

СИЛАБУС КОМПОНЕНТИ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ «ПЕРЕДДИПЛОМНА ПРАКТИКА»

Лектор курсу			Совершенна Ірина Олексіївна, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу		Контактна інформація лектора (e-mail), посилання в GWE		e-mail: e-mail: i.sovershenna@duikt.edu.ua Посилання в GWE - https://meet.google.com/fsy-njgh-hhc Код класу: macgtdtn	
Галузь знань			07 Управління та адміністрування		Рівень вищої освіти		магістр	
Спеціальність			075 Маркетинг		Семестр		3	
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	
	15	450	-	-	-	-	450	

АНОТАЦІЯ КУРСУ

Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

Освітні компоненти, які передують вивченню	Організація проведення наукових досліджень у маркетингу, Бенчмаркінг, Технології клієнтоорієнтованого бізнесу, Оцінка ефективності маркетингових рішень, Маркетинг взаємодії, Маркетинговий аналіз, Інноваційні технології в маркетинговій діяльності, Маркетинговий менеджмент, Стратегічний маркетинг.
Освітні компоненти для яких є базовою	Кваліфікаційна робота магістра
Мета курсу:	Систематизувати, поглибити та закріпити теоретичні знання, отримані під час навчання, а також набути практичних навичок для їх застосування в реальних умовах діяльності підприємства.

Компетентності відповідно до освітньої програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Hard-skills / Спеціальні (фахові) компетентності (ПП)
ЗК1. Здатність приймати обґрунтовані рішення. ЗК2. Здатність генерувати нові ідеї (креативність) ЗК3. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт. ЗК4. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК5. Навички міжособистісної взаємодії. ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК7. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. ЗК9. Здатність саморозвиватися та самовдосконалюватися упродовж життя.	СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу. СК2. Здатність коректно інтерпретувати результати останніх теоретичних досліджень у сфері маркетингу та практики їх застосування. СК3. Здатність до проведення самостійних досліджень та інтерпретації їх результатів у сфері маркетингу. СК4. Здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом. СК5. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування. СК6. Здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта на рівні організації, підрозділу, групи, мережі. СК7. Здатність розробляти і аналізувати маркетингову стратегію ринкового суб'єкта та шляхи її реалізації з урахуванням міжфункціональних зв'язків. СК8. Здатність формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативність і ефективність її функціонування. СК9. Здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу. СК10. Здатність використовувати інформаційні і комунікаційні технології в управлінні маркетинговою діяльністю.

Програмні результати навчання (ПРН)

ПРН 1. Знати і вміти застосовувати у практичній діяльності сучасні принципи, теорії, методи і практичні прийоми маркетингу.
ПРН 2. Вміти адаптувати і застосувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта.

ПРН 3. Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності.

ПРН 4. Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації.

ПРН 7. Вміти формувати і вдосконалювати систему маркетингу ринкового суб'єкта .

ПРН 8. Використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу.

ПРН 9. Розуміти сутність та особливості застосування маркетингових інструментів у процесі прийняття маркетингових рішень.

ПРН 10. Обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів.

ПРН 11. Використовувати методи маркетингового стратегічного аналізу та інтерпретувати його результати з метою вдосконалення маркетингової діяльності ринкового суб'єкта.

ПРН 13. Керувати маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта, а також його підрозділів, груп і мереж, визначати критерії та показники її оцінювання.

ПРН 14. Формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку.

ПРН 15. Збирати необхідні дані з різних джерел, обробляти і аналізувати їх результати із застосуванням сучасних методів та спеціалізованого програмного забезпечення.

ПРН 16. Використовувати інформаційні і комунікаційні технології, застосовувати сучасні Інтернет-технології в управлінні маркетинговою діяльністю.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАКТИКИ

Етапи проходження практики	Вид заняття	Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи
1. Вступ до переддипломної практики Мета: підготуватися до проходження переддипломної практики Знати: основні навчально-методичні документи з організації практики, роль, значення і місце переддипломної практики в забезпеченні майбутніх фахівців практичними вміннями і навичками; права та обов'язки під час її проходження. Вміти: відбирати і працювати з документами; розробити індивідуальний план проходження практики відповідно до теми кваліфікаційної магістерської роботи. Формування компетенцій: ЗК1. ЗК4. ЗК5. Результати навчання: ПРН 7. ПРН 8. Рекомендовані джерела: 1-4	Самостійна робота 2 год.	Завдання: 1. Ознайомитися з програмою практики. 2. Вивчити структуру та правила заповнення щоденника практики, змісту звіту, вимоги до підписання документів на підприємстві. 3. Визначити конкретні завдання практики на підприємстві: Сформулювати завдання, які відповідають темі кваліфікаційної магістерської роботи, у взаємодії з науковим керівником та керівником від підприємства. 4. Скласти індивідуальний план-графік проходження практики: Розробити чіткий план роботи, розподіливши завдання за тижнями практики. Методи: аналізу документації; планування часу, визначення пріоритетів та розподілу завдань.
2. Ознайомчий етап. Загальне ознайомлення з діяльністю підприємства Мета: отримати загальне уявлення про підприємство, його структуру, діяльність та місце в галузі. Знати: загальну структуру підприємства, основні види його діяльності, продукцію або послуги, ключових клієнтів і конкурентів Вміти: аналізувати структуру підприємства, виявляти основні напрями діяльності та оцінювати діючу стратегію, робити висновки. Формування компетенцій: ЗК5. ЗК6. СК3. СК8. Результати навчання: ПРН 8. ПРН 9. ПРН 14. ПРН 15. ПРН 16. Рекомендовані джерела: 5-19	Самостійна робота 30 год.	Завдання: 1. Вивчити організаційно-управлінську структуру підприємства: відділи, їхні функції, підпорядкованість. 2. Ознайомитись з посадовими інструкціями ключових працівників та розподілом обов'язків. 3. З'ясувати принципи внутрішньої комунікації та взаємодії між підрозділами. 4. Підготувати звіт за результатами етапу практики. Методи: спостереження, опитування та бесіди, вивчення документації, (установчі документи, організаційні документи, фінансово-економічні звіти), аналіз офіційних джерел).
3. Аналітичний етап Мета: шляхом аналітичної обробки та інтерпретації зібраної інформації виявити причинно-наслідкові зв'язки, проблеми та перспективи розвитку маркетингової діяльності підприємства. Знати: методи економічного, фінансового та маркетингового аналізу, а також	Самостійна робота 30 год.	Завдання: 1. Систематизувати данні у зручну для аналізу форму. 2. Діагностувати проблеми у маркетинговій діяльності підприємства. 3. Проаналізувати ринкову інформацію щодо конкурентного середовища. 4. Виявити причинно-наслідкові зв'язки проблем маркетингової діяльності

причинно-наслідкові зв'язки між різними показниками діяльності. Вміти: проводити комплексний аналіз зібраних даних, виявляти проблемні зони та обґрунтовувати висновки кількісними та якісними показниками. Формування компетенцій: ЗК6. СК1. СК3. СК5. СК7. СК9. Результати навчання: ПРН 1. ПРН 3. ПРН 8 – ПРН 11. ПРН 14. ПРН 15 Рекомендовані джерела: 5-19	підприємства. 5. Підготувати звіт за результатами етапу практики. Методи: математико-статистичні (кореляційний, регресійний, факторний, дисперсійний аналіз для виявлення залежностей між показниками та їх впливу один на одного); SWOT-аналіз; економічний аналіз (розрахунок та аналіз коефіцієнтів рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості та інших показників); графічний метод; метод порівнянь (планових та фактичних показників, показників за різні періоди (динамічний аналіз), з показниками інших підприємств).
4. Практичний етап: Мета: зібрати матеріал, провести науково обґрунтований аналіз для формування аналітичного розділу кваліфікаційної магістерської роботи. Знати: специфіку проведення наукового дослідження на базі підприємства, включаючи методику збору та обробки вузькоспеціалізованих даних. Вміти: проводити поглиблені дослідження, застосовуючи відповідні математичні та статистичні методи, та розробляти практичні рекомендації, що мають реальне значення для підприємства.. Формування компетенцій: ЗК1. ЗК2. ЗК6. ЗК7. ЗК9. СК1-СК10. Результати навчання: ПРН 1- ПРН 4. ПРН 7- ПРН 11. ПРН 13- ПРН 16. Рекомендовані джерела: 5-19	Завдання: 1. Зробити поглиблений аналіз проблеми за тематикою кваліфікаційної роботи на прикладі конкретного підприємства. 2. Зібрати необхідну інформацію для аналізу, яка включає: первинні (результати опитувань, анкетування співробітників, спостереження за виробничими процесами) та вторинні дані (фінансові звіти, внутрішня звітність, аналітичні матеріали підприємства). 3. На основі проведеного аналізу розробити конкретні пропозиції, спрямовані на вирішення досліджуваної проблеми. Ці пропозиції мають бути реальними для впровадження на підприємстві та мати чітке економічне обґрунтування. 4. Підготувати проєкт впровадження розроблених рекомендацій (бізнес-план, проєкт оптимізації процесу або інший документ, що деталізує необхідні дії та очікувані результати). 5. Сформулювати аналітичний розділ та розділ з пропозиціями. Методи: математичні та статистичні (кореляційний, регресійний аналіз, методу кластеризації для виявлення закономірностей та взаємозв'язків між показниками); економічного аналізу (аналіз фінансової стійкості, рентабельності, ліквідності та інших економічних показників для оцінки ефективності діяльності підприємства); моделювання (створення імітаційних моделей процесів, що відбуваються на підприємстві); експертних оцінок; «Case Study» (вивчення конкретної проблеми або ситуації на підприємстві з метою пошуку її рішення).
5. Підсумковий етап Мета: структурувати всі напрацювання в єдиний, логічно завершений документ. Знати: вимоги до оформлення звітних документів, логічну структуру магістерської роботи та критерії оцінки її практичної цінності Вміти: узагальнювати результати своєї роботи, формулювати чіткі висновки використовувати цифрові технології та інструменти для оформлення і презентації роботи. Формування компетенцій: ЗК2. ЗК3. ЗК6. ЗК7. ЗК9. СК1-СК5. СК9. Результати навчання: ПРН 1- ПРН 3. ПРН 8- ПРН 11. ПРН 15. Рекомендовані джерела: 5-19	Завдання: 1. На основі аналізу та розроблених рекомендацій сформулювати чіткі, лаконічні та обґрунтовані висновки. 2. Розрахувати очікуваний економічний або соціальний ефект від впровадження запропонованих рекомендацій. 3. Заповнити щоденник практики, скласти звіт про проходження практики та отримати відгук від керівника практики на підприємстві. 4. Скласти презентацію для захисту звіту. Презентація повинна візуалізувати основні етапи роботи, ключові результати та висновки.

		Методи: порівняльної оцінки; розрахунку економічної ефективності; систематизації та групування; графічної візуалізації.
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. <i>Ефективна економіка</i>. 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. <i>Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»</i>. Вип. 61. Черкаси: ЧДТУ, 2021. URL: http://ven.chdtu.edu.ua/article/view/236842 6. Воскобоева О.В., Ромащенко 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. Гусева О.Ю., Воскобоева О.В., Ромащенко 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. Гусева О.Ю., Ромащенко О.С., Воскобоева 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., Талавири М. П., А. Д. Остапчук. Маркетингові дослідження: навчально-науковий посібник. Київ: ЦП «КОМПРИНТ», 2023. 574 с. URL: https://dglb.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 : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2022. 362 с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/l_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/l_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/l_213_97894818.pdf 14. Маркетинг : навч. посіб. / Н. Іванченко, Т. Борисова, Ю. Процишин та ін.; за ред. Н. Р. Іванченко. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 180 с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/l_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 С. М., Гірняк 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/l_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/l_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/l_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 /запис 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 (А)
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 (В)
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. Наявні 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 (С)
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 (Е)
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	Низький Не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при проходженні практики	Незадовільно з можливістю повторного складання) / Не зараховано (FX) В залікову

	розділи програми практики або звіт підготовлений несамоостійно. Під час звіту не дає задовільних відповідей		<i>книжку не проставляється</i>
034	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 си́лабусу практики.	Незадовільно з обов’язковим повторним вивченням / Не допущений (F) В за́лікову книжку не проставляється