



## Силабус навчальної дисципліни «B2B Маркетинг»

|                                                       |                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Спеціальність</b>                                  | <i>D5 Маркетинг</i>                                                                                                                                              |
| <b>Освітня програма</b>                               | <i>Маркетинг</i>                                                                                                                                                 |
| <b>Освітній рівень</b>                                | <i>Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти</i>                                                                                                                |
| <b>Статус дисципліни</b>                              | <i>Обов'язкова</i>                                                                                                                                               |
| <b>Мова викладання</b>                                | <i>Українська</i>                                                                                                                                                |
| <b>Курс / семестр</b>                                 | <i>4 курс, 7 семестр</i>                                                                                                                                         |
| <b>Кількість кредитів ЄКТС</b>                        | <i>5 кредитів</i>                                                                                                                                                |
| <b>Розподіл за видами занять та годинами навчання</b> | <i>Лекції – 24 год.</i>                                                                                                                                          |
|                                                       | <i>Практичні (семінарські) – 24 год.</i>                                                                                                                         |
|                                                       | <i>Самостійна робота – 102 год.</i>                                                                                                                              |
| <b>Форма підсумкового контролю</b>                    | <i>Іспит</i>                                                                                                                                                     |
| <b>Кафедра</b>                                        | <i>Кафедра маркетингу<br/>м. Харків, просп. Науки 9а, 1 корпус, 4 пов., кімн. 413,<br/><a href="http://www.dom.hneu.edu.ua/">http://www.dom.hneu.edu.ua/</a></i> |
| <b>Викладач (-і)</b>                                  | <i>Бойко Наталя Олександрівна, к.е.н., доцент</i>                                                                                                                |
| <b>Контактна інформація викладача (-ів)</b>           | <i><a href="mailto:nataleboyko@gmail.com">nataleboyko@gmail.com</a><br/>+380975463889 Telegram</i>                                                               |
| <b>Дні занять</b>                                     | <i>Лекція: згідно розкладу ХНЕУ ім. С.Кузнеця<br/>Практичні заняття: згідно розкладу ХНЕУ ім. С.Кузнеця</i>                                                      |
| <b>Консультації</b>                                   | <i>На кафедрі маркетингу, онлайн відповідно до графіку консультацій; індивідуальні; чат ПНС</i>                                                                  |

**Метою** навчальної дисципліни є формування у здобувачів вищої освіти системних знань про специфіку маркетингової діяльності на промислових ринках, розуміння основних принципів маркетингового управління B2B підприємствами, а також оволодіння практичними навичками у створенні маркетингових стратегій для бізнес-ринків.

### Структурно-логічна схема вивчення навчальної дисципліни

| Пререквізити                   | Постреквізити                    |
|--------------------------------|----------------------------------|
| Комплексний інтернет-маркетинг | Комплексний тренінг з маркетингу |
| Маркетингові комунікації       | Переддипломна практика           |
| Маркетингова товарна політика  | Дипломна робота                  |
| Маркетингова збутова політика  |                                  |

### Зміст навчальної дисципліни

#### **Змістовий модуль 1. Концептуальні засади маркетингової діяльності промислового підприємства**

Тема 1. Сутність, завдання та тенденції розвитку B2B маркетингу

Тема 2. Зовнішнє і внутрішнє середовище діяльності промислових підприємств, їх зміст та характеристика

Тема 3. Ринки B2B та особливості маркетингової діяльності

Тема 4. Маркетингові дослідження на бізнес-ринку

Тема 5. Конкуренція на промислових ринках

#### **Змістовий модуль 2. Комплекс маркетингу промислового підприємства**



Тема 6. Маркетинг у сфері закупівель промислових товарів  
Тема 7. Товарна політика та управління товарним асортиментом продукції  
Тема 8. Цінова політика промислового підприємства  
Тема 9. Управління розподілом і збутом готової продукції  
Тема 10. Комунікаційна політика промислового підприємства

**Матеріально-технічне (програмне) забезпечення дисципліни**  
Мультимедійний проєктор, ПНС ХНЕУ ім.С.Кузнеця, ZOOM

#### **Система оцінювання результатів навчання**

Університет використовує 100 бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти. Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних, практичних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретної роботи і оцінюється сумою набраних балів: – для дисциплін з формою семестрового контролю екзамен (іспит): максимальна сума – 60 балів; мінімальна сума, що дозволяє здобувачу вищої освіти скласти екзамен (іспит) – 35 балів. Підсумковий контроль включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти. Семестровий контроль проводиться у формі семестрового екзамену (іспиту). Складання семестрового екзамену (іспиту) здійснюється під час екзаменаційної сесії. Максимальна сума балів, яку може отримати здобувач вищої освіти під час екзамену (іспиту) – 40 балів. Мінімальна сума, за якою екзамен (іспит) вважається складеним – 25 балів. Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною визначається сумуванням балів за поточний та підсумковий контроль. 7 Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи: Поточний контроль: виконання практичних завдань (15 балів), письмова контрольна робота (20 балів), робота в групі (20 балів), експрес-опитування (5 балів). Семестровий контроль: Екзамен (40 балів) Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

#### **Політика 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***