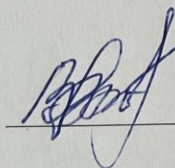


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА**

Кафедра маркетингу

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми



Валентина ЛЕМЕНТОВСЬКА

«08» серпня 2024 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ

Освітній рівень: другий (магістерський)

Галузь знань: 07 – Управління та адміністрування

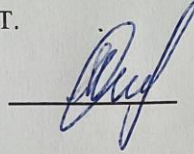
Спеціальність: 075 «Маркетинг»

Освітня програма: «Маркетинг»

Факультет економіки і підприємництва

Робоча програма навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг» для здобувачів вищої освіти 075 «Маркетинг» освітньої програми «Маркетинг». Умань: Уманський НУС, 2024. 21 с.

Розробник: **Макушок О.В.**, к.е.н., доцент.



О.В. Макушок

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри маркетингу.

Протокол від «07» серпня 2024 року № 1

Завідувач кафедри маркетингу



О. Г. Пенькова


«07» серпня 2024 року

Схвалено науково-методичною комісією факультету економіки і підприємництва.

Протокол від «08» серпня 2024 року №1.

«08» серпня 2024 року

Голова



Р.П. Мудрак

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо- кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 5	Галузь знань: 07 – Управління та адміністрування	Нормативна	
Модулів – 3	Спеціальність: 075 - Маркетинг	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 7		1-й	1-й
Загальна кількість годин – 150		Семестр	
		1-й	1-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3; самостійної роботи студента – 2	Освітній рівень: другий (магістерський) Освітня програма: Маркетинг	Лекції	
		30 год.	8
		Практичні, семінарські	
		28 год.	4
		Самостійна робота	
92 год.	138		
		Вид контролю: екзамен	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Робоча програма навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг» розроблена відповідно до Положення про методичне забезпечення освітнього процесу в Уманському національному університеті садівництва (схвалено Вченою радою УНУС, протокол № 1 від 08.10.2020, із змінами та доповненнями від 11.07.2024, протокол № 8).

Навчальна дисципліна «Стратегічний маркетинг» належить до обов'язкових дисциплін, вивчення яких передбачено освітньо-професійною програмою «Маркетинг» підготовки фахівців другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 075 Маркетинг галузі знань 07 Управління та адміністрування.

Мета навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг» – формування у здобувачів вищої освіти здатності розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері стратегічного маркетингу в професійній діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.

Завдання дисципліни «Стратегічний маркетинг»:

- розуміння сутності стратегічного маркетингу;
- здатність володіння методикою маркетингового стратегічного аналізу та обізнаність з його інструментами, різновидами маркетингових стратегій;
- розуміння підходів та принципів розробки організаційної структури маркетингових підрозділів підприємств і здатність їх застосовувати;
- здатність застосовувати методи розробки та реалізації маркетингових стратегій;
- розуміння методів управління для розв'язання стратегічних маркетингових задач;
- розуміння методів, процесів та дій маркетингового управління портфелем бізнесу фірми;
- здатність використовувати методи маркетингових досліджень і моніторингу ефективності окремих видів і засобів комунікації з маркетинговими стратегіями діяльності підприємства.

Предмет: вивчення стратегічної ролі маркетингу в економічній діяльності підприємства, сучасних концепцій і тенденцій в галузі маркетингу, таких як ринкова орієнтація, безперервне дослідження ринку і формалізовані методи оцінки конкурентів (бенчмаркінг), міжфункціональна взаємодія, конкуренція з урахуванням ключових компетенцій.

Місце навчальної дисципліни в структурно-логічній схемі освітньо-професійної програми: вивчення змісту дисципліни базується на знаннях з маркетингу, маркетингових комунікацій, поведінки споживачів, управлінні каналами розподілу, міжнародного маркетингу, маркетингового менеджменту тощо.

Вивчення навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг» передбачає формування та розвиток у здобувачів компетентностей і програмних результатів навчання відповідно до освітньо-професійної програми «Маркетинг» спеціальності 075 Маркетинг галузі знань 07 Управління та адміністрування (табл. 1).

Матриця компетентностей і програмних результатів навчання, що формуються під час вивчення навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг»

Шифр компетентності	Компетентності	Шифр програмних результатів навчання	Програмні результати навчання
Загальні компетентності (ЗК)			
ЗК 2	Здатність генерувати нові ідеї (креативність).	ПРН 4	Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації.
ЗК 8	Здатність розробляти проекти та управляти ними.	ПРН 3	Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності.
		ПРН 6	Вміти підвищувати ефективність маркетингової діяльності ринкового суб'єкта на різних рівнях управління, розробляти проекти у сфері маркетингу та управляти ними.
		ПРН 12	Здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом задля розробки та реалізації маркетингових стратегій, проектів і програм.
Спеціальні (фахові) компетентності (СК)			
СК 4	Здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом.	ПРН 7	Вміти формувати і вдосконалювати систему маркетингу ринкового суб'єкта.
СК 7	Здатність розробляти і аналізувати маркетингову стратегію ринкового суб'єкта шляхи реалізації з урахуванням міжфункціональних зв'язків.	ПРН 4	Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації.
		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 12	Здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом задля розробки та реалізації маркетингових стратегій, проектів і програм.
		ПРН 13	Керувати маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта, а також його підрозділів, груп і мереж, визначати критерії та показники її оцінювання.

Методи навчання та засоби діагностики, що відповідають визначеним результатам навчання за навчальною дисципліною «Стратегічний маркетинг», наведено в табл. 2, 3.

Таблиця 2

**Результати, методи навчання та методи контролю за навчальною дисципліною
«Стратегічний маркетинг»**

Результати навчання за навчальною дисципліною		Методи навчання	Методи контролю
1	Знання:		
1.1	спеціалізовані концептуальні знання в галузі стратегічного маркетингу, набуті у процесі навчання на рівні новітніх досягнень, які є основою для оригінального мислення та інноваційної діяльності, як в контексті дослідницької роботи так і при вирішенні практичних ситуацій	розповідь-пояснення, індивідуальне дослідне завдання, індивідуальні консультації, дискусія, розгляд конкретних практичних ситуацій, самонавчання	поточний контроль (усне опитування, тестування, участь у дискусії, перевірка виконання практичних робіт, виконання та захист індивідуального дослідного завдання); модульний контроль; підсумковий контроль
1.2	критичне осмислення проблем у професійній діяльності маркетолога суб'єкта господарювання аграрної сфери на межі предметних галузей		
2	Уміння/навички:		
2.1	розв'язання складних задач і проблем в сфері стратегічного маркетингу, що потребує оновлення та інтеграції знань, часто в умовах неповної/недостатньої інформації та суперечливих вимог зовнішнього макро- і мікросередовища функціонування підприємства	розповідь-пояснення,, індивідуальне дослідне завдання, індивідуальні консультації, розгляд конкретних практичних ситуацій, самонавчання	поточний контроль (тестування, перевірка виконання практичних робіт, виконання та захист індивідуального дослідного завдання); модульний контроль; підсумковий контроль
2.2	проведення дослідницької та/або інноваційної діяльності в сфері стратегічного маркетингу для забезпечення ефективного функціонування та розвитку конкретного господарюючого суб'єкта		
3	Комунікація:		

3.1	зрозуміле і недвозначне донесення власних висновків, а також знань та обґрунтованих пояснень, пов'язаних з реалізацією функцій стратегічного маркетингу, до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються	дискусія, вирішення конкретних задач і ситуацій (в тому числі і іноземною мовою із залученням стейкхолдерів з практичним досвідом)	поточний контроль (перевірка виконання практичних робіт, участь в дискусії); підсумковий контроль
4	Відповідальність і автономія		
4.1	прийняття рішень у сфері стратегічного маркетингу в складних і непередбачуваних умовах функціонування господарюючого суб'єкта, що потребує застосування нових підходів у професійній діяльності та прогнозування розвитку відповідних подій та явищ	дискусія, вирішення конкретних задач і ситуацій, індивідуальне дослідне завдання, самонавчання	поточний контроль (усне опитування, тестування, участь у дискусії, виконання та захист індивідуального дослідного завдання, перевірка виконання практичних робіт); підсумковий контроль
4.2	відповідальність за розвиток професійного знання і практик, оцінку стратегічного розвитку менеджменту організації		
4.3	здатність до подальшого навчання, яке значною мірою є автономним та самостійним, для забезпечення успішного професійного зростання		

Таблиця 3

Методи навчання та методи контролю програмних результатів навчання з навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг»

Програмний результат навчання	Метод навчання	Методи контролю
ПРН 3 Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності.	розповідь-пояснення, практичне завдання, індивідуальне дослідне завдання, індивідуальні консультації, самонавчання	поточний контроль (перевірка виконання практичних робіт та індивідуального дослідного завдання, участь в дискусії); підсумковий контроль
ПРН 4 Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації.	розповідь-пояснення, практичне завдання, індивідуальне	поточний контроль (перевірка виконання практичних робіт та індивідуального дослідного завдання, усне/письмове

		дослідне завдання, індивідуальні консультації, самонавчання	опитування); підсумковий контроль
ПРН 6	Вміти підвищувати ефективність маркетингової діяльності ринкового суб'єкта на різних рівнях управління, розробляти проекти у сфері маркетингу та управляти ними.	розповідь-пояснення, практичне завдання, індивідуальне дослідне завдання, індивідуальні консультації, самонавчання	поточний контроль (перевірка виконання практичних робіт та індивідуального дослідного завдання, участь в дискусії); підсумковий контроль
ПРН 7	Вміти формувати і вдосконалювати систему маркетингу ринкового суб'єкта.	розповідь-пояснення, індивідуальні консультації, самонавчання	поточний контроль (усне опитування, тестування, участь у дискусії); модульний контроль; підсумковий контроль
ПРН 10	Обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів.	практичне завдання, індивідуальне дослідне завдання, індивідуальні консультації, самонавчання	поточний контроль (перевірка виконання практичних робіт та індивідуального дослідного завдання, участь у дискусії); підсумковий контроль
ПРН 11	Використовувати методи маркетингового стратегічного аналізу та інтерпретувати його результати з метою вдосконалення маркетингової діяльності ринкового суб'єкта.	практичне завдання, індивідуальне дослідне завдання, індивідуальні консультації, самонавчання	поточний контроль (усне опитування, перевірка виконання практичних робіт та індивідуального дослідного завдання); підсумковий контроль
ПРН 12	Здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом задля розробки та реалізації маркетингових стратегій, проектів і програм.	практичне завдання, індивідуальне дослідне завдання, індивідуальні консультації, самонавчання	поточний контроль (перевірка виконання практичних робіт та індивідуального дослідного завдання, участь у дискусії); підсумковий контроль
ПРН 13	Керувати маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта, а також його підрозділів, груп і мереж, визначати критерії та показники її оцінювання.	практичне завдання, індивідуальне дослідне завдання, індивідуальні консультації, самонавчання	поточний контроль (перевірка виконання практичних робіт та індивідуального дослідного завдання); підсумковий контроль

3. Програма навчальної дисципліни

Модуль 1.

Змістовий модуль 1 (Тема 1). Сутність і сфера стратегічного маркетингу

1. Місце стратегічного маркетингу в структурі управління фірмою та маркетингом
2. Основні категорії стратегічного маркетингу
3. Елементи та види маркетингових стратегій
4. Маркетингове стратегічне планування.

Змістовий модуль 2. (Тема 2). Аналіз маркетингового середовища

1. Сутність і склад маркетингового середовища
2. Фактори маркетингового макросередовища
3. Фактори маркетингового мікросередовища
4. Етапи аналізу маркетингового середовища
5. Аналіз сильних та слабких сторін фірми, маркетингових можливостей та загроз (swot - аналіз).

Модуль 2.

Змістовий модуль 3. (Тема 3). Маркетингові стратегії сегментації та вибору цільового ринку.

1. Виникнення, сутність і зміст STP-маркетингу
2. Фактори та критерії сегментації. Принципи ефективної сегментації
3. Стратегії недиференційованого, диференційованого та концентрованого маркетингу
4. Оцінка сегментів у процесі вибору цільових сегментів
5. Маркетингові стратегії вибору цільового ринку

Змістовий модуль 4. (Тема 4). Маркетингові стратегії росту

1. Сутність і класифікація маркетингових стратегій росту
2. Маркетингові стратегії інтенсивного росту
3. Маркетингові стратегії інтегративного росту
4. Маркетингові стратегії диверсифікації

Змістовий модуль 5. (Тема 5). Маркетингове управління портфелем бізнесу фірми

1. Сутність маркетингового управління портфелем бізнесу фірми
2. Стратегічна модель Портера
3. Матриця бостонської консультативної групи (матриця росту)
4. Матриця "Мак Кінсі - Дженерал Електрик" (матриця привабливості ринку)

Модуль 3.

Змістовий модуль 6. (Тема 6). Маркетингові стратегії диференціації та позиціонування

1. Різновиди маркетингової стратегії диференціації.
2. Позиціонування. побудова позиційної схеми.
3. Різновиди стратегій позиціонування.

Змістовий модуль 7.(Тема 7). Маркетингові конкурентні стратегії

1. Сутність і класифікація маркетингових конкурентних стратегій
2. Маркетингові стратегії ринкового лідера
3. Маркетингові стратегії челенджерів
4. Маркетингові стратегії послідовників
5. Маркетингові стратегії нішерів

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин							
	Денна форма				Заочна форма			
	усього	у тому числі			усього	у тому числі		
		л	п	с.р.		л	п	с.р.
Модуль 1. Сутність та аналіз стратегічного маркетингу								
ЗМ 1. Сутність і сфера стратегічного маркетингу	19	2	4	13	18	2	-	16
ЗМ 2. Аналіз маркетингового середовища	23	6	4	13	24	-	2	22
<i>Разом за модулем 1</i>	42	8	8	26	42	2	2	38
Модуль 2. Маркетингові стратегії росту								
ЗМ 3. Маркетингові стратегії сегментації та вибору цільового ринку	21	4	4	13	20	2	-	18
ЗМ 4. Маркетингові стратегії росту	21	4	4	13	20	-	-	20
ЗМ 5. Маркетингове управління портфелем бізнесу фірми	20	4	4	12	20	2	-	18
<i>Разом за модулем 2</i>	62	12	12	38	60	4	-	56
Модуль 3. Маркетингові конкурентні стратегії								
ЗМ 6. Маркетингові стратегії диференціації та позиціонування	22	4	4	14	24	2	-	22
ЗМ 7. Маркетингові конкурентні стратегії	24	6	4	14	24	-	2	22
<i>Разом за модулем 3</i>	46	10	8	28	48	2	2	44
Разом годин	150	30	28	92	150	8	4	138

5. Теми практичних занять

Робота на практичних заняттях передбачає розв'язок вправ, ситуацій та практичних кейсів.

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
Модуль 1.			
1	ЗМ 1. Сутність і сфера стратегічного маркетингу	4	-
2	ЗМ 2. Аналіз маркетингового середовища	4	2
Модуль 2.			
3	ЗМ 3. Маркетингові стратегії сегментації та вибору цільового ринку	4	-
4	ЗМ 4. Маркетингові стратегії росту	4	-
5	ЗМ 5. Маркетингове управління портфелем бізнесу фірми	4	-
Модуль 3.			
6	ЗМ 6. Маркетингові стратегії диференціації та позиціонування	4	-
7	ЗМ 7. Маркетингові конкурентні стратегії	4	2
Всього:		28	4

6. Самостійна робота

Для опанування матеріалу дисципліни «Стратегічний маркетинг» окрім лекційних та практичних занять, тобто аудиторної роботи, значну увагу необхідно приділяти самостійній роботі.

Основні види самостійної роботи студента:

1. Вивчення додаткової літератури.
2. Робота з довідковими матеріалами.
3. Підготовка до практичних занять.
4. Підготовка до модульного контролю.
5. Виконання практичних завдань.

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
Модуль 1.			
1	Змістовий модуль 1. Сутність і сфера стратегічного маркетингу Складові стратегічного маркетингу: стратегії за цільовими ринками, комплексами маркетингу та рівнями витрат на маркетинг. Управління стратегічним маркетингом як цілеспрямована діяльність з регулювання позиції підприємства на ринку. Маркетингове стратегічне планування. СГП як елементи побудови стратегічного плану маркетингу. <i>Реферат*</i> <i>Література:</i> [2, 4, 7, 9, 12].	13	16
2	Змістовий модуль 2. Аналіз маркетингового середовища Виконання практичних завдань наведених у методичних рекомендаціях.	13	22
Модуль 2.			
3	Змістовий модуль 3. Маркетингові стратегії сегментації та і вибору цільового ринку Критерії та процедура вибору цільового сегменту. Вибір стратегії охоплення ринку. Стратегія концентрації, або фокусування. Стратегія функціонального фахівця. Стратегія спеціалізації за клієнтом. Стратегія селективної спеціалізації. Стратегія повного охоплення. Виникнення, сутність і зміст STP-маркетингу. Стратегії недиференційованого, диференційованого та концентрованого маркетингу. Суть ринкового агрегування та сегментування. <i>Реферат*</i> . <i>Література:</i> [2, 3, 6, 10, 11].	13	18
4	Змістовий модуль 4. Маркетингові стратегії росту Маркетингові стратегії інтенсивного зростання. Маркетингові стратегії інтегративного зростання. Стратегії зростання, стабільності, скорочення та їх застосування. Різновиди стратегій зростання: інтеграція вертикальна та горизонтальна. Різновиди стратегій стабільності: пауза, обережний розвиток, прибутковість. Стратегії скорочення: відсікання зайвого, переорієнтація, банкрутство або ліквідація. <i>Реферат*</i> . <i>Література:</i> [1, 4, 5, 8, 9, 11].	13	20
5	Змістовий модуль 5. Маркетингове стратегічне управління портфелем бізнесу підприємства Маркетингові стратегії багатобізнесових підприємств. Методика портфельного аналізу. Застосування матричних моделей для портфельного аналізу. Матриця Бостонської консультативної групи. Стратегічна модель Портера. Модель Портера розробки стратегії бізнесу. Переваги та недоліки матричних моделей. Базові стратегії, що застосовуються при розробці портфеля: збільшення частки ринку, збереження частки ринку, звільнення. <i>Реферат*</i> . <i>Література:</i> [1, 2, 5, 7, 9, 10].	12	18
Модуль 3.			
6	Змістовий модуль 6. Маркетингові стратегії диференціації та позиціонування Диференціація продукції та послуг. Диференціація персоналу. Диференціація каналів розподілу. Етапи побудови схеми позиціонування. Різновиди стратегій позиціонування. Характеристика основних стратегій позиціонування. Основні помилки позиціонування: недопозиціонування, позиціонування надмірне, заплутане та сумнівне. <i>Література:</i> [2, 3, 6, 7, 10, 11].	14	22

7	Змістовий модуль 7. Маркетингові конкурентні стратегії Характеристика загальних стратегій конкуренції підприємства: стратегії низьких витрат, диференціації, оптимальних витрат, сфокусовані стратегії низьких витрат і диференціації. Маркетингові стратегії членджерів. Стратегії послідовників. Маркетингові стратегії нішерів. <i>Реферат*</i> . <i>Література:</i> [1, 2, 3, 6, 10].	14	22
	Разом	92	138

7. Методи навчання

Традиційні методи навчання: лекція, бесіда, самостійна робота з джерелами інформації тощо.

Наявність технічних засобів навчання, комп'ютерна підтримка навчального процесу в системі Moodle, сучасна наочність сприяють реалізації дидактики: використанню методів ілюстрації, демонстрації, якісному проведенню практичних робіт, організації плідної навчально-дослідної та науково-дослідної роботи.

Інтерактивні методи навчання:

- «прес»-метод - допомагає студентам навчитися аргументовано і в чіткій формі формулювати та висловлювати свою думку з дискусійного питання;
- метод кейсів (case study), метою якого є – поставити студентів у таку ситуацію, коли їм необхідно буде прийняти рішення;
- метод «Коло ідей», метою якого є залучення всіх студентів до обговорення проблеми.

Дистанційне навчання в Уманському НУС здійснюється відповідно до положення «Про організацію поточного, семестрового контролю та проведення атестації здобувачів освіти із застосуванням дистанційних технологій в Уманському національному університеті садівництва». Для забезпечення освітнього процесу з використанням технологій дистанційного навчання в УНУС і використовується система управління навчанням Moodle. В умовах карантинних та інших обмежень, пов'язаних з безпекою учасників освітнього процесу проводяться відеоконференції в форматі лекцій або семінарів. Зв'язок студентів з викладачем забезпечують різноманітні сучасні платформи, такі як: Zoom, Google Meet, Moodle.

8. Методи контролю

Головний засіб досягнення поставлених цілей – комбінація поточного контролю при проведенні опитувань студентів під час семінарів, контролю самостійної роботи при опрацюванні питань не висвітлених під час лекції, модульного контролю знань студентів проводиться у вигляді виконання модульних тестових завдань.

9. Система оцінювання та вимоги

9.1. Денна форма навчання

Поточний контроль.

Максимальна сума балів поточного контролю – 70. Об'єктами поточного контролю знань студентів є:

1. Систематичність та активність роботи на практичних заняттях;
2. Виконання самостійної роботи;
3. Модульний контроль.

(1) При контролі систематичності та активності роботи на практичних заняттях оцінці підлягають: рівень знань продемонстрований у відповідях і виступах на практичних заняттях; активність при обговоренні питань, що винесені на практичні заняття; правильність написання письмового контролю на практичному занятті.

Система оцінювання активності роботи:

а) обговорення питань семінарів – 0-2 бали. б) письмовий контроль – 0-2 бали.

(2) При контролі виконання самостійної роботи оцінці підлягають: написання есе по питаннях винесених для самостійного опрацювання.

в) написання есе по 2 питаннях – 0-2 бал.

(3) Модульний контроль проводиться у вигляді вирішення тестових завдань у системі дистанційної освіти Moodle, де сума набраних балів є пропорційною кількості правильних відповідей (модульний контроль 0–11 балів).

Підсумковий контроль.

Підсумковий контроль з дисципліни «Стратегічний маркетинг» здійснюється у формі екзамену. Екзаменаційний білет складається із 2 питань, кожне з яких оцінюється за шкалою від 0 до 10 балів та 10 тестових питань:

Повна відповідь на питання, яка оцінюється в 5-10 балів, повинна відповідати таким вимогам:

- 1) розгорнутий, вичерпний виклад змісту даної у питанні проблеми;
- 2) повний перелік необхідних для розкриття змісту питання економічних категорій та законів;
- 3) виявлення творчих здібностей у розумінні, викладенні й використанні навчально-програмного матеріалу;
- 4) здатність здійснювати порівняльний аналіз різних теорій, концепцій, підходів та самостійно робити логічні висновки й узагальнення;
- 5) уміння користуватись методами наукового аналізу економічних явищ, процесів і характеризувати їхні риси та форми виявлення;
- 6) демонстрація здатності висловлення та аргументування власного ставлення до альтернативних поглядів на дане питання;
- 7) використання актуальних фактичних та статистичних даних, знань дат та історичних періодів, які підтверджують тези відповіді на питання;
- 8) знання необхідних законів і нормативних матеріалів України, міжнародних та міждержавних угод з обов'язковим на них посиланням під час розкриття питань, які того потребують;
- 9) засвоєння основної та додаткової літератури.

Відповідь на питання оцінюється в 3-4 бали, якщо:

1) відносно відповіді на найвищий бал не зроблено розкриття хоча б одного з пунктів, вказаних вище (якщо він явно потрібний для вичерпного розкриття питання); або, якщо:

2) при розкритті змісту питання в цілому правильно за зазначеними вимогами зроблені значні помилки під час:

а) використання цифрового матеріалу;

б) посилання на конкретні історичні періоди та дати;

в) визначення авторства і змісту в цілому правильно зазначених теоретичних концепцій, що спотворює логіку висновків під час відповіді на конкретне питання.

Відповідь на питання оцінюється в 0-2 бали, якщо:

1) відносно відповіді на найвищий бал не розкрито трьох чи більше пунктів, зазначених у вимогах до нього (якщо вони явно потрібні для вичерпного розкриття питання);

2) одночасно присутні два чи більше типи недоліків, які окремо характеризують критерій оцінки питання в 2 бали;

3) висновки, зроблені під час відповіді, не відповідають правильним чи загально визнаним при відсутності доказів супроти нього аргументами, зазначеними у відповіді;

4) характер відповіді дає підставу стверджувати, що особа, яка складає екзамен, неправильно зрозуміла зміст питання чи не знає правильної відповіді і тому не відповіла на нього по суті, допустивши грубі помилки у змісті відповіді.

Кожен білет містить 10 тестів. За 1 правильно вирішене тестове завдання студент отримує 1 бал. Тобто за 10 правильно вирішених тестів – 10 балів.

Загалом студент на екзамені може отримати 30 балів.

Виконання студентами екзаменаційного завдання повинно носити виключно самостійний характер. Тому, за використання заборонених джерел (шпаргалок, засобів зв'язку та ін.) чи підказок студент знімається з екзамену й одержує нульову оцінку.

9.2. Заочна форма навчання

Поточний контроль.

Об'єктами поточного контролю знань студентів є:

1. Систематичність та активність роботи на практичних заняттях;
2. Виконання самостійної роботи;
3. Виконання модульних завдань.

Максимальна сума балів поточного контролю – 70, які розподіляються наступним чином:

- активність роботи протягом семестру - 16 балів;
- виконання самостійної роботи оцінюється під час проведення модульного контролю;
- виконання модульних завдань (2 модуля) – по 11 балів;

1) при контролі систематичності та активності роботи на практичних заняттях оцінці підлягають: рівень знань, продемонстрований у відповідях і виступах на заняттях; активність при обговоренні питань, що винесені на практичні заняття.

Система оцінювання активності роботи: відповідь з питань семінарів – 0-2 бали.

3. Система оцінювання виконання завдань модуля: 0-11 балів.

Модульний контроль проводиться у вигляді вирішення тестових завдань в системі дистанційної освіти Moodle, де сума набраних балів є пропорційною кількості правильних відповідей (модульний контроль 0–11 балів).

Проводячи роботу з підготовки до виконання модульних завдань, студент самостійно здійснює систематизацію вивченого матеріалу, а також інших тем і питань для самостійного опрацювання, які включено до модуля.

Модульний контроль здійснюється у два етапи у вигляді письмової контрольної роботи (60 тестових завдань). Викладач, який проводить практичні заняття, формує тести. До модуля можуть включатися теми, які винесені для самостійного опрацювання. Тривалість одного модуля – 1 академічна година.

За використання недозволених джерел і підказок студент отримує 0 балів.

Підсумковий контроль.

Підсумковий контроль з дисципліни «Стратегічний маркетинг» здійснюється у формі тестових завдань. На іспит виносяться 2 варіанта тестових завдань, кожен з яких містить 60 тестів. За 1 правильно вирішене тестове завдання студент отримує 0,5 бали. Тобто за 60 правильно вирішених тестів – 30 балів.

Виконання студентами екзаменаційного завдання повинно носити виключно самостійний характер. Тому, за використання заборонених джерел (шпаргалок, засобів зв'язку та ін.) чи підказок студент знімається з іспиту й одержує нульову оцінку.

10. Розподіл балів, які отримують студенти

денна форма навчання

Кількість балів за змістовий модуль	Поточний (модульний контроль)									Підсумковий контроль	Сума	
	20			30				20				
Змістові модулі	ЗМ 1	ЗМ2	МК1	ЗМ 3	ЗМ4	ЗМ5	МК2	ЗМ 6	ЗМ7	МК3	30	100
Кількість балів за змістовими модулями і модульний контроль			10				15			10		
– практичні заняття	3	3		3	3	3		3	3			
– виконання СРС	2	2		2	2	2		2	2			
Поточний контроль	70											

Поточний (модульний контроль)										Підсумковий контроль	Сума	
Кількість балів за змістовий модуль	20			30				20			30	100
Змістові модулі	ЗМ 1	ЗМ 2	МК1	ЗМ 3	ЗМ 4	ЗМ 5	МК2	ЗМ 6	ЗМ 7	МК3		
Кількість балів за змістовими модулями і модульний контроль	10	-	10	10	-	10	10	-	10	10		
– практичні заняття	5	-		5	-	5		-	5			
– виконання СРС	5	-		5	-	5		-	5			
Поточний контроль	70											

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	A	відмінно
82-89	B	добре
74-81	C	
64-73	D	задовільно
60-63	E	
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

11. Методичне забезпечення

Методичне забезпечення навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг» включає:

1. Методичні вказівки до проведення семінарських і практичних занять та виконання самостійної роботи з дисципліни «Стратегічний маркетинг» для студентів факультету економіки і підприємництва ОС «Магістр» спеціальності 075 «Маркетинг» / О.В. Макушок. Умань: УНУС, 2023. 53 с.

12. Рекомендована література

Базова

1. Верлока В. С., Коноваленко М. К., Сиволовська О. В. Стратегічний маркетинг: навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів. Х. : УкрДАЗТ, 2017. 289 с.
2. Джон Вествуд. Як скласти маркетинговий план. Вид-во «Фабула» Серія книг #PROBusiness. 2020. 176 с.
3. Іванова К.В., Овечкіна О.А., Солоха Д.В., Морева В.В., Белякова О.В., Балакай О.Б. Планування маркетингу. Навчальний посібник. Центр навчальної літератури. 2019. 352 с.
4. Кислюк Л.В. Стратегічний маркетинг. Підручник. Вид-во «Кондор», 2020. 172 с.

5. Козачук К. Про стратегію. 10 найкращих статей із журналу Harvard Business Review. Київ : КМ-БУКС, 2019. 288 с.
6. Крикавський Є.В. Стратегічний маркетинг [Текст]: навч. посіб. / Є. В. Крикавський, Л. І. Третякова, Н. С. Косар ; Нац. ун-т "Львів. політехніка". - Л. : Вид-во Львівської політехніки, 2012. - 255 с.
7. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг [Текст]: підручник. Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". К. : КНЕУ, 2012. - 523 с.
8. Ларіна Я.С., Бабічева О.І., Романова Л.В., Антофій Н.М. Стратегічний маркетинг. Х.: Олді-плюс, 2019. 300 с.
9. Ларіна Я.С., Завальнюк К.С. Маркетингові стратегії зростання стратегічних формувань. Монографія. К.: ЦУЛ, 2019. 278 с.
10. Перезовова, І. В. Стратегічний маркетинг: навч. посіб. / І. В. Перезовова, Н. Б. Юрченко. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2017. 256 с.
11. Стратегічний аналіз: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./ О. В. Пилипенко; За заг. ред. М. І. Ковалюка. - К.: ДП "Вид. дім "Персонал", 2018. - 350 с. URL: https://maur.com.ua/assets/files/lib/book/strateg_analiz.pdf
12. ,Сенишин О. С., Кривешко О. В. Маркетинг: навч. посібник. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с. URL: https://econom.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/10/MARKETING_NAVCH.POSIBNYK_SENYSHYN-KRYVESHKO_FINAL_ALL.pdf
13. Старостіна А.О., Кравченко В.А., Пригара О.Ю., Ярош-Дмитренко Л.О. Маркетинг: навч. посіб. За заг.ред. проф. Старостіної А.О. К.: «НВП «Інтерсервіс», 2018. 216 с.
14. Стратегічний маркетинг: електронний навчальний посібник для студентів спеціальності 075 Маркетинг, ступеня вищої освіти магістр / Ю.Т. Процишин – Тернопіль: ЗУНУ, 2022 – 146 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/45457/1/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B8%D1%88%D0%B8%D0%BD.pdf>
15. Стратегічний маркетинг: конспект лекцій. 2-е вид. Кислюк Л.В. / Київ : Видавничий Дім «Кондор», 2020. 172с.
16. Фаріон І. Д. Стратегічний аналіз: Навчальний посібник для студентів і аспірантів. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – 635 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/jspui/bitstream/316497/656/1/%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7.pdf>

Допоміжна

1. Макушок О.В., Корман І. І., Лементовська В. А. Практичні аспекти формування ефективної маркетингової стратегії // Інвестиції: практика та досвід № 13 2023 с. 67-72 DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.13.67>
2. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Соковніна Д.М. Напрями активізації маркетингової діяльності малих та середніх сільськогосподарських підприємств України у контексті адміністративно-територіальної реформи // Науковий вісник МДУ. Мукачево: Видавництво МДУ, 2018. Вип. 2(10). Ч2. Серія «Економіка». С. 98-114.
3. Рене Моборн Стратегія блакитного океану. як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції. Вид-во КСД. 2018. 272 с.
4. Романюк С.А. Теорія та практика стратегічного управління: монографія; Нац. акад. держ. упр. при Президентіві України. Київ : НАДУ, 2019. 231 с.

5. Савицька Н.Л. Управління результативністю маркетингу: навчально-методичний посібник. У 2-х ч. Ч.1 / Н.Л. Савицька, І.Ю. Мелушова. Харків: ХДУХТ, 2018. 116 с.
6. Сичова О.Є. Формування сучасних маркетингових стратегій для підприємства на вітчизняному ринку товарів та послуг. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 63. 234-240 с.
7. Соковніна Д. М. Адаптивна маркетингова стратегія підприємства: методика формування та реалізація. Економіка та держава. 2020. № 10. С. 89–92.
8. Соковніна Д.М. Теоретичні аспекти розробки та реалізації маркетингової стратегії підприємств садівництва. [Електронний ресурс] Інфраструктура ринку. 2018. № 17. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk-17-2018>.
9. Сучасні технології стратегічного управління в умовах євроінтеграції: монографія / [І. О. Кузнецова та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. І. О. Кузнецової; Одес. нац. екон. ун-т.– Харків : ПромАрт, 2018. 184 с.

13. Інформаційні ресурси

1. Наукова бібліотека Уманського НУС
2. Репозитарій Уманського НУС (URL: <http://lib.udau.edu.ua>)
3. Методичний кабінет кафедри маркетингу
4. Журнал «Маркетинг і реклама». URL : <https://mr.com.ua/>
5. Журнал «Маркетинг і цифрові технології». URL : <http://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/about>
6. айт Української асоціації маркетингу. URL : <http://uam.in.ua/>
7. <http://www.wilsonweb.com/awards> – інформація про стратегії маркетингу в Internet;
8. <http://www.emap.com/internet/hot> – список маркетингових фірм і періодичних видань з маркетингу;
9. <http://www/marketing.web-standart.net> – журнал про маркетинг і рекламу «Новий маркетинг» для маркетологів і рекламистів. Статті за темами: реклама і медіа, ринкові дослідження, брендинг, упаковка, дистриб'юція, торговельні мережі, логістика, просування товару, навчання і т.ін.;
10. <http://www.profibook.com.ua> – ділова література з економіки, менеджменту, реклами і маркетингу, управління персоналом, психології бізнесу, інформаційних технологій тощо;
11. <http://www.glecsys.kiev.ua> – система побудови Internet-магазинів;
12. <http://www.geology.com.ua> – центр менеджменту і маркетингу в галузі наук про землю;
13. <http://www.expert.kiev.ua/> – консалтинг, маркетинг, маркетингові дослідження, статистика, цінова інформація, цінові експертизи, ринки металів і металобрухту, руда, вугілля, ферросплави, сільгосппродукція;
14. <http://www.sebso.com.ua/> – система електронного бізнесу і торгівлі в Internet.
15. Основи маркетингової стратегії. URL: <https://leosvit.com/art/osnovy-marketyngovoyi-strategiyi>
16. Стратегії позиціонування в теорії маркетингу. URL: https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012_1_13_20.pdf
17. Розробка стратегії: минуле, сучасність та майбутнє. URL: <http://www.management.com.ua/strategy/str004.html>

14. ПЕРЕЗАРАХУВАННЯ ТА ВИЗНАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Перезарахування та визнання результатів навчання з дисципліни «Стратегічний маркетинг» або окремого її елемента відбувається відповідно до Положення про порядок визнання в Уманському національному університеті садівництва результатів навчання, отриманих у неформальній та/або інформальній освіті (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/4n0x>).

Здобувачі вищої освіти мають право на визнання результатів навчання в неформальній та інформальній освіті (курси навчання в центрах освіти, курси інтенсивного навчання, семінари,

конференції, олімпіади, конкурси наукових робіт, літні чи зимові школи, бізнес-школи, тренінги тощо) в обсязі, що загалом не перевищує 25 % освітньої програми.

15. ПОЛІТИКА АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

У процесі навчання з дисципліни «Стратегічний маркетинг», студенти повинні дотримуватися встановлених правил академічної доброчесності, визначених Кодексом доброчесності Уманського національного університету садівництва (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/4dH7>). Під час виконання індивідуальних завдань та проведення контрольних заходів очікується, що всі роботи подані студентами будуть їхніми оригінальними дослідженнями та міркуваннями.

Будь-які види порушення академічної доброчесності, зокрема плагіат, неправомірне використання чужих ідей, фальсифікація даних чи співучасть у таких діях, є абсолютно неприпустимими і не толеруються. Виявлення ознак академічної недоброчесності у письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від обсягу порушення.

З метою запобігання порушенням і підвищення якості академічних робіт, студентам настійно рекомендується користуватися належними академічними ресурсами та інструментами для перевірки робіт на плагіат, а також звертатися за консультаціями з питань правильного цитування і академічного письма.

16. ЗМІНИ У РОБОЧІЙ ПРОГРАМІ НА 2024/2025 НАВЧАЛЬНИЙ РІК

1. Приведено у відповідність із навчальним планом розподіл годин відведених на лекції, практичні заняття та самостійну роботу студентів.
2. Проведено коригування розподілу балів оцінювання роботи здобувачів за видами робіт.