

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра маркетингу

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«Маркетингове стратегічне планування»

на 2023-2024 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	4 курс, 7 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

Карпенко Наталія Володимирівна
д.е.н.,
професор кафедри маркетингу

Контактний телефон	+38-050-614-74-57
Електронна адреса	knataliya54@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://www.marketing.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, у месенджерах
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Формування у студентів системи теоретичних знань із планування маркетингової діяльності на стратегічних засадах і практичних навичках управління процесом стратегічного планування через інструментарій дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища, за умови обізнаності у законодавчій системі, нормативній, спеціальній, довідковій літературі.
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 в аудиторії та візні, самостійна робота поза розкладом Інструктування, сторітелінг, інфографіка, творчі роботи, узагальнення і систематизації знань, частково-пошукові, генерації ідей, симуляційні, дискусійні, проблемно-рольові
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; дискусійні обговорення; тестування; поточна модульна робота Підсумковий контроль: екзамен
Базові знання	Наявність поглиблених знань з маркетингу
Мова викладання	Українська

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

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<p>ПР2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.</p> <p>ПР4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.</p>	<p>ЗК01. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.</p> <p>ЗК02. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку</p>

ПР7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

ПР11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

ПР14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

ПР18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

ПР19. Використовувати набуті маркетингові навички для розвитку підприємств малого та середнього бізнесу.

суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК03. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК04. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК05. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

ЗК06. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК07. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК08. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК09. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК11. Здатність працювати в команді.

ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

СК03. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.

СК04. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.

СК05. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.

СК06. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.

СК07. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.

СК08. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.

СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.

СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.

СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.

СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі.

СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

СК15. Здатність планування та провадження маркетингової діяльності підприємств малого та середнього бізнесу в умовах невизначеності.

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Теоретичні аспекти маркетингового стратегічного планування		
Тема 1. Сутність та система маркетингового планування	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; вирішення ситуаційних вправ; завдання самостійної роботи; тестування	Провести аналіз стратегічних напрямів діяльності підприємств різних форм власності та сфер діяльності
Тема 2. Маркетингове стратегічне планування	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; вирішення ситуаційних вправ; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати доповідь на тему «Моделі прийняття стратегічних рішень».
Тема 3. Інформаційне забезпечення маркетингового планування	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; вирішення ситуаційних вправ; завдання самостійної роботи; тестування	1. Провести PEST - аналіз виробничого підприємства за вибором студента. 2. Здійснити SNW-аналіз торговельного підприємства за вибором студента.
Модуль 2. Практика впровадження маркетингового планування в стратегічній діяльності підприємств		
Тема 4. Розробка маркетингових програм	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; вирішення ситуаційних вправ; завдання самостійної роботи; тестування	Скласти маркетингову програму підприємства.
Тема 5. Тактичне і оперативне планування маркетингу	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; вирішення ситуаційних вправ; завдання самостійної роботи; тестування	Розробити бізнес-план підприємства сфери послуг
Тема 6. Контроль маркетингової діяльності підприємства	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; вирішення ситуаційних вправ; завдання самостійної роботи; тестування	Скласти програму маркетингового аудиту підприємства сфери послуг

Інформаційні джерела

- Nataliya Karpenko. Modelling Decision Making under Uncertainty for Strategic Forecasting / Oleksiy Korepanov, Sergey Mekhovich, Nataliya Karpenko, Olha Kryvytska, Andrii Kovalskiy, Roman Karpenko // International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE) ISSN: 2277-3878, Volume-8 Issue-3, September 2019 - Scopus. Режим доступу: <https://www.ijrte.org/wp-content/uploads/papers/v8i3/C6312098319.pdf>
- Карпенко Н. В. Управління маркетингом на торговельному підприємстві [Текст] / Н. В. Карпенко, Н. І. Яловега // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія "Економічні науки". – Полтава : ПУЕТ. 2018. – № 1. – С. 62–67.
- Карпенко Н. В. Формування маркетингової стратегії і планування маркетингових програм /Н.В. Карпенко, Ю.В. Лебідь // Актуальні питання розвитку науки та забезпечення якості освіти у XXI столітті : тези доповідей XLIII Міжнародної наукової студентської конференції за підсумками науково-дослідних робіт студентів за 2019 рік (м. Полтава, 07-08 квітня 2020 р.) : 2 ч. - Полтава : ПУЕТ, 2020. -С.149-151.
- Карпенко Н.В. Components of communication strategy for consumer`s decision making process / N.V.Karpenko, M.M. Ivannikova // Marketing of innovations. Innovations in marketing (2020). Materials of the International Scientific Internet Conference (December, 2020). Bielsko-Biala: WSEH. [E-edition] - С. 36-39. Режим доступу: http://dspace.uccu.org.ua/bitstream/123456789/10012/1/Marketing_innovations_2020_WSEH_%20%281%29.pdf
- Карпенко Н.В. Кластеризація підприємств легкої промисловості як інструмент стійкої конкурентної позиції [Текст] / Н. В. Карпенко, М. М. Іваннікова // Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст [Текст] : зб. наук. пр. за матеріалами II Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 21-22 квіт. 2016 р.) / Вищ. навч. закл. Укоопспілки "Полтав. ун-т економіки і торгівлі" (ПУЕТ) ; редколегія Н. В. Карпенко. – Полтава : ПУЕТ, 2016. – С. 76–78.
- Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст [Текст] : монографія / за заг. ред. Н. В. Карпенко. – Київ: Центр учб. л-ри, 2016. – 252 с.
- Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст. Ч. 2 [Електронний ресурс] : монографія / за наук. ред. Н. В. Карпенко. – Полтава : ПУЕТ, 2021. – 344 с.
- Маркетингова стратегія як інструмент реалізації стратегічного плану розвитку територіальних громад [Електронний ресурс] / Г. В. Олексюк, Й. Я. Хром'як, Н. М. Попадинець // Економіка України. – 2022. – № 7. – С. 67–88 . – Режим доступу: http://economyukr.org.ua/?page_id=723&lang=uk&aid=550
- Методика забезпечення процесу формування маркетингової стратегії розвитку підприємства [Текст] / Г. В. Поясник // Економіка. Фінанси. Право. – 2021. – № 10. – С. 13–15 .

10. Стратегічний маркетинг [Електронний ресурс] : навч. посібник / В. В. Писаренко, М. О. Багорка. – Дніпро : Видавець, 2019. – 240 с. – Режим доступу: <https://cutt.ly/E039bPW>
11. Стратегія маркетингу [Текст] / О. М. Скібіцький, В. В. Матвеев, В. І. Щелкунов, С. М. Подреза // Стратегічне управління корпораціями [Текст] : навч. посібник / О. М. Скібіцький, В. В. Матвеев, В. І. Щелкунов, С. М. Подреза. – Київ : Центр учб. л-ри, 2016. – С. 257–291.
12. Формування стратегії STP-маркетингу у сфері ритейл-послуг [Текст] / С. В. Ткачук, С. А. Стахурська, В. О. Стахурський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2021. – № 3. – С. 76–82 .

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- 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-vyshhoyi-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-zapobigannyavypadkam-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-rezultativ-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-pravyla-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_pidscontr.pdf f

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

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/studentskyj-ombudsmen-upovnovazhenyj-z-prav-studentiv-puet/>

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

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

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне та підсумкове оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-3): відвідування занять (4 бали); захист домашнього завдання (4 бали); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (4 балів); завдання самостійної роботи (6 балів); тестування (2 бали); поточна модульна робота (6 балів)	30

Модуль 2 (теми 4-6): відвідування занять (4 бали); захист домашнього завдання (4 бали); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (4 балів); завдання самостійної роботи (6 балів); тестування (2 бали); поточна модульна робота (6 балів)	30
Підсумковий контроль (екзамен)	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