

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»

Економічний факультет

Кафедра менеджмент і маркетингу

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Стратегічний маркетинг

Освітня програма Маркетинг

Спеціальність 075 Маркетинг

Галузь знань 07 Управління та адміністрування

Затверджено на засіданні кафедри
Протокол № 1 від “28” серпня 2019 р.

м. Івано-Франківськ - 2019

ЗМІСТ

1. Загальна інформація
2. Анотація до курсу
3. Мета та цілі курсу
4. Результати навчання (компетентності)
5. Організація навчання курсу
6. Система оцінювання курсу
7. Політика курсу
8. Рекомендована література

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	Товарна інноваційна політика
Викладач (-і)	К.е.н., доц. Гречаник Н.Ю.
Контактний телефон викладача	+380505388599
Е-mail викладача	natali.gre@gmail.com ;
Формат дисципліни	Очна
Обсяг дисципліни	3 кредити, 90 годин
Посилання на сайт дистанційного навчання	https://d-learn.pnu.edu.ua/?mod=course&action=ReviewOneCourse&id_cat=98&id_cou=4352
Консультації	Згідно графіку консультацій
2. Анотація до курсу	
<p>Метою вивчення дисципліни «Стратегічний маркетинг» є формування системи теоретичних знань з розробки маркетингових стратегій та практичних навичок управління стратегічною маркетинговою діяльністю підприємства. Основними завданнями курсу є: ознайомлення студентів з відповідними поняттями, категоріями, системами та алгоритмами стратегічного маркетингу; відпрацювання практичних навичок обґрунтування маркетингових стратегій та формування механізмів їх реалізації; виховання здатності до творчого пошуку напрямів та резервів удосконалення стратегічного управління та стратегічного маркетингу підприємства.</p>	
3. Мета та цілі курсу	
<p>Мета курсу: формувати та розвивати у студентів загальні і професійні компетентності у сфері маркетинг та формувати у студентів системи теоретичних знань з маркетингових стратегій і практичних навичок щодо управління стратегічною маркетинговою діяльністю підприємства .</p> <p>Цілі курсу відображаються у основних результатах навчання та здатності студентів розробляти бізнес-плани, маркетингові стратегії, перспективні та поточні плани маркетингової діяльності, розробляти стратегічні маркетингові заходи для підвищення конкурентоспроможності підприємства, в тому числі, і глобальному вимірі.</p>	
4. Результати навчання (компетентності)	
<p>Вивчення навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг» забезпечує формування та розвиток у студентів компетентностей, як загальних так і фахових.</p> <p>Загальних:</p> <p>ЗК 1. Здатність приймати обґрунтовані рішення.</p> <p>ЗК 2. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).</p> <p>ЗК 4. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.</p> <p>ЗК 6. Здатність до пошуку ,обробки та аналізу інформації з різних джерел.</p> <p>ЗК 8. Здатність розробляти проєкти та управляти ними.</p> <p>Спеціальних (фахових)</p> <p>СК 3. Здатність до проведення самостійних досліджень та інтерпретації їх результатів у сфері маркетингу.</p> <p>СК 5. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового субєкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування.</p> <p>СК 6. Здатність обирати і аналізувати маркетингову стратегію ринкового субєкта та шляхи її реалізації із врахуванням міжфункціональних звязків.</p> <p>СК 7. Здатність розробляти та аналізувати маркетингову стратегію ринкового субєкта та шляхи її реалізації з врахуванням міжфункціональних звязків.</p> <p>СК 8. Здатність формувати систему маркетингу ринкового субєкта та оцінювати результативність та ефективність її функціонування.</p>	

5. Організація навчання курсу					
Обсяг курсу –180 годин, 6 кредитів					
Вид заняття			Загальна кількість годин		
лекції			14		
семінарські заняття / практичні / лабораторні			16		
самостійна робота			60		
Ознаки курсу					
Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)		Нормативний / вибірковий	
1	Маркетинг	1		Нормативний	
Тематика курсу					
Тема, план	Форма заняття	Літер а- тура	Завдання, год	Вага оцінки	Термін виконання
1. Сутність і сфера стратегічного маркетингу.	Лекція, практичне заняття	[1;2;3;8]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватись до практичного заняття	Макс. оцінка-5	До наступного заняття за розкладом
2. Аналіз маркетингового середовища.	Лекція, практичне заняття	[1;2;3;4]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватись до практичного заняття	Макс. оцінка-5	До наступного заняття за розкладом
3. Маркетингова стратегічна сегментація	Лекція, практичне заняття	[1;2;7]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватись до практичного заняття	Макс. оцінка-5	До наступного заняття за розкладом
4. Маркетингові стратегії диференціації та позионування	Лекція, практичне заняття	[1;2;8;9]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватись до практичного заняття	Макс. оцінка-5	До наступного заняття за розкладом
5. Маркетингове управління портфелем бізнесу фірми	Лекція, практичне заняття	[3;4;5;7]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватись до практичного заняття	Макс. оцінка-5	До наступного заняття за розкладом
6. Маркетингові стратегії зростання	Лекція, практичне заняття	[8;9]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватись до практичного заняття	Макс. оцінка-5	До наступного заняття за розкладом
7. Маркетингові конкурентні стратегії.	Лекція, практичне заняття	[1;2;8;9]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватись до практичного заняття	Макс. оцінка-5	До наступного заняття за розкладом
8. Альтернативні маркетингові рішення в умовах глобалізації	Лекція, практичне заняття	[5;6;8;9]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватись до практичного заняття	Макс. оцінка-5	До наступного заняття за розкладом

6. Система оцінювання курсу	
Загальна система оцінювання курсу	<p>100 бальна– 50 балів протягом семестру на практичних заняттях та 50 балів за екзамен</p> <p>“відмінно” – студент демонструє повні і глибокі знання навчального матеріалу, достовірний рівень розвитку умінь та навичок, правильне й обґрунтоване формулювання практичних висновків, наводить повний обґрунтований розв’язок прикладів та задач, аналізує причинно-наслідкові зв’язки; вільно володіє науковими термінами;</p> <p>“добре” – студент демонструє повні знання навчального матеріалу, але допускає незначні пропуски фактичного матеріалу, вміє застосувати його до розв’язання конкретних прикладів та задач, у деяких випадках нечітко формулює загалом правильні відповіді, допускає окремі несуттєві помилки та неточності розв’язках;</p> <p>“задовільно” – студент володіє більшою частиною фактичного матеріалу, але викладає його не досить послідовно і логічно, допускає істотні пропуски у відповіді, не завжди вміє правильно застосувати набуті знання до розв’язання конкретних прикладів та задач, нечітко, а інколи й невірно формулює основні твердження та причинно-наслідкові зв’язки;</p> <p>“незадовільно” – студент не володіє достатнім рівнем необхідних знань, умінь, навичок, науковими термінами.</p>
Вимоги до письмової роботи	Головна мета письмової роботи – перевірка самостійної роботи студентів в процесі навчання, виявлення ступеня засвоєння ними теоретичних положень курсу. Завдання формуються індивідуально для студента.
Практичні заняття	Практичне заняття проводиться з метою формування у студентів умінь і навичок з предмету, вирішення сформульованих завдань, їх перевірка та оцінювання. За метою і структурою практичні заняття є ланцюжком, який пов’язує теоретичне навчання і самостійне опрацювання питань із дисципліни, а також передбачає попередній контроль знань студентів. Оцінка за практичне заняття враховується при виставленні підсумкової оцінки з дисципліни.
Умови допуску до підсумкового контролю	Виконання 50 % завдань із семінарських занять (мінімум 25 балів).
7. Політика курсу	
<p>Курс передбачає роботу в колективі. Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики. Освоєння дисципліни передбачає обов'язкове відвідування лекцій і практичних занять, а також самостійну роботу. Самостійна робота включає в себе теоретичне вивчення питань, що стосуються тем лекційних занять, які не ввійшли в теоретичний курс, або ж були розглянуті коротко, їх поглиблена проробка за рекомендованою літературою.</p> <p>Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін. Якщо студент відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача. Під час роботи над завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет ресурсів та інших джерел інформації студент повинен вказати джерело, використане в ході виконання завдання. У разі виявлення факту плагіату студент отримує за завдання 0 балів.</p> <p>Самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога</p>	

застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей). Підсумковою формою контролю є екзамен, який проводиться, зазвичай, у письмовій формі.

Пропущені лекційні заняття не відпрацьовуються індивідуально, а студент самостійно опрацьовує матеріал лекції (в тому числі із використанням матеріалів дистанційної форми навчання). Пропущені практичні заняття не відпрацьовуються індивідуально, а студент самостійно опрацьовує питання теми (в тому числі із використанням матеріалів дистанційної форми навчання).

Студент отримує консультації згідно графіка, затвердженого кафедрою.

Викладач наповнює платформу дистанційного навчання університету для самостійного опрацювання тематики дисципліни та додатковими інформаційними ресурсами, що можуть бути цікавими для студента.

Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються бали. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (<http://www.d-learn.ru.if.ua>) за погодженням із керівником курсу. Якщо студент пропустив більше 50% занять, він буде не допущений до складання екзамену. Обов'язковим для отримання допуску до екзамену є відвідування більш 50% занять, позитивний результат письмової роботи, контроль самостійної роботи згідно тематики дисципліни у рамках відведеного часу на даний вид робіт (згідно розкладом).

8. Рекомендована література

Літературні джерела

1. Маркетинг для магістрів: Навчальний посібник/ За заг.ред.д.е.н., проф. С.М.Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 928 с. Допоміжна
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник. – К.:Лібра, 2002. – 712 с. 3. Дойль П. Менеджмент: стратегія и тактика. – СПб.: Изд-во «Питер», 1999. – 560 с.
3. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. — Вид. 2-ге, без змін. К.: КНЕУ—152 с. - [Електронний ресурс]. Режим доступу - http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1768_32663922.pdf
4. Плахотнікова Л.О. ПЗ7 Маркетинг: практикум. Частина II. Навчальний посібник. – Київ: ДУТ, 2019. – 108 с. http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1707_97507936.pdf
5. Дарчук В.Г. Аналіз та планування маркетингової діяльності. Навчальний посібник. – Київ: ДУТ, 2019. – 146 с. - [Електронний ресурс]. Режим доступу - http://www.dut.edu.ua/uploads/1_796_67558907.pdf
6. Виноградова О. В., Крижко О.В.. В49 «Маркетинговий менеджмент». ч.2. «Організація офісної діяльності». Навчальний посібник. – Київ: ДУТ, 2018. – 137 с. - [Електронний ресурс]. Режим доступу - http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1702_36465668.pdf
7. Балабанова Л. В. Стратегічний маркетинг : підручник. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод, І. В. Балабанова. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 612 с.
8. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. – СПб.: Наука, 1996. – 335 с.
9. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»», 2000. – 640 с.

Інформаційні ресурси в мережі Інтернет

1. Андрій Федорів. Brend father. URL : <https://www.youtube.com/watch?v=CsAIVZMfHzE>
2. Джек Траут Брэнд Позicionирование. URL : <https://www.youtube.com/watch?v=rOTVwwsySPI>
3. Джек Траут Брэнд Конкуренция. URL : <https://www.youtube.com/watch?v=n1HidNwGTs0>