

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

(найменування центрального органу виконавчої влади у сфері освіти і науки)

**Національний університет «Запорізька політехніка»**

(повне найменування закладу вищої освіти)

Кафедра Підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

(найменування кафедри, факультету та інституту)



ЗАТВЕРДЖУЮ

В. Г. Савченко

Віра САВЧЕНКО

08 2022 року

**РОБОЧА ПРОГРАМА ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА**

**БК Маркетинговий менеджмент**

(код і назва навчальної дисципліни)

спеціальність 073 «Менеджмент»

(код і найменування спеціальності)

освітня програма (спеціалізація) "Управління проектами"

(назва освітньої програми (спеціалізації))

інститут,

факультет фізико-технічний, будівництво, архітектура та дизайн

(найменування інституту, факультету)

мова навчання українська

2022 рік


Робоча програма «Маркетинговий менеджмент» для студентів спеціальності 073  
(назва навчальної дисципліни)  
«Менеджмент», другий (магістерський) рівень освітня програма (спеціалізація)  
«Управління проектами»

« 25 » 06 2022 рік. – 19 с.

Розробник: Лівонко Т.В., доцент каф. ПТБД, к.е.н., доц.  
(вказати авторів, їхні посади, наукові ступені та вчені звання)

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри «Підприємництва, торгівлі та біржової діяльності»

Протокол від « 25 » 06 2022 року № 12


Гарант освітньої програми «Управління проектами»  
« 25 » 06 2022 року  (Н.М. Левченко)  
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завідувач кафедри «Підприємництва,  
торгівлі та біржової діяльності»

« 25 » 06 2022 р.  (А.М. Ткаченко)  
(підпис) (прізвище та ініціали)

Схвалено науково-методичною комісією факультету «Будівництво, архітектура та дизайн»

Протокол від « 30 » 08 2022 року № 6

« 30 » 08 2022 року Голова  (В.О. Савченко)  
(підпис) (прізвище та ініціали)

## 1.Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань 7 <u>«Управління та адміністрування»</u> (шифр і найменування)	вибіркова	
Модулів – 1	Спеціальність <u>73 «Менеджмент»</u> (код і найменування) <u>освітня програма</u> (спеціалізація) <u>“Управління проєктами”</u>	<b>Рік підготовки:</b>	
Змістових модулів – 2		1-й	1-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання _____ - _____ (назва)		<b>Семестр</b>	
Загальна кількість годин – 90		1-й	1-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2 самостійної роботи студента – 4	Освітній ступінь: магістр	<b>Лекції</b>	
		15 год.	4 год.
		<b>Практичні, семінарські</b>	
		15 год.	2 год.
		<b>Інші</b>	
		год.	2 год.
		<b>Самостійна робота</b>	
60год.	84год.		
		<b>Індивідуальні завдання: -</b>	
		Вид контролю: залік	

### Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 50%

для заочної форми навчання – 7,1%

## 2. Мета навчальної дисципліни

**Метою викладення навчальної дисципліни «Маркетинговий менеджмент»**

- підготовка фахівців у сфері управління організаціями та їх підрозділами.

**Завдання вивчення дисципліни** підготовка фахівців, здатних ідентифікувати та розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачають проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризуються невизначеністю умов і вимог.

**Інтегральна компетентність:** Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачають проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначеності умов і вимог.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен отримати

### **загальні компетентності:**

ЗК1. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні;

ЗК2. Здатність до спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності);

ЗК3. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій;

ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність);

ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

### **Спеціальні (фахові, предметні) компетентності**

СК1. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів;

СК2. Здатність встановлювати цінності, бачення, місію, цілі та критерії, за якими організація визначає подальші напрями розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани;

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

СК7. Здатність розробляти проекти, управляти ними, виявляти ініціативу та підприємливість.

### **Додатково для освітньо-професійної програми**

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

СК10. Здатність до управління організацією та її розвитком.

### **Додатково для освітньо-наукової програми**

СК13. Здатність до самостійного опанування новими знаннями, використання сучасних освітніх та дослідницьких технологій у сфері менеджменту

В процесі вивчення навчальної дисципліни студент отримує програмні результати навчання

ПРН 1. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в

непередбачуваних умовах.

ПРН 2. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення.

ПРН 4. Обґрунтовувати та управляти проєктами, генерувати підприємницькі ідеї;

ПРН 5. Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах;

ПРН 7. Організовувати та здійснювати ефективні комунікації в середині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті;

ПРН12. Мати навички делегування повноважень та керівництва організацією (підрозділом);

ПРН 13. Вміти планувати та здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу);

ПРН 14. Планувати і проводити наукові дослідження, демонструвати результати наукових робіт та готувати їх до оприлюднення.

### **3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

#### **Модуль 1 Сутність маркетингового менеджменту.**

##### **Тема 1. Сутність, значення і завдання маркетингового менеджменту**

Сутність маркетингового менеджменту. Концепції маркетингового менеджменту. Основні завдання і функції маркетингового менеджменту.

##### **Тема 2 Механізм та організація маркетингового менеджменту промислового підприємства**

Основні етапи процесу маркетингового менеджменту. Сучасні тенденції розвитку маркетингового менеджменту.

##### **Тема 3. Створення маркетингових підрозділів на промисловому підприємстві.**

Сутність та основні принципи організації маркетингу на підприємстві. Маркетингова організаційна структура фірми. Еволюція розвитку внутрішньофірмової системи маркетингу. Взаємодія структур маркетингу з іншими підрозділами фірми. Структура і розуміння підприємства, повністю орієнтованого на маркетинг (споживачів).

#### **Модуль 2 Складові маркетингового менеджменту.**

#### **Тема 4. Маркетингове планування**

Сутність, завдання та принципи маркетингового планування. Система маркетингового планування. Процес маркетингового планування. Вимоги до ефективної організації маркетингового планування. Сутність, зміст і процес розробки маркетингових тактичних планів. Бізнес-план підприємства. Сутність і зміст маркетингового оперативного планування.

#### **Тема 5. Маркетингові стратегії**

Сутність і типи маркетингових стратегій. Маркетингові корпоративні та дивізійні стратегії. Моделі та процеси формування корпоративних маркетингових стратегій. Маркетингові стратегії бізнес-одиниць. Портфельний метод формування маркетингових стратегій. Стратегії маркетингу: суть та види. Визначення стратегії маркетингу з використанням концепції життєвого циклу товару.

#### **Тема 6. Маркетингові програми**

Сутність, зміст і види маркетингових програм. Розробка програм формування комплексу маркетингу. Маркетингові продуктові програми. Маркетингові програми розподілу. Програми формування маркетингової цінової політики підприємства. Програми формування комплексу маркетингових комунікацій підприємства. Програми формування іміджу підприємства. Маркетингові програми лояльності споживачів.

#### **Тема 7 Контроль та аналіз маркетингової діяльності підприємства**

Сутність і процес контролю маркетингової діяльності підприємства. Контроль результатів маркетингової діяльності підприємства. Контроль прибутковості маркетингової діяльності підприємства. Контроль ефективності маркетингової діяльності підприємства. Маркетинговий аудит. Оцінка міри запровадження маркетингового менеджменту на підприємстві.

#### 4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Обсяг у годинах									
	денна форма					заочна форма				
	усього	у тому числі				усього	у тому числі			
		л	пз	лаб	с.р		л	пз	лаб	с.р
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
<b>Модуль 1 Сутність маркетингового менеджменту</b>										
Тема 1. Сутність, значення і завдання маркетингового менеджменту	13	2	2	-	9	13	0,5	0,5	-	12
Тема 2. Механізм та організація маркетингового менеджменту промислового підприємства	13	3	2	-	8	13	0,5	0,5	-	12
Тема 3. Створення маркетингових підрозділів на промисловому підприємстві	13	2	3	-	8	13	1	-	-	12
Всього за змістовим модулем 1	39	7	7	-	25	39	2	1	-	36
<b>Модуль 2 Складові маркетингового менеджменту</b>										
Тема 4. Маркетингове планування	13	2	2	-	9	13	0,5	0,5		12
Тема 5. Маркетингові стратегії	13	2	2	-	9	12,5	0,5	-		12
Тема 6. Маркетингові програми	12	2	2	-	8	12,5	0,5	-	-	12
Тема 7. Контроль та аналіз маркетингової діяльності підприємства	13	2	2	--	9	13	0,5	0,5	-	12
Всього за змістовим модулем 2	51	8	8	-	35	51	2	1	-	48
<b>УСЬОГО ГОДИН</b>	<b>90</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>-</b>	<b>60</b>	<b>90</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>84</b>

#### 5. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Не передбачається навчальним планом	
2		
...		

## 6. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
1	Тема 1. Сутність, значення і завдання маркетингового менеджменту	2	0,5
2	Тема 2 Механізм та організація маркетингового менеджменту промислового підприємства	2	0,5
3	Тема 3. Створення маркетингових підрозділів на промисловому підприємстві	3	-
4	Тема 4. Маркетингове планування	2	0,5
5	Тема 5. Маркетингові стратегії	2	-
6	Тема 6. Маркетингові програми	2	-
7	Тема 7 Контроль та аналіз маркетингової діяльності підприємства	2	0,5
<b>Всього годин</b>		<b>15</b>	<b>2</b>

## 7. Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Не передбачається навчальним планом	
2		
...		

## 8. САМОСТІЙНА РОБОТА

№ з/п	Назва теми	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
1	Тема 1. Сутність, значення і завдання маркетингового менеджменту	9	12
2	Тема 2 Механізм та організація маркетингового менеджменту промислового підприємства	8	12
3	Тема 3. Створення маркетингових підрозділів на промисловому підприємстві	8	12
4	Тема 4. Маркетингове планування	9	12
5	Тема 5. Маркетингові стратегії	9	12
6	Тема 6. Маркетингові програми	8	12
7	Тема 7 Контроль та аналіз маркетингової діяльності підприємства	9	12
<b>Всього годин</b>		<b>60</b>	<b>84</b>



## **9. Індивідуальні завдання**

Для студентів заочної форми навчання планується виконання контрольної роботи.

## **10. Методи навчання**

Під час викладання курсу використовуються наступні методи навчання:

- розповідь – для оповідної, описової форми розкриття навчального матеріалу;
- пояснення – для розкриття сутності певного явища, закону, процесу;
- бесіда – для усвідомлення за допомогою діалогу нових явищ, понять;
- ілюстрація для розкриття предметів і процесів через їх символічне зображення (малюнки, схеми, графіки);
- практична робота – для використання набутих знань у розв'язанні практичних завдань;
- аналітичний метод – практичного розкладу цілого на частини з метою вивчення їх суттєвих ознак;
- індуктивний метод – для вивчення явищ від одиничного до загального;
- дедуктивний метод – для вивчення навчального матеріалу від загального до окремого, одиничного;
- проблемний виклад матеріалу – для створення проблемної ситуації.

## **11. Політика курсу та критерії оцінювання**

### **Політика курсу**

#### **Політика щодо дедлайнів та перескладання:**

- усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін;
- самостійна робота включає в себе самостійне опрацювання питань, що стосуються тем лекційних занять, які не викладені під час занять або ж були розглянуті коротко, їх поглиблене опрацювання за рекомендованою літературою, а також виконання практичних завдань з метою закріплення теоретичного матеріалу;
- індивідуальну роботу студент виконує самостійно, відповідно до методичних вказівок та визначених викладачем завдань і термінів;
- ліквідація заборгованості відбувається під час проведення консультацій з дисципліни за графіком визначеним викладачем;
- здобувачі вищої освіти мають право отримати оцінку за екзамен автоматично – у випадку, якщо впродовж семестру набрали від 60-100 балів;
- здобувачі вищої освіти, після завершення аудиторних занять, мають право підвищити свою оцінку лише під час складання іспитів (підсумкового оцінювання) за графіком екзаменаційної сесії.

#### **Політика щодо академічної доброчесності:**

- списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (у т.ч. із використанням мобільних девайсів). За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни студент отримує 0 балів і зобов'язаний повторно скласти контрольну роботу чи іспит;
- під час роботи над завданнями, у випадку користування інтернет-ресурсами та іншими джерелами інформації, студент зобов'язаний зазначити відповідне джерело;

- усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 30%;
- у разі виявлення факту текстових запозичень більше 30% студент отримує за завдання 0 балів і має повторно виконати завдання.

#### **Політика щодо відвідування:**

- відвідування занять (лекцій, практичних, семінарських занять) є обов'язковим компонентом навчання;
- з об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування, індивідуальний графік, карантин) навчання може відбуватись у дистанційному режимі. За погодженням із керівником курсу студент може презентувати виконані завдання під час консультацій;
- студент зобов'язаний дотримуватися термінів, визначених для виконання усіх видів робіт, передбачених курсом.

#### **Політика щодо якості набутих знань та компетентностей:**

згідно з п. 4.2.2 Положення про систему забезпечення Національним університетом «Запорізька політехніка» якості освітньої діяльності та якості вищої освіти (системи внутрішнього забезпечення якості) зі змінами (згідно з рішенням вченої ради університету протокол № 1/21 від 27.08.2021 р.) оцінка якості набутих здобувачем вищої освіти знань та компетентностей здійснюється за результатами контрольних заходів, які включають вхідний, поточний, рубіжний (модульний), підсумковий контроль, а також ректорські контрольні роботи.

**Вхідний контроль** проводиться на початку вивчення нового курсу з метою визначення рівня підготовки студентів з дисциплін, які забезпечують цей курс. Контроль проводиться на першому занятті за завданнями, які відповідають програмі попередньої(-их) дисципліни. Результати контролю аналізуються на кафедральних (міжкафедральних) нарадах спільно з викладачами, які проводять заняття із забезпечувальної дисципліни. За результатами вхідного контролю розробляються заходи з надання індивідуальної допомоги студентам, коригування освітнього процесу.

**Поточний контроль** проводиться викладачами під час аудиторних занять. Основне завдання поточного контролю – перевірка рівня підготовки студентів до виконання конкретної роботи. Основна мета поточного контролю – забезпечення зворотнього зв'язку між викладачами та студентами у процесі навчання, забезпечення управління навчальною мотивацією студентів. Результати поточного контролю використовується викладачем для коригування методів і засобів навчання та студентами для подальшого планування самостійної роботи. Поточний контроль може проводитися у формі усного чи письмового опитування або експрес-контролю на практичних заняттях та лекціях тощо, за результатами якого студент допускається до виконання контрольної роботи, виступів студентів при обговоренні питань на семінарських заняттях, а також у формі комп'ютерного тестування. Форми проведення поточного контролю та критерії оцінювання рівня знань визначаються відповідною кафедрою. Результати поточного контролю (поточна успішність) є основною інформацією при проведенні заліку і враховуються викладачем при визначенні результатів рубіжного контролю та підсумкової екзаменаційної оцінки з певної дисципліни.

**Рубіжний (модульний) контроль** - це контроль знань студентів після вивчення логічно завершеної частини навчальної програми дисципліни. Цей контроль може бути модульним і проводитись у формі контрольної роботи, тестування, виконання розрахункового завдання, курсового проекту (роботи) тощо. Форма контрольного заходу і критерії оцінювання під час рубіжного контролю визначається кафедрою і відображаються у навчальній програмі дисципліни. За підсумками першого та подальшого рубіжного (модульного) контролю викладач може сформулювати підсумкову оцінку знань студентів і оголосити її до початку екзаменаційної сесії. Під час екзаменаційної сесії студенти, які не згодні з оцінкою за підсумками рубіжного контролю, складають модульний залік. Модульний контроль є необхідним елементом рейтингової технології освітнього процесу.

**Підсумковий контроль** з дисципліни проводиться у формах семестрового екзамену або

заліку (диференційованого заліку) в обсязі навчального матеріалу, визначеного робочою програмою навчальної дисципліни, і в терміни, встановлені робочим навчальним планом, індивідуальним навчальним планом студента.

Оцінювання проводиться за національною шкалою та шкалою ЄКТС.

Підсумкова оцінка із дисципліни, яка виставляється в залікову відомість, є сумою балів за різні види навчальної роботи:

#### Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Форми контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
<b>ПОТОЧНИЙ КONTРOЛЬ</b> (протягом кожного з модулів)	<i>Робота на лекціях:</i> - присутність на лекційних заняттях; - участь в експрес-опитуванні (тестуванні); - участь у навчальній дискусії.	до 10 балів за модуль
	<i>Робота на практичних заняттях:</i> - присутність на заняттях; - доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни; - усне опитування, тестування, вирішення практичних завдань, розв'язок задач; - участь у навчальній дискусії, - обговоренні ситуаційного завдання.	до 90 балів за модуль
<b>РУБІЖНИЙ (МОДУЛЬНИЙ) КONTРOЛЬ</b>	Модульний контроль № 1	Максимальна оцінка – 100 балів
	Модульний контроль № 2	Максимальна оцінка – 100 балів
<b>ПІДСУМКОВИЙ КONTРOЛЬ</b> екзамен	Екзамен включає 2 теоретичні питання, кожне з яких оцінюється до 25 балів та практичне завдання, що оцінюється до 50 балів. Залік проходить у формі співбесіди.	Критерії оцінювання зазначено в таблиці «Шкала оцінювання: національна та ECTS»

За роботу на лекційних та практичних заняттях бали розподіляються таким чином:

Бали	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка
<b>90-100</b>	Здобувач вищої освіти демонструє: - творчий підхід до засвоєного матеріалу, повноту і правильність виконання завдання; - вміння застосовувати різні принципи й методи в конкретних ситуаціях; - глибокий аналіз фактів і подій, спроможність прогнозування результатів від прийнятих рішень; - чітке, послідовне викладення відповіді; - вміння пов'язати теорію і практику; - бере активну участь у науковій роботі (конференції, круглі столи, наукові семінари, публікація статей).	<b>Високий</b> Здобувач вищої освіти набув фахових компетентностей з відповідними програмними результатами з дисципліни	<b>Відмінно</b>

85-89	<p>Здобувач вищої освіти демонструє:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- глибоке знання матеріалу, повноту і правильність виконання завдання, проте мають місце деякі непринципові помилки чи помилки несуттєвого характеру;</li> <li>- переважання логічних підходів у відповідях на питання;</li> <li>- вміння пов'язати теорію з практикою</li> </ul>	<p><b>Достатній</b></p> <p>Здобувач вищої освіти набув фахових компетентностей з відповідними програмними результатами з дисципліни, однак під час відповідей припустився незначних неточностей.</p>	Добре
75-84	<p>Здобувач вищої освіти демонструє:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- належне володіння матеріалом та вміння його застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності (при цьому помилки у відповідях/ розв'язках/ розрахунках не є системними);</li> <li>- переважання логічних підходів у відповідях на питання, проте на додаткові питання з теоретичних положень та практичних завдань відповідь нечітка і неповна;</li> <li>- не завжди має місце чітке прогнозування подій від пропонуваного рішення ситуацій;</li> <li>- вміння пов'язати теорію і практику</li> </ul>	<p><b>Достатній</b></p> <p>Здобувач вищої освіти набув фахових компетентностей та відповідних програмних результатів з дисципліни, однак на додаткові питання з теоретичних положень та практичних завдань відповідь не чітка та не повна.</p>	Добре
70-74	<p>Здобувач вищої освіти демонструє:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- репродуктивний підхід до засвоєння матеріалу;</li> <li>- недостатню повноту знань при викладенні матеріалу;</li> <li>- засвоєння теоретичного матеріалу, передбаченого програмою дисципліни;</li> <li>- допущення значної кількості неточностей і грубих помилок при вирішенні практичних завдань, які здатний усунути після зауваження викладача;</li> <li>- порушення логічної послідовності при викладенні матеріалу;</li> <li>- вміння пов'язувати питання теорії і практики</li> </ul>	<p><b>Середній</b></p> <p>Здобувач вищої освіти частково набув фахових компетентностей та програмних результатів з дисципліни та забезпечує достатній рівень відтворення та застосування основних положень дисципліни</p>	Задовільно
60-69	<p>Здобувач вищої освіти демонструє:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- репродуктивний підхід до засвоєння та викладання матеріалу;</li> <li>- недостатню повноту викладення матеріалу;</li> <li>- поверхневі знання основного матеріалу;</li> <li>- наявність значної кількості неточностей у викладі матеріалу;</li> <li>- порушення логічної послідовності при викладі матеріалу;</li> <li>- вміння пов'язувати питання теорії і практики</li> </ul>	<p><b>Середній</b></p> <p>Здобувач вищої освіти частково набув фахових компетентностей та програмних результатів з дисципліни і має мінімально допустимий рівень знань з усіх складових навчальної програми дисципліни.</p>	Задовільно

<b>35-59</b>	Здобувач вищої освіти демонструє: - відсутність знань з більшої частини матеріалу, слабе засвоєння принципів положень курсу; - наявність грубих, принципів помилок при виконанні отриманих завдань; - відповіді неправильні зі значною кількістю суттєвих помилок; - пасивне опрацювання матеріалу з дисципліни.	<b>Низький</b> Здобувач вищої освіти набув окремих фахових компетентностей та програмних результатів з дисципліни але не забезпечує практичної реалізації завдань, що формуються при вивченні курсу	<b>Незадовільно з можливістю повторного складання</b>
<b>1-34</b>	Здобувач вищої освіти демонструє: - повне не виконання вимог робочої програми з вивчення курсу; - наявність грубих, принципів помилок при виконанні отриманих завдань; - неграмотне і неправильне викладення відповідей; - пасивне опрацювання матеріалу з дисципліни.	<b>Незадовільний</b> Здобувач вищої освіти не набув фахових компетентностей і не здатний до самостійного вирішення завдань, які окреслює дисципліна.	<b>Незадовільно з повторним вивченням</b>

За умови, якщо здобувач вищої освіти через поважні обставини не отримав мінімальної кількості балів за поточним контролем з окремих змістових модулів, або не згодний з оцінкою, він може під час рубіжного контролю може написати модульну контрольну роботу.

Оцінювання рубіжного контролю здобувачів вищої освіти з дисципліни здійснюється за 100-бальною шкалою. Розподіл балів за модулями відбувається таким чином:

- модуль №1 – 100 балів;
- модуль №2 – 100 балів.

**Модульна контрольна робота** складається з двох теоретичних питань та практичного завдання.

#### **Шкала оцінювання завдань модульної контрольної роботи**

Вид завдання	Бали	Критерії оцінки
Теоретичні питання : 2 питання по 25 балів максимум за кожне	20-25 балів	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом в повному обсязі, вільно, самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичного питання. Відповідь на питання сформульовано в термінах дисципліни, викладено науковою мовою, демонструє авторську позицію здобувача вищої освіти.
	15-19 балів	Здобувач вищої освіти загалом володіє навчальним матеріалом, самостійно викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки
	9-14 балів	Здобувач вищої освіти не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності.
	5-8 балів	Здобувач вищої освіти частково володіє навчальним матеріалом, не в змозі викласти зміст питання під час усних виступів та письмових відповідей,

		допускаючи при цьому суттєві помилки.
	0-4 балів	Здобувач вищої освіти: - не володіє навчальним матеріалом; - не в змозі його викласти; - не розуміє змісту теоретичних питань
Практичне завдання (максимум 50 балів)	40-50	Здобувач вищої освіти дав повну вичерпну відповідь, яка складається з: - правильного вибору алгоритму вирішення завдання; - правильного арифметичного результату; - доцільного і логічного пояснення виконаних розрахунків; (у разі потреби); - структурованого викладу матеріалу теоретичної частини завдання; - ґрунтовних висновків. При виконанні завдання допускається не більше 1-2 несуттєвих помилок або описок.
	30-39	Загалом здобувач вищої освіти дав повну відповідь, яка складається з: - правильного вибору алгоритму вирішення завдання; - правильного арифметичного результату (або не більше 3-4 несуттєвих помилок); - пояснення виконаних розрахунків; (у разі потреби); - структурованого викладу матеріалу теоретичної частини завдання; - висновків. Загалом завдання повинно бути виконано не менш ніж на 75%.
	18-29	Відповідь здобувача вищої освіти: - містить суттєві помилки у виборі алгоритму вирішення завдання; - містить грубі помилки у розрахунках/має неправильно визначений арифметичний результат (якщо він є необхідним) або не має пояснень та висновків; Загалом завдання виконано менш ніж на 75%.
	10-17	Здобувач вищої освіти розуміє суть завдання, але його відповідь: - містить суттєві помилки у виборі алгоритму вирішення завдання; - містить грубі помилки у розрахунках/має неправильно визначений арифметичний результат (якщо він є необхідним); - не має пояснень та висновків; - містить не більше 30% виконаного завдання.
	0-9	Здобувач вищої освіти: - не розуміє завдання; - не в змозі його виконати; - виконав завдання повністю неправильно - виконав менш ніж 20% завдання.

Результати поточного та модульного контролю узагальнюються таким чином:

Змістовий модуль №1 (Т1, Т2, Т3)	Змістовий модуль № 2 (Т4, Т5, Т6, Т7)	Визначення остаточної оцінки (максимум 100 балів)
Поточний контроль (ПК 1)	Поточний контроль (ПК 2)	$ПК = (ПК\ 1 + ПК\ 2)/2$
Рубіжний (модульний) контроль (РМК 1)	Рубіжний (модульний) контроль (РМК 2)	$РМК = (РМК\ 1 + РМК\ 2) / 2$
Підсумок		$(ПК + РМК) / 2$

Якщо здобувач вищої освіти не отримав достатньої кількості балів за поточними результатами та результатами модульного контролю, залік виставляється за результатами оцінювання за шкалою ЄКТС відповідей (в усній або письмовій формі) на контрольні питання заліку та виконання практичного завдання.

Контрольні питання до заліку здобувачі вищої освіти отримують через розміщення в системі дистанційного навчання НУ «Запорізька політехніка»: <https://moodle.zp.edu.ua>. Структура залікового контролю відповідає структурі модульної контрольної роботи та оцінюється за аналогічними критеріями.

*Приклад для заліку*

Поточне тестування та самостійна робота														Підсумковий тест (залік)	Сума
Змістовий модуль 1				Змістовий модуль 2					Змістовий модуль 3						
T1	T2	T3		T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13		
5	5	10	-	10	5	5	10	-	-	-	-	-	-	50	100

T1, T2 ... T15 – теми змістових модулів.

Таким чином, остаточна оцінка за курс для здобувачів вищої освіти *денного відділення* розраховується за одним з таких варіантів:

**Шкала оцінювання: національна та ECTS**

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за національною шкалою	
	для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	відмінно	зараховано
85-89	добре	
75-84		
70-74		
60-69	задовільно	не зараховано з можливістю повторного складання
35-59	незадовільно з можливістю повторного складання	
1-34	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	

До залікової відомості заносяться сумарні результати в балах за 100-бальною шкалою, 5-бальною національною шкалою та за шкалою ECTS.

Контроль знань здобувачів вищої освіти *заочного відділення* здійснюється шляхом виконання та подальшого захисту контрольної роботи у вигляді відповідей на питання, що стосуються змісту роботи. Зміст завдань контрольної роботи розміщено в системі дистанційного навчання НУ «Запорізька політехніка»: <https://moodle.zp.edu.ua> та у методичних вказівках до виконання контрольної роботи з дисципліни.

За умови, якщо здобувач вищої освіти через поважні обставини не виконав, або не зміг захистити контрольну роботу, або не згоден з оцінкою, він складає залік з дисципліни. Структура завдання на залік відповідає структурі модульної контрольної роботи (два контрольні питання, що виконуються в усній або письмовій формі, та практичне завдання) та оцінюється за аналогічними критеріями. Контрольні питання до заліку здобувачі вищої освіти можуть знайти в системі

дистанційного навчання НУ «Запорізька політехніка»: <https://moodle.zp.edu.ua>. До екзаменаційної відомості заносяться результати в балах за 100-бальною шкалою, 4-бальною національною шкалою та за шкалою ECTS.

## **12. Методичне забезпечення**

- 1.Методичні вказівки для виконання контрольної роботи з дисципліни «Маркетинговий менеджмент» [Електронний ресурс] /Укладач Т.В. Лівощко. Система дистанційного навчання і контролю Moodle – <http://moodle.dgma.donetsk.ua/course/view.php?id=1112>.
- 2.Методичні вказівки для проведення практичних занять з дисципліни «Маркетинговий менеджмент» [Електронний ресурс] /Укладач Т.В. Лівощко. Система дистанційного навчання і контролю Moodle – <http://moodle.dgma.donetsk.ua/course/view.php?id=1112>.
- 3.Маркетинговий менеджмент: стислий конспект лекцій для здобувачів вищої освіти за освітньою програмою «Маркетинг» / О.Ю. Белікова, Шубна О.В. Краматорськ, ДДМА, 2020. 60 с.

## **13. Рекомендована література**

### **Базова**

1. Ковшова І. О. Маркетинговий менеджмент: теорія, методологія, практика: монографія [Текст] / І. О. Ковшова. – Видавництво ФОП Вишемирський В. С., 2018. – 516 с.
2. Біловодська О. А. Інноваційний потенціал як невід’ємна частина успішного розвитку підприємства / О. А. Біловодська, Т. В. Кириченко // Економічні студії. – 2017. – № 4 (17). – С. 60-63.
3. Гудзь О. Є. Теоретико-методологічні та практичні аспекти управління інноваційним розвитком телекомунікаційних підприємств: монографія / О. Є. Гудзь, С. Байрамов. – Львів: Ліга-прес, 2018. – 156 с.
4. Штефаніч Д.А. Маркетинговий менеджмент / За ред. Штефаніча Д. А. – Тернопіль: Економічна думка, 2015. – 241 с.
5. Белявцева М. І., Воробйова В.Н. Маркетинговий менеджмент: [навч. посіб.] .К . - ЦУЛ, 2016. 407с.
6. Маркетинговий менеджмент: Опорний конспект лекцій [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. спеціальності 075 «Маркетинг», спеціалізації «Промисловий маркетинг» / Н. В. Язвінська; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 2,9 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. – 37 с.
7. Кібік О.М. Теорія бізнесу: навч. посібник / О.М. Кібік, К.В. Белоус., В.О. Котлубай.- 2-ге вид., випр. і доп. – Одеса : КУПРІЄНКО СВ, 2017. – 225 с.: рис., табл. ISBN 978-617-7414-12-3

### **Допоміжна**

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф, Дж. Макдоннел. – СПб.: Питер Дом, 2009. – 416 с.
2. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент : навч. посіб. / О.А. Біловодська. – К: Знання, 2010. – 332 с. ISBN 978-966-346-657-6



3. Маркетинговий менеджмент / [Котлер Ф., Келлер К., Павленко А. та ін.]. – К. : Хімджест, 2008. – 720 с
4. Белявцев М. І. Маркетинговий менеджмент / за ред. М. І. Белявцева, В. Н. Воробйова. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 407 с.
5. Блэйк Р.Р. Научные методы управления / Р.Р. Блэйк, Д.С. Мутон [пер. с англ. И. Ющенко]. – Киев: Высшая школа, 2013. – 274 с.
6. Боняр С. М. Роль маркетингової стратегії в підвищенні конкурентоспроможності підприємства / С. М. Боняр, Ю. В. Гладенька // Водний транспорт: зб. наук. праць: статті. – Київ, 2013. – С. 34 – 44.
7. Боняр С. М. Формування мультимодальних транспортно-логістичних центрів на засадах державно-приватного партнерства. [Монографія] / С. М. Боняр, В. А. Будник, О. О. Карпенко, Я.Р. Корнійко. – К: ТОВ «СІК ГРУП УКРАЇНА», 2015. – 152 с.
8. Васюткіна Н.В. Управління сталим розвитком підприємств: теоретико-методологічний аспект / Н. В. Васюткіна – Київ: Ліра-К, 2014. – 334 с.
10. Ковшова І. О. Форми реалізації сучасного маркетингового менеджменту на підприємстві / І. О. Ковшова // Інноваційна економіка. – Тернопіль : СМП «Тайп», 2017. – № 3 – 4 (68). С. 174 – 180.
11. Ковшова І. О. Формування бізнес-процесів підприємства зв'язку під час проведення клієнтських платежів / І. О. Ковшова, В.М. Пригода //«Економіка, менеджмент, бізнес», Київ, 2015. № 2 (12). – С. 51-57.
12. Ковшова І. О. Формування іміджевої політики для підприємств інформаційно-комунікаційної сфери / І. О. Ковшова, О.О. Мостовенко//«Економіка, менеджмент, бізнес». – Київ, 2012. № 2 (6), Т. 2. – С. 60-66.
13. Ковшова І. О. Формування іміджевої політики корпоративних підприємств інформаційно-комунікаційної сфери / І. О. Ковшова //Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів, 2012. – № 735. – С. 85-108.
14. Ковшова І. О. Формування процесу маркетингових досліджень на підприємстві / І. О. Ковшова, І. А. Гриджук // Міжнародний науково-практичний журнал «Економіка та держава», № 2, 2011. – С. 62 –64.
15. Ілляшенко С. М. Інноваційний розвиток: маркетинг і менеджмент знань: монографія / С. М. Ілляшенко. – Суми: ТОВ «Дісаплюс», 2016. – 192 с.
16. Ковшова І. О. Організація маркетингового менеджменту на підприємстві [Електронний ресурс] / І. О. Ковшова // Економіка та суспільство. – Мукачево, 2017. – № 11. – Режим доступу до журналу: <http://economyandsociety.in.ua>
17. Прокопенко Н. С. Управління інноваційним розвитком підприємств через удосконалення їх комунікаційного забезпечення / Н.С. Прокопенко М. В. Аршевська. // Економіка і управління. – Київ, 2017. – № 1. – С. 15-24.
18. Войчак, А.В. Маркетинговий менеджмент: підручник / А.В.Войчак. – К.:КНЕУ, 2009. – 328с.
19. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд.: Пер. з англ. С.Г. Божук. СПб.: Питер, 2005. 464 с.
20. Крикавський Є. В., Дейнега І.О., Дейнега О.В., Лорві І.Ф. Маркетинговий менеджмент: навч. посібник: Видавництво Львівської політехніки, 2014. 380 с. (Серія: «Світ маркетингу та логістики». Вип.8).

21. Щербань В.М. Маркетинговий менеджмент: [навч. Посіб. для вузів] / В.М. Щербань. – К.:ЦНЛ. 2006. – 222 с.

#### 14.Інформаційні ресурси

1. Біловодська О. А. Маркетинговий менеджмент [Електронний ресурс] / О. А. Біловодська. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/37655-rozdl-1-rozumnyamarketingovogo-menedjmentu.html>. – Назва з екрана.
2. Верескун М. В. Методи оцінки ефективності впровадження інформаційних систем на промислових підприємствах /М. В. Верескун // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності.– 2015. № 11. [Електронне видання]. Режим доступу: <http://journals.urau.com/index.php/2225-6407/article/view/74637>
3. Гладка М.В. Процесно-орієнтований підхід до розроблення моделі управління бізнес-процесами [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10043/1/pidhid.pdf>
4. Господарський Кодекс України Редакція від 08.12.2016[Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>
5. Закон України про акціонерні товариства [Електронний ресурс].Редакція від 04.06.2017 Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
6. Закон України про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань [Електронний ресурс] Редакція від 01.01.2017 Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/755-15>
7. Закон України Про запобігання корупції (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 49, ст. 2056) [Електронний ресурс] режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>
- 8 Закон України Про правила етичної поведінки (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 14, ст.94) [Електронний ресурс] режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4722-17>
9. Закон України про телекомунікації Редакція від04.06.2017[Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1280-15/page>
10. Сидорук Ю. А. Маркетинговий менеджмент на підприємстві: теоретичні засади [Електронний ресурс] / Ю. А. Сидорук // Ефективна економіка. – 2013. № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2485>. – Назва з екрана
- 11.Соколова Ю.О. Розробка конкурентної стратегії підприємства малого бізнесу на засадах стратегічного аналізу / Ю.О. Соколова, Н.А. Гудзь // Економічний простір. Збірник наукових праць. – 2015. – №94. – С.222-232
12. Соколова Ю.О. Оцінка конкурентного потенціалу корпорацій на основі використання методів маркетингового менеджменту / Ю.О. Соколова // Науково-методичне забезпечення розвитку складних соціально-економічних систем методами маркетингового менеджменту : Монографія / [за заг. ред. проф. В. В. Лифар]. – Запоріжжя : ЗНТУ, 2016. – С. 82-95.
13. Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського. <http://www.nbuv.gov.ua>

14. Українська асоціація маркетингу, журнал «Маркетинг в Україні», Маркетинг - газета». <http://www.uam.kneu.kiev.ua/ukr/index.php>. - Назва з екрана.