



Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

## Силабус навчальної дисципліни «Маркетинг взаємовідносин з партнерами»

Спеціальність	075 Маркетинг
Освітня програма	Маркетинг
Освітній рівень	третій (освітньо-науковий) рівень вищої освіти
Статус дисципліни	Обов'язкова
Мова викладання	Українська
Курс / семестр	1 рік, 1 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	4 кредитів
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції – 14 год. Практичні (семінарські) – 18 год. Самостійна робота – 88 год.
Форма підсумкового контролю	Іспит
Кафедра	Маркетингу м. Харків, просп. Науки 9а, 1 корпус, 4 пов., кімн. 413, +38 (057) 702-02-65 (366), <a href="http://www.dom.hneu.edu.ua/">http://www.dom.hneu.edu.ua/</a>
Викладач	Лисиця Надія Михайлівна, професор
Контактна інформація викладача	<a href="mailto:kafmark@hneu.net">kafmark@hneu.net</a> , <a href="mailto:nadiia.lysytsia@hneu.net">nadiia.lysytsia@hneu.net</a>
Дні занять	Лекція: <a href="#">згідно діючого розкладу занять</a> Практичні: <a href="#">згідно діючого розкладу занять</a>
Консультації	На кафедрі маркетингу, очні, відповідно до графіку консультацій, індивідуальні, чат в ПНС

### Мета навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни «Маркетинг взаємовідносин з партнерами» є формування у здобувачів третього (освітньо-наукового) рівня компетентностей щодо побудови взаємовідносин з партнерами та прийняття рішення в непередбачуваних ситуаціях, адаптування до змін у процесі маркетингової діяльності

### Структурно-логічна схема вивчення навчальної дисципліни

Пререквізити	Постреквізити
Філософія науки	Соціальний маркетинг
Методологія та організація наукових досліджень	Креативний маркетинг
	Науково-дослідна робота

### Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Теоретичні основи маркетингу взаємовідносин.

Тема 1. Маркетинг відносин як сучасна концепція маркетингу.

Тема 2. Партнерські відносини як стратегія маркетингу.

Тема 3. Технології маркетингу взаємовідносин з партнерами.

Тема 4. Побудова «ланцюга» партнерських відносин.

Тема 5. Зв'язок з покупцями в маркетингу партнерських відносин.

Тема 6. Управління відносинами з клієнтами (CRM).

Тема 7. Майбутнє компанії, яка реалізує маркетинг взаємовідносин з партнерами.

Матеріально-технічне( програмне) забезпечення дисципліни

Мультимедійне обладнання



**Сторінка курсу на платформі Moodle**

(персональна навчальна система)

<https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=5032>

**Система оцінювання результатів навчання**

Університет використовує 100-бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти. Поточний контроль проводиться під час проведення лекційних, практичних та семінарських занять і має на меті перевірити рівень підготовленості здобувача до конкретної роботи і оцінюється за сумою набраних балів: – з дисциплін з формою семестрового контролю екзамен (екзамен): максимальна сума – 60 балів; Мінімальна сума, яка дозволяє здобувачеві вищої освіти скласти іспит (іспит), становить 35 балів. Підсумковий контроль включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти. Семестровий контроль проводиться у формі семестрового екзамену (екзамену), Семестровий екзамен (екзамен) проводиться під час екзаменаційної сесії. Максимальна сума балів, яку може отримати здобувач вищої освіти під час іспиту (іспиту), становить 40 балів. Мінімальна сума, за яку іспит вважається зданим - 25 балів. Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною визначається підсумовування балів за поточний та підсумковий контроль. Під час викладання навчальної дисципліни застосовуються такі контрольні 7 заходи: Поточний контроль: індивідуальні творчі завдання (15 балів), письмова контрольна робота (20 балів), презентації (25 балів). Семестровий контроль: іспит (40 балів) Більш детальна інформація про систему оцінювання наводиться в плані роботи (технологічній карті) з дисципліни.

**Політики навчальної дисципліни**

Викладання навчальної дисципліни ґрунтується на засадах академічної доброчесності. Порушеннями академічної доброчесності вважаються: академічний плагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво, необ'єктивне оцінювання. За порушення академічної доброчесності здобувачі освіти притягуються до такої академічної відповідальності: повторне проходження оцінювання відповідного виду навчальної роботи

*Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни*