

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра маркетингу

СИЛАБУС

навчальної дисципліни
«Маркетингові комунікації»
на 2023-2024 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	3 курс, 1 семестр
Освітня програма/спеціалізація	«Маркетинг»
Спеціальність	075 Маркетинг
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада

Яловега Наталія Іванівна
к.е.н. доцент,
доцент кафедри маркетингу

Контактний телефон	+38-050-510-78-87
Електронна адреса	alrayne88vega@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://http://www.marketing.puet.edu.ua он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Оволодіння теоретичними знаннями та практичними навичками використання елементів комплексу маркетингових комунікацій; організації, планування, управління комунікаційною діяльністю підприємств з метою ефективного їх функціонування на рівні сучасних ринкових вимог.
Тривалість	5 кредитів ЄКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття, самостійна робота поза розкладом.
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист індивідуальних завдань; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; вирішення кейсів, практичних задач; тестування; поточні модульні роботи. Підсумковий контроль: залік.
Базові знання	Наявність широких знань з сучасних інформаційних та комунікаційних технологій, основ маркетингу, практичної психології, маркетингових досліджень, маркетингового аналізу, копірайтингу.
Мова викладання	Українська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<p>ПР8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.</p> <p>ПР19. Використовувати набуті маркетингові навички для розвитку підприємств малого та середнього бізнесу.</p>	<p>ЗК03. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p>ЗК04. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.</p> <p>ЗК06. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</p> <p>ЗК07. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>СК01. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.</p> <p>СК05. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.</p>

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
	<p>СК09. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної діяльності.</p> <p>СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.</p> <p>СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі.</p> <p>СК15. Здатність планування та провадження маркетингової діяльності підприємств малого та середнього бізнесу в умовах невизначеності.</p>

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Основні засоби системи маркетингових комунікацій		
Тема 1. Комунікації у системі маркетингу.	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: основні цілі маркетингових комунікацій; неособисті канали маркетингових комунікацій; особисті канали маркетингових комунікацій; процес вибору комплексу просування.
Тема 2. Реклама в системі маркетингових комунікацій.	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: фактори, що визначають вибір рекламного засобу; класифікація реклами на основі життєвого циклу товару; закон України «Про рекламу».
Тема 3. Стимулювання продажу товарів.	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: типи стимулювання збуту; стратегії стимулювання збуту; види стимулювання посередників; види стимулювання торговельного персоналу.
Тема 4. Організація роботи з громадськістю.	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань..	Виконання індивідуального завдання за темами: громадськість і громадська думка; процес формування громадської думки; стратегічне управління зв'язками з громадськістю.
Тема 5. Прямий маркетинг.	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань..	Виконання індивідуального завдання за темами: особливості прямого маркетингу на ринку товарів споживчого призначення; особливості прямого маркетингу на ринку продукції промислового призначення; сучасні технології прямого маркетингу.
Модуль 2. Синтетичні засоби системи маркетингових комунікацій		
Тема 6. Організація виставок і ярмарок.	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: організаційна структура виставки (ярмарку); процес експозиції підприємства на виставці; функції та обов'язки стендиста.
Тема 7. Інтегровані маркетингові комунікації на місці продажу.	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: сутність та особливості мерчандайзингу; функції та умови застосування POS-матеріалів; особливості виробництва POS-матеріалів.

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Тема 8. Івент-маркетинг.	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: особливості застосування івент-маркетингу на ринку споживчих товарів та промислової продукції; розрахунок бюджету на івент-заходи.
Тема 9. Брендинг.	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: основні характеристики бренду; процес створення бренду; послідовність формування бренду.
Тема 10. Організація маркетингових комунікацій.	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: технології збалансованого управління маркетинговими комунікаціями; ключові компоненти стратегії маркетингових комунікацій; процес розробки стратегії маркетингових комунікацій підприємств.
Тема 11. Оцінка ефективності застосування маркетингових комунікацій.	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: фактори зовнішнього середовища, що впливають на ефективність маркетингових комунікацій; прогнозна складова ефективності комунікацій.

Інформаційні джерела

- Діброва Т.Г. Маркетингова політика комунікацій : стратегії, вітчизняна практика. [навч. посібник.] / Т.Г. Діброва – К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2019. – 320 с.
- Використання інтегрованих маркетингових комунікацій для формування конкурентних переваг підприємства / А.М. Захаренко-Селєзньова - С.32-33. // I International Scientific and Practical Conference «RICERCHE SCIENTIFICHE E METODI DELLA LORO REALIZZAZIONE: ESPERIENZA MONDIALE E REALT? DOMESTICHE» Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції. 14.05.2021 - Болонья, ІТА, 2021. Режим доступу: <<https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/logos/article/view/12540/11605>>
- Застосування маркетингових комунікативних технологій під час кодування інформації / Н.І. Яловега, А.М.Захаренко-Селєзньова // Науковий вісник ПУЕТ (Економічні науки). 2020 № 2 (98), С. 78-80. Режим доступу: <http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/viewFile/1654/1488>
- Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій: навч. пос. / Т.І. Лук'янець. – К.: КНЕУ, 2015. – 524 с.
- Кіслов Д.В. Термінологія комунікацій: теоретичний дискурс та його практичне використання / Д. В. Кіслов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Duur_2013_3_5.pdf
- Окландер М.А. Маркетингові комунікації промислових підприємств в умовах інформаційної економіки / М.А. Окландер, І.Л. Литовченко, М.І. Ботушан. – К.: Знання, 2018. – 265 с.
8. Пахуча Е.В. Маркетингові комунікації: конспект лекцій для здобувачів першого (бакалаврського) рівня спеціальності 075 «Маркетинг» / Е.В. Пахуча / Державний біотехнологічний університет. Х., 2022. 62с. Режим доступу: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/4461/1/075_KL_Marketing%20communications.pdf
- Пилипенко А.А. Менеджмент: навч. пос. / А.А. Пилипенко, С.М. Пилипенко, В.І. Отенко. – Харків: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2016. – 456 с.
- Попова Н. В. Маркетингові комунікації : підручник / Н. В. Попова, А. В. Катаєв, Л. В. Базалієва, О. І. Кононов, Т. А. Муха ; під загальною редакцією Н. В. Попової. Харків: «Факт», 2020. 315 с. Режим доступу: https://www.researchgate.net/profile/Nadezhda-Popova-5/publication/347491691_MARKETINGOVI_KOMUNIKACII_pidrucnik/links/5ff5ef4d92851c13fef16125/MARKE_TINGOVI-KOMUNIKACII-pidrucnik.pdf
- Смит П.Р. Маркетинговые коммуникации: комплексный подход / П.Р. Смит. – [пер. с англ. М.Ю. Зарицкой]. – К.: Знання-Прес, 2018. – 796 с.
- Хамініч С. Ю. Реклама та рекламна діяльність у сучасному вимірі : [монографія] / Хамініч С. Ю., Варич Ю. М., Матвієць М. В. ; Дніпропетр. нац. ун-т ім. О. Гончара. - Д. : Вид-во Маковецький Ю. В., 2017. – 144 с.

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

Політика оцінювання здобувачів вищої освіти. Завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Положення про організацію освітнього процесу <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/06/polozhennya-pro-organizacziyu-osvitnogo-procesu.pdf>

Положення про порядок та критерії оцінювання знань, вмінь та навичок здобувачів вищої освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_kryt_ocinyuvannya.pdf

Порядок ліквідації здобувачами вищої освіти академічної заборгованості <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/poryadok-likvidacziyi-zdobuvachamy-vyshhoji-osvity-akademichnoyi-zaborgovanosti.pdf>.

Положення про повторне навчання https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-povt-navch.pdf

Політика щодо відвідування. Відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.

Політика щодо академічної доброчесності. Списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття. В ПУЕТ діють:

Кодекс честі студента https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/kodeks_chesti_studenta.pdf.

Положення про академічну доброчесність https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_akadem_dobrochesnist.pdf

Положення про запобігання випадків академічного плагіату <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-zapobigannya-vypadkam-akademichnogo-plagiatu.pdf>.

Політика визнання результатів навчання визначена такими документами:

Положення про порядок перезарахування результатів навчання, здобутих в іноземних та вітчизняних закладах освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_perezarah_rez_zvo.pdf.

Положення про академічну мобільність здобувачів вищої освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozha_pro_akademichnu_mobilnist.pdf

Положення про порядок визнання результатів навчання здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-poryadok-vyznannya-rezultatuv-navchannya-zdobutyh-shlyahom-neformalnoyi-ta-abo-informalnoyi-osvity.pdf>; *інфографіка* (розділ Освіта/Організація освітнього процесу/Неформальна освіта) <https://puet.edu.ua/neformalna-osvita/>.

Політика вирішення конфліктних ситуацій:

Положення про правила вирішення конфліктних ситуацій <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-pravyala-vyrishennya-konfliktnyh-sytuacij-u-puet.pdf>

Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю у формі екзамену https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-apel_pidsumkontr.pdf

уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції <https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupcii/>

Політика підтримки учасників освітнього процесу:

Психологічна служба: <http://puet.edu.ua/psychologichna-pidtrymka-v-puet/>.

Студентський омбудсмен (Уповноважений з прав студентів) ПУЕТ <http://puet.edu.ua/other-divisions/studentykyj-ombudsmen-upovnovazhenyj-z-prav-studentiv-puet/>

Уповноважений з прав корупції <https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupcii/>

Безпека освітнього середовища: Інформація про безпечність освітнього середовища ПУЕТ наведена у вкладці «Безпека життєдіяльності» <http://puet.edu.ua/pro-puet/bezpeka-zhyttyvediyalnosti/>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-5): виконання практичних завдань (4 бали); виконання індивідуального завдання (3 бали); поточна модульна робота (5 балів)	28
Модуль 2 (теми 6-11): виконання практичних завдань (4 бали); виконання індивідуального завдання (3 бали); поточна модульна робота (5 балів)	32
Підсумковий контроль (залік)	40
Разом	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни