонуванні підприємств в умовах ринкових відносин. Сутність маркетингу, еволюція його визначення.

Визначення та сутність понять, які становлять теоретичну основу маркетингу: потреба (види потреби), попит, обмін (умови здійснення), угода (види угоди), ринок (показники, що його характеризують), сегмент ринку, комплекс складових маркетингу (товар, ціна, розповсюдження, комунікації).

Основні цілі та принципи маркетингу як програмно-цільової концепції управління підприємницькою діяльністю, що орієнтована на задоволення потреб споживачів.

Концепції діяльності підприємства на ринку: удосконалення виробництва, удосконалення товару, інтенсифікація комерційних зусиль, маркетингу, соціально-етичного маркетингу. Основні фактори, які обумовили їх еволюційний розвиток.

Поняття консюмеризму. Вплив громадських рухів на захист прав споживачів., охорону навколишнього середовища, діяльність підприємства.

### **Тема 2. Класифікація маркетингу**

Види маркетингу залежно від сфери і масштабів діяльності (внутрішній, міжнародний), виду продукту (товарів (споживчих, виробничого призначення), засобів виробництва, послуг). Різновиди та завдання маркетингу підприємства, що діє в умовах різного співвідношення між попитом і пропозицією. Маркетинг у сфері некомерційної діяльності.

### **Тема 3. Характеристики маркетингу**

Системний підхід до організації маркетингу підприємства. Маркетинг як циклічний і безперервний процес. Коротка характеристика основних етапів маркетингової діяльності підприємства: аналізу ситуації, планування маркетингової діяльності, реалізації планів маркетингу та маркетингового контролю.

Сутність та завдання організації маркетингу. Взаємодія сукупності елементів системи маркетингу. Функції маркетингу: аналітичні, планово-управлінські, виробничо-збутові, контрольні.

Контрольовані та неконтрольовані фактори макро- та мікросередовища, під постійним впливом яких знаходиться система маркетингу підприємства.

Внутрішнє середовище підприємства: концепція управління, фінансові ресурси, інформаційне забезпечення, структура апарату управління підприємства, корпоративна культура, цілі та комплекс маркетингу.

Зовнішнє макро- та мікросередовище підприємства. Елементи мікросередовища: постачальники, посередники, суміжники, клієнти, конкуренти, контактні аудиторії. Фактори макросередовища: економічні, політичні, правові, соціальні, науково-технічні, екологічні, демографічні, культурні.

### **Тема 4. Маркетингові дослідження**

Значення інформації для прийняття маркетингових рішень. Класифікація маркетингової інформації. Первинна та вторинна інформація, переваги і недоліки, що визначають доцільність її отримання та використання.

Поняття маркетингової інформаційної системи. Маркетингові дослідження як основна складова формування банку даних маркетингової інформаційної системи підприємства. Сутність маркетингових досліджень, практика організації проведення на зарубіжних та вітчизняному ринках.

Маркетингові дослідження потреб, поведінки покупців, продуктів, ринку, товарів, конкурентів, реклами.

Види маркетингових досліджень залежно від типу та методів отримання інформації, від мети досліджень і кількості досліджуваних об'єктів.

Методи маркетингових досліджень: аналіз документів, спостереження, опитування, експеримент. Кількісні методи маркетингових досліджень. Якісні методи маркетингових досліджень. Доцільність їх застосування. Інструментарій, що застосовується під час проведення маркетингових досліджень. Створення листів опитування.

Зміст етапів проведення маркетингових досліджень: визначення проблеми і формулювання мети досліджень, складання плану досліджень, збір маркетингової інформації, аналіз та інтерпретація даних, підготовка та подання звіту (розроблення рекомендацій).

Базові концепції дослідження попиту та пропозиції на ринку товарів та послуг і в окремих його сегментах, місткості ринку, рівня цін і цінової еластичності попиту та пропозиції, ступеня та умов ринкової конкуренції.

Кон'юнктурний огляд: особливості та тенденції розвитку ринку товарів та послуг, аналіз причинно-наслідкових зв'язків, мікро-показники та макро-показники, їх динаміка.

### **Тема 5. Маркетингова товарна політика**

Сутність, цілі та завдання товарної (продуктової) політики підприємства.

Поняття товару і товарної одиниці в теорії маркетингу. Види класифікації продуктів (товарів, послуг). Три рівні товару. Характеристика споживчих товарів, товарів виробничого призначення, послуг.

Поняття номенклатури продуктів, товарного асортименту, показники оцінки (глибина, ширина, насиченість, гармонійність, стійкість, коефіцієнт оновлення). Концепція життєвого циклу товару. Характеристика етапів життєвого циклу. Зміст діяльності та особливості маркетингу на кожному етапі життєвого циклу товару: впровадження товару на ринок, зростання обсягів продажу, зрілості (зростаючої, стабільної, спадаючої), падіння обсягів реалізації.

Сутність та роль інновацій у маркетинговій діяльності підприємства. Основні етапи розроблення нових продуктів. Впровадження нових товарів на ринок та основні причини поразок. Значення пробного маркетингу.

Торговельна марка, її складові, вимоги до марочних товарів. Поняття та значення брендингу, проблеми створення корпоративних символів, марок. Охорона прав на товарні знаки. Упаковка товару: види, функції, проблеми, штрихове кодування товару. Види сервісного обслуговування, його принципи. Критерії оцінки рівня розвитку сервісу.

Поняття якості товару. Петля якості. Значення системи сертифікації товарів у підвищенні рівня їх якості. Показник комплексної оцінки якості товару з урахуванням його специфіки.

Поняття конкурентоспроможності продукту. Позиціонування товару на ринку. Фактори, що впливають на формування конкурентоспроможності товару та критерії її оцінки. Методи визначення конкурентоспроможності продуктів. Завдання маркетингу щодо забезпечення конкурентоспроможності продуктів (товарів, послуг).

#### **Тема 6. Маркетингова цінова політика**

Сутність та завдання цінової політики в системі маркетингу підприємства. Цілі ціноутворення: максимізація прибутку, збільшення частки ринку, забезпечення виживання підприємства.

Визначальні фактори, що впливають на формування цінової політики підприємства: витрати, попит, рівень конкуренції, державне регулювання цін, особливості системи розповсюдження. Особливості встановлення цін на ринках різних типів. Тенденції зсуву ролей цінової та нецінової конкуренції.

Види цінових стратегій: стратегії високих, низьких цін, цін на принципово нові товари, цін на товари-імітатори, не округлених цін; єдиних цін, гнучких цін, стратегії у межах товарного асортименту (цінових ліній, цін на товари, що доповнюють, на комплектуючі товари. Цінова дискримінація.

Методи ціноутворення. Структура ціни. Встановлення ціни з урахуванням якості продукції, вивчення попиту споживачів, економічних та психологічних можливостей покупців, розрахунку витрат, порівняння з цінами на аналогічні товари конкурентів, визначення етапу життєвого циклу товару, співвідношення цін між товарами та їх модифікаціями, сезону та регіону реалізації продукції. Залежність цін від відношень між партнерами. Види знижок, націнок, надбавок. Вибір економічно обґрунтованої ціни.

#### **Тема 7. Маркетингова політика продажу**

Значення, цілі, завдання та місце політики розповсюдження в системі маркетингу. Поняття системи розповсюдження та її складові елементи. Канали розповсюдження, рівні, характеристика каналів розповсюдження різних рівнів. Функції каналів розповсюдження.

Види маркетингових систем розповсюдження (традиційні, багатоканальні, горизонтальні, вертикальні). Розвиток вертикальних маркетингових систем розповсюдження, їх різновиди (керовані, корпоративні, договірні). Особливості договірних вертикальних маркетингових систем розповсюдження (добровільних об'єднань роздрібних торговців під егідою оптовиків, підприємств утримувачів привілеїв, кооперативів роздрібних торговців).

Маркетингові рішення щодо структури каналу розповсюдження та схема їх прийняття (визначення основних варіантів каналу, визначення числа посередників, відбір учасників каналу, мотивування посередників та оцінка їх діяльності). Характеристика інтенсивного, селективного та ексклюзивного розповсюдження. Типи підприємств оптової та роздрібної торгівлі.

Методи розповсюдження послуг. Види та особливості посередників у виробничій та невиробничій галузях.

Маркетинговий логістичний підхід при організації розповсюдження продуктів.

### **Тема 8. Маркетингова політика просування**

Значення, місце, цілі, завдання системи маркетингових комунікацій у комплексі маркетингу. Характерні особливості елементів системи маркетингових комунікацій: видів реклами, методів стимулювання збуту, персонального продажу, зв'язків з громадськістю. Фактори, що визначають структуру комунікаційних заходів: тип товару, етап життєвого циклу товару, ринку, вид стратегії збуту, ступінь інформованості покупців.

Роль реклами. Розроблення програми рекламної діяльності. Зміст, схема, форма та структура рекламного звернення. Вибір носіїв рекламних об'яв та критерії оцінки ефективності реклами. Поняття «фірмового стилю».

Зв'язки з громадськістю та їх роль у збільшенні довіри до товарів, послуг та підприємства. Традиційні та нові інструменти заходів зв'язків з громадськістю (підтримування контактів із засобами масової інформації, проведення презентацій, ювілейних заходів, організація консультування споживачів і посередників, спонсорство тощо).

Напрями здійснення стимулювання збуту: стимулювання споживачів, співробітників підприємства, посередників. Особливості застосування засобів стимулювання збуту.

Процес персонального продажу. Типи презентації. Можливі ускладнення під час персонального продажу та способи їх уникнення.

Структура комунікаційного бюджету і фактори, що визначають його розмір. Методи розрахунку комунікаційного бюджету.

Оцінка ефективності комунікаційної програми (психологічна та комерційна ефективність).

Міжнародний кодекс рекламної діяльності. Обмеження у рекламній діяльності згідно з вітчизняним законодавством.

### **Тема 9. Організація маркетингу**

Функція маркетингу - система маркетингу - служба маркетингу. Сутність і завдання організації служби маркетингу на підприємстві. Принципи та умови ефективної діяльності служби маркетингу. Основні вимоги до побудови організаційних структур служб маркетингу, їх види, переваги і недоліки.

Функціональні зв'язки маркетингу на підприємстві. Особливості організації маркетингу на підприємствах різних типів. Організаційні структури служби маркетингу. Характеристики, особливості та умови застосування функціональної, товарної, географічної, ринкової та матричної організаційної структури, їх спільні риси та відмінності.

Типове положення про службу маркетингу. Посадові інструкції маркетологів. Професійні вимоги до спеціалістів маркетологів. Підбір і підготовка персоналу служби. Мотивація персоналу служби маркетингу.

### **Тема 10. Контроль маркетингу**

Контроль у системі як постійна оцінка ефективності проведення маркетингових заходів. Основні напрями контролю. Методи контролю маркетингової діяльності в цілому і окремих компонентів комплексу маркетингу. Види контролю. Позавідомчий контроль якості продукції. Взаємозв'язок між плануванням, організацією маркетингу і системою контролю. Ревізія маркетингу. Ціль маркетингової ревізії.

Ситуаційний контроль за маркетинговою діяльністю в цілому, окремими підсистемами і процесами маркетингу: ринками, товарами, покупцями, зовнішнім і внутрішнім середовищами, конкурентами, кон'юнктурою ринку, цілями і стратегією маркетингу, тактичними діями, рухом товарів, цінами, організацією торгівлі, формуванням попиту, рекламного діяльністю, механізмами стимулювання збуту, сервісним обслуговуванням.

Оцінка ефективності маркетингу в цілому, окремих його процесів, стратегій, тактичних дій, рекламної діяльності, окремих фаз, інформаційного забезпечення.

Розробка системи заходів поліпшення маркетингової діяльності.

### **Тема 11. План маркетингу підприємства**

Суть та система маркетингового планування. Організація маркетингового планування. Маркетингове стратегічне та оперативне планування маркетингу.

Принципи і методи планування управління маркетингом на підприємстві. План маркетингу як інструмент планування і реалізації маркетингової діяльності підприємства. Розробка плану маркетингових заходів. Визначення витрат на маркетинг. Контроль маркетингу та його види.

### **3. Рекомендовані джерела інформації:**

1. Андрощук І.М. Агроримаркетинг в підприємствах АПК URL: [www.int-konf.org](http://www.int-konf.org). (дата звернення 02.04.2018)
2. Андрусенко Г.О. Основи маркетингу: підручник. Київ : Урожай, 2005.176 с.
3. Белявцев М. И. Маркетинг. Донецьк, 2003. 340 с. URL: [http://ef.donnu.edu.ua/emk/Data/Marketing/Up/Market\\_1.pdf](http://ef.donnu.edu.ua/emk/Data/Marketing/Up/Market_1.pdf). (дата звернення 02.04.2018)
4. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник Київ: Лібра, 2004. 712 с.
5. Данько Т.П. Управление маркетингом. Москва : Инфра-М, 2009.363с.
6. Єранкін О. О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації: монографія. КИЇВ : КНЕУ, 2009. С. 156-168.
7. Земляков І.С. Основи маркетингу: навч. посібн. Київ: Центр навчальної літератури, 2014. 352 с.
8. Каніщенко О.Л. Маркетинг: теорія і господарські ситуації: навч посіб. Київ : ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2014. 152 с.
9. Карич Д.І. Підприємницький маркетинг: навч посіб. / пер. з рос., наук. ред. і передм. П.І.Гайдучького. Київ : Вища шк., 2004. 83 с.
10. Карпенко Н. В. Маркетингова діяльність підприємств споживчої кооперації: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. 259 с.
11. Карпенко Н. В. Управління маркетингом на підприємствах малого та середнього бізнесу: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 363 с.
12. Коваль З. О. Поняття і сутність ефективності маркетингових стратегій вартісноорієнтованих підприємств URL: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Vnulp/Menegment/2012\\_72\\_2/19.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Vnulp/Menegment/2012_72_2/19.pdf). (дата звернення 02.04.2018)
13. Комплекс маркетинга. Свободная энциклопедия маркетинга. 2010. URL: <http://www.marketopedia.ru/6-kompleks-marketinga.html>. (дата звернення 18.05.2018)
14. Маркетинг: навчальний посібник / С. В. Ковальчук, В.Л. Карпенко, Л. М. Коваль та ін.; за ред. канд. екон. наук Ковальчук С.В. Львів: Новий Світ, 2000, 2010. 679 с.
15. Маркетинг журнал 4p.ru. URL: <http://www.4p.ru/main/theory/> (дата звернення 16.04.2018)
16. Маркетинг: підруч. / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський та ін.; за ред. А.О. Старостіної. Київ: Знання, 2009. 1070 с.
17. Маркетинг. Менеджмент: научное издание; под. ред. Л.В. Балабановой. Донецьк: Дон ГУЕТ, 2001.594 с.
18. Маркетинг. учеб. / под. ред.. Н П. Ващекина. 2-е узд. перераб. и доп. Москва: ИД «ФБК-ПРЕСС», 2003. 312 с.
19. Маркетинг: підруч. / В. Руделіус, О.М. Азарян, Н.О. Бабенко та ін.; ред.-упор. О.І. Сидоренко, Л.С. Маркова. 4-те вид. Київ: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2009. 648 с.
20. Ноздрєва Р.Б., Цигичко Л.І. Маркетинг: как побеждать на рынке. Москва : Финансы и статистика, 2001. 304 с.
21. Островський П.І. Аграрний маркетинг: навч. посібник. Київ : «ЦУЛ», 2014. 224 с.

22. Павленко А. Ф., Войчак А.В. Маркетинг: підручник. Київ : КНЕУ, 2003. 246 с.
23. Пилипчук В. Сучасні бізнес-тенденції та розвиток маркетингу вітчизняних компаній. Маркетинг в Україні. 2008. № 2. URL: <http://uam.in.ua/upload/iblock/8dd/8ddb2b9b38bb9d7130c31.pdf>. (дата звернення 04.06.2018)
24. Полторак В.А. Маркетингові дослідження: методи та технології: навчальний посібник. Дніпропетровськ: Арт-Прес, 2013. 136 с.
25. Романов А.Н. Маркетинг. Москва : Финансы и биржи, 2006. 527 с.
26. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження: практичний аспект. Київ : Вид.дім «Вільямс», 2013. 262 с.
27. Траут Дж. Маркетинговые войны Санкт-Петербург : Питер, 2004 URL: <http://sottovose.narod.ru/Lib/MarkWar.htm>. (дата звернення 23.04.2018)
28. Черенков В. И. Эволюция маркетинговой теории и трансформация доминирующей парадигмы маркетинга. Санкт-Петербургского университета. 2004. № 2 (16). URL: [http://orekhovasv.ru/Is\\_PDF/A/A9.pdf](http://orekhovasv.ru/Is_PDF/A/A9.pdf). (дата звернення 10.04.2018).

*Укладач: Птсаренко В. В., д.е.н., професор, завідувач кафедри маркетингу*