

**Силлабус навчальної дисципліни
«Маркетинг»**

Спеціальність	051 Економіка, 073 Менеджмент, 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність.
Освітня програма	Міжнародний менеджмент, Міжнародна економіка, міжнародна торгівля
Освітній рівень	перший (бакалавр)
Статус дисципліни	Базова
Мова викладання	Український
Курс / семестр	3 курс, 5 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	5
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції – 24 год. Практичні (семінарські) – 24. год. Лабораторні – 0 год. Самостійна робота – 102 год.
Форма підсумкового контролю	Екзамен
Кафедра	Кафедра міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, м. Харків, пр. Науки, 9-а. к. 201, +38 (057) 702-18-32, http://mev.hneu.edu.ua/international-economics-and-management/
Викладач (-і)	Астахова Ірина Едуардівна Доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Контактна інформація викладача (-ів)	irynaas5@gmail.com +380951685863
Дні занять	Вт., чт.
Консультації	Консультації (дистанційно) за домовленістю з ініціативи здобувача; групові
Мета навчальної дисципліни: формування системи професійних компетентностей щодо обґрунтування ефективного управлінського рішення на основі маркетингового підходу на сучасному етапі економічного розвитку.	
Передумови для навчання	
Перелік попередньо прослуханих дисциплін / Знання, вміння, навички, якими повинен володіти здобувач, щоб приступити до вивчення дисципліни	
Попередні дисципліни	Знання, вміння, навички, якими повинен володіти здобувач, щоб приступити до вивчення дисципліни
Менеджмент Економіка підприємством	Вміння та практичні навички організовувати процес управління підприємством
Зміст навчальної дисципліни	
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи маркетингу Тема 1. Сутність маркетингу та його сучасна концепція Тема 2. Класифікація та характеристики маркетингу Тема 3. Маркетингові дослідження Змістовий модуль 2. Комплекс маркетингу: сутність та зміст Тема 4. Маркетингова товарна політика Тема 5. Маркетингова цінова політика Тема 6. Маркетингова політика продажу Тема 7. Маркетингова політика просування Тема 8. План маркетингу, організація та контроль маркетингу	
Матеріально-технічне (програмне) забезпечення дисципліни	



		(за необхідності)	
Сторінка курсу на платформі Moodle (персональна навчальна система)		https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=? Розміщено робоча програма, лекційні матеріали, методичне забезпечення з практичних занять, тестові завдання, завдання для самостійної роботи студентів, колоквиумів, завдання поточних контрольних робіт	
Рекомендовані джерела			
Основна література			
1. Астахова І.Е. Шталь Т.В. Маркетинг : навч. посіб. / І.Е.Астахова, Т. В. Шталь Т. В. –: Харків, Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. – 385 с.			
2. Астахова І.Е.. Маркетинг : навч. посіб. / І.Е. Астахова,–: Харків, Вид. ХНЕУ, 2006. – 208 с.			
3. Астахова І.Е. Практикум з дисципліни «Маркетинг» Ч.1/ І.Е. Астахова–: Харків, Вид. ХНЕУ, 2007. – 176 с.			
4. Астахова І.Е., Возненко Н.І. Практикум з дисципліни «Маркетинг» Ч.2/ І.Е. Астахова, Н.І. Возненко–: Харків, Вид. ХНЕУ, 2008. – 158 с.			
5. Гаркавенко С.С.. Маркетинг : підручник / С.С. Гаркавенко,–: Київ: Ліюра, 2007. – 576 с.			
Система оцінювання результатів навчання			
Студент повинен вважатися сертифікованим, якщо сума балів, отримана за результатами підсумкового/семестрового контролю дорівнює або перевищує 60. Підсумкова оцінка з дисципліни обчислюється з урахуванням балів, отриманих під час поточного контролю, який передбачає накопичувальна система (мінімальна сума балів протягом семестрового для отримання допуску до іспиту - 35 балів) та сума балів, яку студент отримав під час іспиту (максимальна оцінка під час іспиту - 40 балів). Загальний результат у балах за семестр становить: "60 і більше балів - зараховано", "59 і менше балів - не зараховано", студент йде на перездачу екзамену або повторне вивчення дисципліни і остаточна оцінка заноситься в відомість успішності з дисципліни. Більш детальна інформація щодо оцінювання наведена в технологічній карті дисципліни.			
Накопичування рейтингових балів з навчальної дисципліни (приклад)			
Види навчальної роботи		Мах кількість балів	
Активна аудиторна робота студентів на лекційних заняттях		-	
Активна робота студентів на практичних заняттях		24	
Підготовка докладів(презентацій)		2	
Поточна контрольна робота		8	
Індивідуальне науково-дослідне завдання		8	
Домашнє завдання за темами		8	
Колоквиум		10	
Екзамен		40	
Максимальна кількість балів		100	
Відповідність шкали оцінювання ЄКТС національній системі оцінювання та ХНЕУ ім. С. Кузнеця			
Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену (іспиту), диференційованого заліку, курсового проекту (роботи), практики, тренінгу	для заліку
90 – 100	А	відмінно	зараховано
82 – 89	В	добре	
74 – 81	С	задовільно	
64 – 73	D	задовільно	
60 – 63	E	задовільно	не зараховано
35 – 59	FX	незадовільно	
1 – 34	F	незадовільно	
Політики навчальної дисципліни			
Політика дотримання академічної доброчесності – кожен студент повинен дотримуватись академічної доброчесності.			



Політика щодо пропусків занять – відпрацювання пропущених занять згідно графіку консультацій викладача.

Політика щодо виконання завдань пізніше встановленого терміну – оцінювання завдань із закінченням строку здійснюється за принципом зниження максимального балу на 50% від максимально можливого за окремий вид навчальної роботи

Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни (<https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=3118>).

Силлабус затверджено на засіданні кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Протокол № 1 від 28 серпня 2020р.