

СИЛАБУС ОЗНАЙОМЧОЇ ПРАКТИКИ

Лектор курсу		Воскобоєва Олена Володимирівна , кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу		Контактна інформація лектора (e-mail), посилання в GWE		e-mail: o.voskoboeva@duikt.edu.ua Посилання в GWE - https://classroom.google.com/c/NzUxMzE2MDg0Nzk2	
Галузь знань		07 <i>Управління та адміністрування</i>		Рівень вищої освіти		бакалавр	
Спеціальність		075 Маркетинг		Семестр		4	
Освітня програма		«Маркетинг»		Тип дисципліни		Основна освітня компонента ОПП	
Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:				
			Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять	Лабораторних занять	Самостійна підготовка
	3	90	-	-	-	-	90

АНОТАЦІЯ КУРСУ

Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

Освітні компоненти, які передують вивченню	Соціально-екологічна безпека життєдіяльності, Групова динаміка та комунікації, Інформаційні системи і технології в маркетингу, Менеджмент, Маркетинг, Економіка підприємства, Основи статистики і прогнозування економічних процесів, Маркетингові дослідження, Маркетингова бізнес-аналітика, Копірайтинг та основи редагування, Digital-маркетинг, Соціально-відповідальний маркетинг
Освітні компоненти для яких є базовою	Поведінка споживачів, Маркетингові комунікації, Маркетинг у соціальних мережах (SMM маркетинг), Брендінг, Маркетингова товарна політика, виробнича практика
Мета курсу:	Узагальнення та закріплення навчального матеріалу, опрацьованого здобувачами вищої освіти на протязі попереднього періоду навчання та вироблення професійних навичок, які є елементом професійних компетентностей фахівців з маркетингу

Компетентності відповідно до освітньої програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Hard-skills / Спеціальні (фахові) компетентності (ПП)
<p>ЗК 4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями, генерувати нові ідеї.</p> <p>ЗК5. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість, мотивувати людей та рухатися до спільної мети, бути наполегливим у досягненні поставлених завдань і взятих обов'язків.</p> <p>ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</p> <p>ЗК 7. Здатність застосовувати професійні знання у практичних ситуаціях, уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми, приймати обґрунтовані рішення.</p> <p>ЗК 11. Здатність працювати в команді та автономно, навички міжособистісної взаємодії.</p> <p>ЗК 12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності)</p> <p>ЗК 14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо</p>	<p>ПП 1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу</p> <p>ПП 2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу</p> <p>ПП 5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу</p> <p>ПП 6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності</p> <p>ПП 7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів</p> <p>ПП11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.</p>

Програмні результати навчання (ПРН)

<p>ПРН 1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.</p> <p>ПРН 3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.</p> <p>ПРН 6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.</p> <p>ПРН 12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.</p> <p>ПРН 14. Виконувати функціональні обов'язки в групі під керівництвом лідера, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.</p> <p>ПРН 16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.</p>

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАКТИКИ

Етапи проходження практики	Вид заняття	Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи
<p>Вступ до ознайомчої практики Завдання 1. Організація проведення практики Знати: основні навчально-методичні документи по організації практики, роль, значення і місце навчальної практики в забезпеченні майбутніх фахівців практичними вміннями і навичками. Вміти: відбирати і працювати з документами Формування компетенцій: ЗК6, ЗК11, ЗК12, ЗК 14, ПП 1, Результати навчання: ПРН 12, ПРН 16.. Рекомендовані джерела: 1-4</p>	<p>Самостійна робота 2 год.</p>	<p>Пояснювально - ілюстративний</p>
<p>Основні показники виробничо-господарської діяльності підприємства. Завдання 2. Аналізувати ключові фінансово-економічні показники діяльності підприємства Знати: зміст документів, основні показники і метрики оцінки ефективності роботи підприємства Вміти: виявляти основні фактори, що впливають на ефективність роботи, аналізувати їх, робити висновки. Формування компетенцій: ЗК 4, ЗК 7, ПП 2, ПП 7, Результати навчання: ПРН 1, ПРН 3, ПРН 16. Рекомендовані джерела: 6-9 , 12</p>	<p>Самостійна робота 15 год.</p>	<p>Пошуковий метод. Навчальні питання 1. Фактори, що впливають на ефективність роботи підприємства. 2. Документи, які використовуються для аналізу діяльності підприємства.</p>
<p>Організаційна структура підприємства Завдання 3. Аналіз організаційної структури управління підприємства та взаємозв'язок між його підрозділами Знати: зміст основних документів по організаційній структурі підприємства та основні показники її оцінки. Вміти: аналізувати організаційну структуру підприємства, впроваджувати сучасні технології в процес управління підприємством Формування компетенцій: ЗК 7, ЗК12, ПП 3, ПП 5, ПП 11. Результати навчання: ПРН 1, ПРН 3, ПРН 6. Рекомендовані джерела: 11, 14,19, 10</p>	<p>Самостійна робота 15 год.</p>	<p>Пошуковий метод. Навчальні питання 1. Функціональні обов'язки керівних та виконавчих працівників підприємства. 2. Впровадження сучасних технологій в процес управління підприємством.</p>
<p>Номенклатура і асортимент продукції: Завдання 4. Дослідження асортиментної політики підприємства, оновлення та розширення асортименту. Знати: основні категорії оцінки асортименту та фактори, що впливають на його формування. Вміти: використовувати методики аналізу асортиментної структури на конкретному підприємстві Формування компетенцій: ЗК 4, ЗК7, ПП 2, ПП 6, ПП 7 Результати навчання: ПРН 1, ПРН 3, ПРН6. Рекомендовані джерела: 4,5,15-18</p>	<p>Самостійна робота 15 год.</p>	<p>Пошуковий метод. Навчальні питання 1. Фактори впливають на формування асортименту (попит, конкурентне середовище, виробничі потужності тощо). 2. Адаптація асортимент до ринкових умов та впроваджує нові продукти.</p>

<p>Функції та обов'язки співробітників служби маркетингу Завдання 5. Основні функціональні обов'язки маркетологів, їхні завдання та повсякденну діяльність. Знати: основні документи, що регламентують функції та обов'язки співробітників служби маркетингу та методи проведення маркетингових досліджень на підприємстві Вміти: використовувати цифрові технології та інструменти для управління маркетинговими кампаніями Формування компетенцій: ЗК 7, ЗК12, ЗК14, ПП 1, ПП 11. Результати навчання: ПРН 1, ПРН 6, ПРН 14. Рекомендовані джерела: 10, 14, 18, 19</p>	<p>Самостійна робота 15 год.</p>	<p>Пошуковий метод. Навчальні питання 1. Методи проведення маркетингових досліджень на підприємстві. 2. Цифрові технології та інструменти використовуються для управління маркетинговими кампаніями.</p>
<p style="text-align: center;">Індивідуальне завдання</p>	<p>Самостійна робота 28 год.</p>	<p>Аналіз макросередовища підприємства Аналіз мікросередовища на маркетинг підприємства. Аналіз соціально-демографічних характеристик цільової аудиторії Аналіз задоволеності споживачів Аналіз впливу таргетованої реклами на поведінку споживачів у соцмережах Аналіз конкурентного середовища за допомогою моделі Портера Аналіз і оцінка внутрішніх та зовнішніх можливостей і загроз для підприємства. SWOT-аналіз підприємства. Аналіз конкурентної позиції підприємства. PESTEL-аналізу для оцінки конкурентного середовища.</p>

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Вивчення курсу не потребує використання спеціального матеріально-технічного та програмного забезпечення. Додаткове забезпечення матеріально-технічним обладнанням виконується на базах практик підприємствами партнерами.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

1. Положення про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України: Наказ Міністерства освіти України від 8 квітня 1993 р. № 93. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0035-93#top>
2. Положення про організацію освітнього процесу у Державному університеті інформаційно-комунікаційних технологій. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/p_447_49109699.pdf
3. Положення про проведення практик здобувачів вищої освіти Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/p_447_23214805.pdf
4. Амонс С. Е., Красняк О. П. Маркетингові дослідження ринку і його структурних елементів: теоретичний аспект. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7926>
5. Буднікевич І.М., Черданцева І.Г., Клічук Б.Р. Специфіка організації маркетингових досліджень у системі маркетингового менеджменту роздрібних торговельних мереж. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. Вип. 61. Черкаси: ЧДТУ, 2021. URL: <http://ven.chdtu.edu.ua/article/view/236842>
6. Воскобоева О.В., Ромашенко О.С. Бізнес-діагностика в маркетингу: навчальний посібник. Київ: Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій, 2025. 164с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/l_2275_14853958.pdf
7. Гусєва О.Ю., Воскобоева О.В., Ромашенко О.С. Планування діяльності підприємства: навчальний посібник. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2020. 135с. URL:

- <http://www.dut.edu.ua/ua/lib/1/category/96/view/2154>
8. Гусєва О.Ю., Ромащенко О.С., Воскобоєва О. В., Голобородько А.Ю., Хлевицька Т. Б. Економіка підприємства: *навч. посібник*, Київ: ДУТ, 2020. 271 с. URL: <http://www.dut.edu.ua/ua/lib/1/category/96/view/2169>
 9. Економіка підприємництва : підручник / за ред. проф. Л. В. Фролової. Одеса : Бондаренко М. О., 2020. 708 с.
 10. Збарський В. К., Талавирич М. П., А. Д. Остапчук. Маркетингові дослідження: *навчально-науковий посібник*. Київ: ЦП «КОМПРИНТ», 2023. 574 с. URL: <https://dglib.nubip.edu.ua/handle/123456789/10317>
 11. Зозульов О.В., Царьова Т.О., Гавриш Ю.О. Фундаментальний маркетинг: навчально-методичний комплекс: навч. посіб. для студентів спеціальності 075 «Маркетинг». Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 362 с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/1_97_36611293.pdf
 12. Зоріна О.І., Нескуба Т. В., Мкртчян О. М. Маркетингово-економічний аналіз: *конспект лекцій*. 2021. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/1_255_40997762.pdf
 13. Квятко Т.М., Мандич О.В., Сєвідова І.О., Бабко Н.М., Романюк І.А., Вітковський Ю.П., Микитась А.В. Маркетингові дослідження: *навч. посібник*. Харків: ХНТУСГ, 2020. 163 с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/1_213_97894818.pdf
 14. Маркетинг : навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин та ін.; за ред. Н. Р. Іванечко. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 180 с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/1_98_33013295.pdf
 15. Павлов К. В., Лялюк А. М., Павлова О. М. «Маркетинг: теорія і практика»: підруч. Луцьк: Волиньполіграф, 2022. 408 с. URL: <https://duikt.edu.ua/ua/lib/1/category/2277/view/99>
 16. Палига Є. М., Гіряк О. М., Лазановський П. П. Маркетинг: підруч. Львів : Українська академія друкарства, 2020. 352 с. URL: <https://duikt.edu.ua/ua/lib/1/category/2277/view/19>
 17. Савченко С.О., Сукач О.М. Маркетинг: навчально-практичний посібник. Черкаси: Східноєвропейський університет імені Рауфа Аблязова, 2024. 151с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/1_160_36762975.pdf
 18. Сенишин О. С., Кривешко О. В. Маркетинг: навч.посібник. Львів:Львівський національний університет імені Івана Франка,2020. 347с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/1_2_16233860.pdf
 19. Софієнко А.В., Шукліна В.В., Набока Р.М. Теоретичний маркетинг: Навчальний посібник. 2-е вид., переробл. і допов. Херсон: Книжкове видавництво ФОП Вишемирський, 2021. 494 с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/1_22_64247157.pdf

ПОЛІТИКА КУРСУ («ПРАВИЛА ГРИ»)

- Під час проходження практики здобувачі вищої освіти зобов'язані дотримуватися правил техніки безпеки та охорони праці та правил внутрішнього трудового розпорядку, встановлених на підприємстві, де вони проходять практику.
- Здобувачі вищої освіти мають відповідально та своєчасно виконувати всі завдання, які їм доручає керівник практики від підприємства та, у разі виникнення труднощів, звертатися за допомогою та консультацією до керівника.
- Здобувачі вищої освіти повинні проявляти повагу до всіх працівників підприємства, незалежно від їх посади та стажу роботи, дотримуватися норм етикету та ділового спілкування.
- У випадку, якщо здобувачі вищої освіти отримали доступ до конфіденційної інформації під час проходження практики, вони зобов'язані зберігати цю інформацію в таємниці та не розголошувати її без дозволу керівництва підприємства.
- Здобувачі вищої освіти несуть відповідальність за свої дії та завдану шкоду, якщо вона сталася з їхньої вини.
- Заохочується прояв ініціативи та самостійності у виконанні завдань

КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Умовою допуску до захисту практики є виконання всіх індивідуальних завдань, які передбачені програмою, та належним чином оформленого звіту і щоденнику практики. Оцінка комісії є остаточною. У випадку отримання студентом 0 балів (неприйнятно) тягне відрахування за невиконання навчального плану. Оцінювання студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою і складається із врахуванням оцінок керівника практики від бази практики, керівника практики від університету, захисту звіту про практику та оформлення звіту і щоденника практики.

ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ: диференційований залік

Згідно критеріїв оцінювання

ПІДСУМКОВА ОЦІНКА

бали	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка /зачис в екзаменаційній відомості
90-100	Здобувач демонструє набуття знань, умінь та професійних навичок, які є елементом професійних компетентностей в обсязі, що відповідає програмі та силабусу практики. Зміст і оформлення звіту та щоденника бездоганні. Характеристика здобувача позитивна. Під час звіту надав повні і точні відповіді на всі запитання з програми практики..	Високий Повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в програмі та силабусі практики. Власні пропозиції студента в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він отримав при проходженні практики, а також знання, набуті при самостійному поглибленому вивченні питань.	Відмінно / Зараховано (A)
82-89	Здобувач демонструє набуття знань, умінь та професійних навичок, які є елементом професійних компетентностей в обсязі, що відповідає програмі та силабусу практики. Зміст і оформлення звіту та щоденника на достатньо високому рівні. Характеристика здобувача позитивна. Під час звіту допускає окремі неточності, хоча загалом має тверді знання.	Достатній Забезпечує студенту самостійне вирішення основних практичних задач набуття професійних навичок, які є елементом професійних компетентностей в умовах, що викладені в програмі та силабусі практики..	Добре / Зараховано (B)
75-81	Здобувач демонструє набуття певних знань, умінь та професійних навичок, які є елементом професійних компетентностей в обсязі, що, в цілому, відповідає програмі та силабусу практики. Найвні два-три суттєві зауваження щодо змісту і оформлення звіту і щоденника, які не знижують в загальному значення роботи.. Характеристика здобувача позитивна. Під час звіту допускає окремі неточності, хоча загалом має тверді знання.	Достатній Конкретний рівень професійних навичок, які є елементом професійних компетентностей в межах програми та силабусу практики. Додаткові питання про можливість практичного використання набутих навичок викликають утруднення.	Добре / Зараховано (C)
67-74	Здобувач демонструє неповне опанування програмного матеріалу, що задовольняє мінімальні критерії оцінювання. Недбале оформлення звіту і щоденника. Більшість питань програми практики у звіті висвітлена, однак мають місце окремі розрахункові і логічні похибки. Характеристика здобувача в цілому позитивна. Під час звіту дає в цілому правильні відповіді з декількома суттєвими помилками	Середній Забезпечує неповний рівень відтворення основних професійних навичок, які є елементом професійних компетентностей в межах програми та силабусу практики, має труднощі застосуванням теоретичних знань на практиці	Задовільно / Зараховано (D)
60-66	Здобувач демонструє неповне опанування програмного матеріалу, що задовольняє мінімальні критерії оцінювання. Недбале оформлення звіту і щоденника. Більшість питань програми практики у звіті висвітлена, однак мають місце окремі розрахункові і логічні похибки. Характеристика здобувача в цілому позитивна. Під час звіту відчуває себе невпевнено, допускає помилки, не має твердих знань	Середній Є мінімально допустимим у всіх складових програми та силабусу практики	Задовільно / Зараховано (E)
35-59	Здобувач демонструє безсистемність одержаних знань і неможливість продовжити навчання без додаткового проходження практики. Характеристика здобувача щодо ставлення до практики і трудової дисципліни – негативна. У звіті не висвітлені всі розділи програми практики або звіт підготовлений несамостійно. Під час звіту не дає задовільних відповідей	Низький Не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при проходженні практики	Незадовільно з можливістю повторного складання) / Не зараховано (FX) В залікову книжку не проставляється
0-34	Здобувач не виконав програму практики. Необхідна серйозна подальша робота і повторне проходження практики. Характеристика здобувача щодо ставлення до практики і трудової дисципліни – негативна.	Незадовільний Не підготовлений до самостійного вирішення задач в межах програми та силабусу практики.	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням / Не допущений (F) В залікову книжку не проставляється