

**Відокремлений структурний підрозділ  
«Лубенський фінансово-економічний фаховий коледж  
Полтавського державного аграрного університету»**

**«Затверджую»**

Заступник директора  
з навчальної роботи

 **Тетяна КОНКІНА**

**«16» 01 2026 року**

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**ОСНОВИ МАРКЕТИНГУ**

(шифр і назва навчальної дисципліни)

напряму підготовки **07 Управління та адміністрування**

(шифр і назва напрямку підготовки)

спеціальності **076 Підприємництво та торгівля**

**D7 Торгівля**

**2025 - 2026 навчальний рік**

**Освітня програма:** освітньо-професійна програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» підготовки фахового молодшого бакалавра *галузі знань* 07 Управління та адміністрування *спеціальності* 076 Підприємництво та торгівля Розглянуто та схвалено Педагогічною радою коледжу Протокол № 9 від «21» червня 2024 р.

**Освітня програма:** освітньо-професійна програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» підготовки фахового молодшого бакалавра ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ D Бізнес, адміністрування та право СПЕЦІАЛЬНІСТЬ D7 Торгівля

Протокол № 8 від «2» 06 2025 р.

**Мова навчання:** українська

**Розробники:** Пономаренко Вікторія Олександрівна, викладач комерційних дисциплін, спеціаліст вищої категорії  
(вказати авторів, їхні посади, наукові ступені та вчені звання)

Робочу програму схвалено на засіданні циклової комісії економічно-комерційних дисциплін Протокол № 6 від 16 . 01. 2026 року

Голова циклової комісії  
економічно-комерційних дисциплін



Вікторія ПОНОМАРЕНКО

(підпис)

(прізвище та ініціали)

## 1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійний ступінь	Статус дисципліни
Кількість кредитів – 3	<p style="text-align: center;"><b>Галузь знань</b> <u>07 Управління та адміністрування</u> (шифр і назва)</p> <p style="text-align: center;"><b>Спеціальність:</b> 076 Підприємництво та торгівля</p> <p style="text-align: center;">D7 Торгівля</p>	Обов'язковий компонент, що формує спеціальні компетентності
Модулів – 3		<b>Рік підготовки</b>
		1-й на основі ПЗСО, 2-й на основі БСО
		<b>Семестр</b>
		II
Загальна кількість годин – 90		<b>Освітньо-професійний ступінь:</b> фаховий молодший бакалавр
	24год.	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2 год. самостійна роботи студентів – 4 год.	<b>Практичні</b>	
	20 год.	
	<b>Самостійна робота</b>	
	46 год.	
	<b>Засоби оцінювання:</b> залік	

### Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної роботи становить (%) – 48:52

## 2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**Мета** навчальної дисципліни «Основи маркетингу»: формування системи знань щодо базових категорій маркетингу, його принципів і методів, головних інструментів і технологій вивчення ринку та організації маркетингової діяльності, набуття практичних навичок щодо просування товарів на ринку з урахуванням потреб споживачів та забезпечення ефективної діяльності підприємства.

**Завдання** навчальної дисципліни «Основи маркетингу» полягають у комплексному вивченні теоретичних засад маркетингу, включаючи його сутність, принципи, функції та еволюцію, аналізу маркетингового середовища та поведінки споживачів, розробці ефективних маркетингових стратегій, реалізації маркетингових заходів, оцінці ефективності маркетингової діяльності та адаптації до сучасних умов ринку, зокрема через використання цифрових технологій та інноваційних інструментів, з метою формування у студентів необхідних знань, вмінь та навичок для успішної маркетингової діяльності в умовах конкурентного ринкового середовища.

**Предметом** навчальної дисципліни «Основи маркетингу» є маркетингова діяльність підприємства в умовах ринкової економіки, її теоретичні засади, методи дослідження та практичне застосування для досягнення цілей бізнесу.

**Передумовою вивчення** навчальної дисципліни «Основи маркетингу» є засвоєння знань із базових, вибірково-обов'язкових предметів загальноосвітньої підготовки, профільних предметів, нормативних, вибіркових дисциплін та спеціальних курсів «Вступ до спеціальності» та «Українська мова за професійним спрямуванням».

**Згідно з вимогами освітньо-професійної програми здобувачі освіти повинні:**

- **знати:**

- сутність маркетингу, його основні положення та напрями використання маркетингової діяльності;
- місце маркетингу в структурі управління та функціонування підприємства;
- функції маркетингу та вплив мікро- та макроекономічних чинників на ефективність роботи підприємства;
- процес прийняття рішень споживачем та мотиваційні чинники, що на нього впливають;
- елементи програми маркетингу;
- комплекс маркетингових стратегій та поведінку конкурентів на внутрішньому та міжнародному ринках;
- типи ринків та змінні їх сегментації, теоретичні засади маркетингової політики;
- принципи та методи проведення маркетингових досліджень на ринку;
- процес розробки і види товарних стратегій, стратегій ціноутворення, просування і розподілу товарів на ринку;

- основи стратегічного маркетингового планування на підприємствах
- **вміти:**
- характеризувати основні функції маркетингових служб підприємств;
- визначати вплив факторів середовища на діяльність підприємства;
- оцінювати маркетингові можливості підприємства;
- здійснювати сегментування ринку та позиціонування товару на ринку;
- аналізувати маркетингову інформацію, економічні ситуації на ринку, кон'юнктуру та прогнозування обсягу продажу товарів;
- організовувати маркетингові дослідження;
- аналізувати результати маркетингової діяльності підприємства; оцінювати ефективність маркетингових заходів
- розробляти рекомендації щодо покращання товарної, цінової, комунікаційної та розподільної маркетингової політики підприємства.

**Міждисциплінарні зв'язки:** навчальна дисципліна «Основи маркетингу» поглиблює та конкретизує знання здобувачів освіти, набуті в процесі вивчення дисциплін, «Планування та організаційна діяльність» та «Менеджмент».

Знання здобуті при вивченні застосовуються під час проходження виробничій практиці та атестації здобувачів фахової передвищої освіти.

Програмою навчальної дисципліни «Основи маркетингу» передбачено проведення лекцій, семінарських, практичних із тем курсу та складання семестрового заліку.

### **Перелік і сутність сформованих компетентностей і результатів навчання спеціальності 076 Підприємництво та торгівля; D7 Торгівля**

<b>Назва компетентностей/ результатів навчання</b>	<b>Сутність сформованих компетентностей/результат</b>
<b>Загальні компетентності (ЗК)</b>	<p>ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.</p> <p>ЗК 5. Здатність спілкуватися іноземною мовою.</p> <p>ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел</p>
<b>Спеціальні компетентності (СК)</b>	<p>СК 1. Здатність враховувати основні закономірності та сучасні досягнення у підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p>СК 3. Здатність застосовувати інноваційні підходи у діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>СК 8. Здатність визначати і задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку</p>

<b>Результати навчання (РН)</b>	<p>РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій та торговельній діяльності із професійною метою.</p> <p>РН 3. Володіти державною та іноземною мовами у професійній діяльності.</p> <p>РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємницької та торговельної діяльності.</p> <p>РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької та торговельної діяльності.</p> <p>РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємницької та торговельної діяльності для подальшого використання у практичній діяльності.</p> <p>РН 9. Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p>РН 10. Визначати характеристику товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності за допомогою сучасних методів.</p> <p>РН 14. Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p>РН 16. Використовувати логістичні системи у підприємницькій та торговельній діяльності.</p>
---------------------------------	--

### 3. Критерії оцінювання рівня знань здобувачів освіти

Оцінка за 4 – бальною шкалою	<u>Критерії оцінювання</u>
5 (відмінно)	Здобувач демонструє глибокі та системні знання закономірностей підприємництва. Вільно та професійно володіє державною та іноземною мовами. Самостійно та бездоганно здійснює пошук, критичний відбір та аналіз інформації з різних джерел. Ефективно використовує сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології для обміну даними. Виявляє творчий підхід до застосування інноваційних методів, точно визначає характеристики товарів/послуг та потреби споживачів. Професійно використовує логістичні системи для розв'язання складних професійних завдань.
4 (добре)	Здобувач вільно володіє теоретичним матеріалом та розуміє закономірності галузі. Впевнено використовує фахову термінологію (зокрема іноземною мовою). Самостійно та ефективно здійснює пошук і обробку професійної інформації. Вміє застосовувати сучасні ІТ-технології та логістичні підходи у практичній діяльності. Пропонує обґрунтовані рішення для розв'язання типових спеціалізованих задач, правильно визначає асортиментну політику на основі потреб споживачів, проте в інноваційних підходах може бракувати самостійності.
3 (задовільно)	Здобувач відтворює значну частину матеріалу, розуміє основні положення та категорії. Володіє мовними навичками на рівні, достатньому для базової комунікації. Пошук, збирання та аналіз інформації, а також використання логістичних систем і комп'ютерних технологій здійснює з допомогою викладача або за зразком. Здатний визначати основні характеристики товарів та потреби споживачів, але припускається неточностей у виборі методів дослідження чи прийнятті рішень.
2 (незадовільно)	Здобувач володіє матеріалом лише на рівні окремих фрагментів. Не розуміє суті економічних категорій, не володіє професійною термінологією. Не здатний самостійно здійснювати пошук інформації, використовувати сучасні ІТ-технології чи логістичні інструменти. Не вміє визначати характеристики товарів або потреби споживачів навіть за допомогою підказок. Відсутні навички розв'язання типових професійних завдань.

## 4 . Програма навчальної дисципліни

### Модуль 1

#### 1. СУТНІСТЬ маркетингу та його сучасна концепція

Значення дисципліни "Основи маркетингу" у підготовці спеціалістів. Зміст дисципліни, порядок вивчення та зв'язок з іншими дисциплінами навчального плану.

Сутність маркетингу та його сучасне визначення. Історія виникнення та розвитку маркетингу як науки та практичної діяльності. Основні принципи, цілі, функції, та напрями використання маркетингової діяльності.

Поняття етики маркетингу (етика конкуренції, рекламної діяльності, ціноутворення та цінової боротьби, налагодження збуту). Розуміння стичних норм поведінки в маркетингу. Основні етичні проблеми маркетингу (Етика використання маркетингових засобів, захист споживачів, право на належну: якість продукції та обслуговування, безпеку продукції та обслуговування, безпеку продукції та інформацію про продукцію).

орієнтована); вдосконалення товару (продуктово орієнтована); штенсифікації комерційних зусиль (орієнтації на продаж); концепція маркетингу; соціально- етичного маркетингу; стратегічного маркетингу.

#### 2. Класифікація маркетингу та його основні категорії

Залежно від орієнтації маркетингової діяльності: орієнтований на продукт; орієнтований на споживача; змішаний.

Залежно від сфери застосування: товарів споживчого попиту; виробничо-технічного призначення; торговий — працює на ринку посередників; прямих інвестицій.

Залежно від терміну, на який розрахована маркетингова політика підприємства: стратегічний; тактичний; оперативний;

Залежно від завдані» попиту: конверсійний, стимульований, розвиваючий, ремаркетинг, синхромаркетинг, підтримуючий вальний, демаркетинг, протидіючий.

Залежно від головних суб'єктів уваги: виробничий, товарний, збутовий, ринковий, сучасний.

За рівнем розв'язання маркетингових завдань: макро- та мікроекономічний.

За ступенем диференціації маркетингових функцій: глобальний і диференційований

Залежно від кінцевої мети діяльності підприємства: комерційний; некомерційний; базовий; реактивний; відповідальний; проактивний; партнерський; прямий; сітьовий; пристосований.

За ступенем охоплення цільової аудиторії: наступальний, спробний; вибіркового; масовий.

За ступенем охоплення ринку: недиференційований; диференційований; концентрований.

Залежно від темпів виробництва (збуту) товарів — швидкий, помірний і скорочуваний.

За ступенем охоплення території: національний; міжнародний; експортний, імпортований.

За ступенем поєднання інтересів фірми-продуцента, постачальників та посередників: транзакційний; взаємний; торгове партнерство.

Залежно від маркетингової стратегії і тактики конкурентів: імітаційний; інноваційний; оборонний; атакуючий (або агресивний).

Залежно від ставлення фірми до діяльності власної маркетингової служби: інтегрований; внутрішній; зовнішній.

Залежно від урахування видів діяльності окремої особи: маркетинг організацій або маркетинг окремої особи, маркетинг місць

Нужда, потреба, попит, товар, обмін, угода, ринок та його види.

### **3. Маркетингові дослідження**

Маркетингове навколишнє середовище (зовнішнє та внутрішнє). Фактори зовнішнього середовища середовища (макросередовища та мікросередовища). Фактори внутрішнього середовища (власники, менеджери, робітники, службовці, структурні підрозділи).

Значення маркетингового дослідження. Основні напрями маркетингового дослідження ринку. Формування МІС. Збирання вторинної та первинної інформації, їх переваги та недоліки. Етапи маркетингового дослідження (визначення проблеми, аналіз вторинної інформації, одержання первинної інформації, аналіз даних, рекомендації, використання результатів). Методи дослідження ринку (опитування, спостереження, експеримент і панельні дослідження).

Дослідженні поведінки покупців на споживчому ринку. Фактори, що впливають на поведінку покупців. Процес прийняття рішення про купівлю товару. Моделювання купівельної поведінки організації-споживача. Основні фактори, які впливають на поведінку організація-споживачів. Процес прийняття рішення про закупівлю товару організацією-споживачем.

#### **Практичні заняття**

Проведення маркетингового дослідження підприємства в конкурентному середовищі.  
Складання звіту про проведення маркетингового дослідження

### **4. Сегментація та позиціонування товару на ринку**

Аналіз ринкових можливостей підприємства. Сегментація ринку. Принципи сегментації споживчих ринків. Етапи процесу сегментації. Особливості процесу сегментації ринку товарів виробничого призначення. Вибір цільових сегментів ринку. Стратегії охоплення ринку (недиференційований маркетинг, диференційований маркетинг, концентрований маркетинг).

Позиціонування товару на ринку. Позиціонування товарів на споживчому ринку. Позиціонування товарів на промисловому ринку.

Позиціонування торговельної точки. Позиціонування на міжнародних ринках. Помилки під час позиціонування. Репозиціонування. Аналіз ефективності позиціонування. Методи маркетингових досліджень, що використовують під час проведення позиціонування товарів.

#### **Практичне заняття**

Проведення сегментації та позиціонування товару на ринку

## **Модуль 2**

### **5. Маркетингова товарна політика**

Сутність маркетингової товарної політики і її структура.

Маркетингове розуміння товару. Класифікація споживчих товарів. Класифікація товарів промислового призначення. Товарний асортимент та товарна номенклатура.

Концепція життєвого циклу товару та характеристика його основних етапів. Маркетингові дії на різних етапах життєвого циклу товару.

Розробка товарної марки. Поняття "бренд" та схема їх створення. Імідж товару. Створення упаковки. Призначення та функції упаковки. Штрихове кодування інформації.

Стратегія розробки нових товарів. Попередній аналіз можливостей виробництва і збуту. Аналіз чинників економічної доцільності випуску нової продукції. Основні етапи розробки.

Зміст процесів управління і їх продукцією. Прийняття рішень щодо використання. Товарної марки, упаковки, сервісного обслуговування клієнтів, товарного асортименту і товарної номенклатури.

Якість і конкурентоспроможність товару. Сутність, загальна умова і методика оцінки конкурентоспроможності. Врахування параметрів конкурентоспроможності (технічні, економічні тощо). Визначення одиничного, групового та інтегрального показника конкурентоспроможності товару.

#### **Практичне заняття**

Вивчення товарного асортименту підприємства

Удосконалення існуючого товару на ринку та товарної марки підприємства.

### **6. Маркетингова цінова політика**

Сутність та роль маркетингової цінової політики. Ціна як показник економічної цінності товару. Ціна як складова комплексу маркетингу. Обмеження, що впливають на встановлення ціни (прибуток, обсяг продажу, частка ринку, обсяг збуту, попит, виграти на виробництво і маркетинг, витрати, ціни конкурентів).

Цілі і фактори ціноутворення. Етапи процесу ціноутворення: постановка завдання ціноутворення, визначення попиту, оцінка витрат, аналіз цін і товарів конкурентів, вибір методу ціноутворення, встановлення кінцевої ціни. Формування "можливої ціни" на товар. Базові моделі ціноутворення (що базуються на витратах виробництва, попиті, конкуренції). Аналіз беззбитковості. Розрахунок точки беззбитковості. Цінова еластичність.

#### **Практичні заняття**

Формування та аналіз цінової політики на підприємстві. Аналіз цінової політики підприємства

### **7. Маркетингова політика розподілу товарів**

Маркетингова політика розподілу. Канали розподілу. Функції каналів розподілу. Типи каналів розподілу. Критерії ефективності каналів розподілу. Канали розподілу на ринку промислових товарів. Канали розподілу на ринку споживчих товарів. Довжина каналу розподілу. Ширина каналу розподілу. Рівні каналу розподілу. Суб'єкти каналів розподілу. Формування каналів розподілу. Типи щільності розподілу товарів підприємства. Процес формування каналу розподілу. Цілі розподілу. Евристична оцінка змінних, які впливають на структуру каналу розподілу. Метод Аспінвола. Метод Ламберта. Науково-управлінський метод. Змішаний суб'єктивнооб'єктивний метод. Оцінка чинників, які впливають на вибір структури каналу розподілу. Вартісний підхід. Комбінований канал розподілу. Множинні канали розподілу. Управління каналами розподілу. Аудит. Вартісна оцінка. Критерії для оцінки діяльності суб'єктів каналу. Критерії і показники нарізного оцінювання діяльності суб'єктів каналу розподілу. Ліквідація конфліктів у каналах розподілу. Причини конфліктів. Вертикальні маркетингові системи. Адміністративні вертикальні маркетингові системи. Корпоративні вертикальні маркетингові системи. Франчайзингові системи. Компоненти ефективної програми мотивації.

#### **Практичне заняття**

Вибір каналів розподілу продукції підприємством

## **Модуль 3**

### **8. Комплекс маркетингових комунікацій**

Поняття і складові комунікаційної політики. Розробка ефективної комунікації виявлення своєї цільової аудиторії; встановлення відповідної реакції; вибір звернення; вибір засобів поширення інформації; вибір властивостей, що характеризують джерело звернення; збір інформації, що надходить по каналах зворотного зв'язку).

Реклама в системі маркетингових комунікацій: сутність, види. Основні засоби і носії реклами. Основні рішення при розробці рекламної програми фірми: про цілі і завдання реклами; розробку рекламного бюджету на кожен окремий товар; рекламне звернення; вибір засобів поширення рекламної інформації; оцінка ефективності рекламної програми (заклучне тестування реклами, тест на запам'ятовування без підказки, тест на зміну ставлення, тест на зацікавленість, тест на збут). Коригування рекламної програми. Реклама і РК в Інтернеті.

Стимулювання збуту: сутність, особливості. Заходи стимулювання, які спрямовані на споживачів, торговельних посередників, продавців. Рішення при розробці програми стимулювання збуту.

Пропаганда як складова частина формування громадської думки: завдання, засоби, рішення при розробці плану пропаганди. Суть пропаганди. Напрямки пропаганди - публіситі і спонсорство. Зв'язки з громадськістю (РЯ). Природа персонального продажу й управління ним. Роль персонального продажу в маркетингу. Форми персонального продажу продуктів і послуг( одержання замовлень, «полювання» на замовлення, підтримка споживчого продажу, прямий продаж). Створення споживчої цінності за допомогою продавців: продаж на основі відносин і партнерства. Управління продажем.

#### **Практичні заняття**

Формування СМК підприємства.

Створення ефективної рекламної кампанії для нового продукту.

### **9. ОРГАНІЗАЦІЯ І КОНТРОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.**

Організація маркетингу на підприємстві. Служба маркетингу в системі управління підприємством, її зв'язок з іншими службами підприємства. Принципи організації служби маркетингу. Вибір оптимальної організаційної служби маркетингу. Види організаційних структур служби маркетингу, їх особливості: функціональна, товарна, ринкова, регіональна, змішана. Принципи побудови ефективної організаційної маркетингової структури. Розподіл завдань, прав і відповідальності серед підрозділів і співробітників служби маркетингу. Створення служб маркетингу на українських підприємствах.

Маркетинговий контроль, його типи: контроль за виконанням річних планів, контроль за прибутковістю, стратегічний контроль. Ревізія маркетингу. Етапи підготовки маркетингової ревізії. План ревізії маркетингу. Маркетинговий аудит.

#### **Практичне заняття**

Аналіз та розробка організаційної структури служби маркетингу на підприємстві.

## 5. Структура навчальної дисципліни

№	Назви змістових модулів і тем	Кількість годин							
		денна форма				заочна форма			
		усього	у тому числі		сам. опр	усього	у тому числі		
			лекц.	практ.			лекц.	практ	сам. опр
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Модуль 1</b>									
1	Сутність маркетингу та його сучасна концепція	6	1		5				
2	Класифікація маркетингу та його основні напрямки	6	1		5				
3	Маркетингові дослідження	12	4	4	4				
4	Сегментація ринку та позиціонування товару	8	2	2	4				
<b>Модуль 2</b>									
5	Маркетингова товарна політика	14	4	4	4				
6	Маркетингова цінова політика	12	2	2	8				
7	Маркетингова політика розподілу товарів	10	2	2	6				
<b>Модуль 3</b>									
8	Комплекс маркетингових комунікацій	14	6	4	4				
9	Організація і контроль маркетингової діяльності підприємства	8	2	2	4				
<b>Всього годин</b>		<b>90</b>	<b>24</b>	<b>20</b>	<b>46</b>				
			<b>44</b>						

## 6. Теми практичних занять

ПР	Тема	Кількість годин
1,2	Маркетингові дослідження	4
3	Сегментація ринку та позиціонування товару	2
4,5	Маркетингова товарна політика	4
6	Маркетингова цінова політика	2
7	Маркетингова політика розподілу товарів	2
8,9	Комплекс маркетингових комунікацій	4
10	Організація і контроль маркетингової діяльності підприємства	2
<b>Всього</b>		<b>20</b>

## 7. Теми самостійного опрацювання

№	Тема	Кількість годин
1	Сутність маркетингу та його сучасна концепція	5
2	Класифікація маркетингу та його основні напрямки	5
3	Маркетингові дослідження	4
4	Сегментація ринку та позиціонування товару	4
5	Маркетингова товарна політика	4
6	Маркетингова цінова політика	8
7	Маркетингова політика розподілу товарів	6
8	Комплекс маркетингових комунікацій	4
9	Організація і контроль маркетингової діяльності підприємства	4
<b>Всього</b>		<b>46</b>

## 8. Методи навчання

- Лекція; бесіда.
- Проблемний виклад
- Ілюстрація; демонстрація.

- Вправи
- Імітаційно-ігрові
- Ділові ігри
- Самостійна робота
- Інтерактивні методи

## 9. Методи контролю

- Усне опитування
- Письмове опитування
- Вибіркове опитування перед початком заняття
- Тести
- Перевірка конспектів лекцій
- Індивідуальна співбесіда
- Інтерактивні методи
- Модульний контроль

## 10. Методичне забезпечення

1. Підручники, навчальні посібники з маркетингу.
2. Нормативні та директивні матеріали.
3. Схеми, графіки, таблиці, діаграми.
4. Роздатковий матеріал.

## 11. Рекомендована література

### Базова

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Основи маркетингу. Науковий світ, 2022. 880с
2. Котлер Ф., Картаджайя Г., Сетіаван І. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового. КМ-БУКС, 2019. 224 с.
3. Ларіна Я.С., Антофій Н.М. [Маркетинговий аудит](#). Навчальний посібник. Олді-Плюс. 2021, 336 с.
4. Ларіна Я.С., Рябчик А.В. [Поведінка споживачів](#). Навчальний посібник. Херсон. Олді-Плюс. 2020, 284 с.
5. Маркетинг: навч. посіб. Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] ; за ред. Н. Р. Іванечко. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. - 180 с.
6. [Міжнародний маркетинг](#) : підручник / Я.С. Ларіна, О.І. Бабічева, Р.І. Буряк, В.А. Рафальська [та 5 інших]. Київ : Видавничий дім "Гельветика", 2018. 452 с.

### Допоміжна

1. Особливості розгляду справ про порушення законодавства про рекламу в частині дискримінації за ознакою статі: Навч. посібник / Н. Стефанів, І. Лилик,

О. Бучинська, О. Давліканова та ін. / за ред. О.Давліканова. К.: Представництво Фонду ім. Фрідріха Еберта в Україні, 2020. 128 с.

2. Писаренко, В. В. Стратегічний маркетинг : навч. посіб. / В. В. Писаренко, М. О. Багорка. — Дніпро : Пороги, 2020. — 239 с.

3. Сенишин О. С., Кривешко О. В. Маркетинг : навч. посібник. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.

4. Федорченко А.В., Ларіна Я.С., Ремезь Ю.Б. Бенчмаркінг. Навчальний посібник. Одеса: Олді-Плюс. 2023. 472 с.

### Електронні ресурси

1. Електронна бібліотека URL: [http:// pidruchniki.com.ua/](http://pidruchniki.com.ua/)
2. Електронна бібліотека URL: <http://www.studentbooks.com.ua/>
3. Електронна бібліотека URL: <http://www.twirpx.com/files/financial/>
4. Наукова бібліотека URL: : <http://pulib.if.ua/>
5. ICC Advertising and Marketing Communications Code (офіційна сторінка на ICC). Містить опис Кодексу - міжнародного стандарту етичних принципів маркетингових комунікацій та відповідального маркетингу: URL: <https://iccwbo.org/business-solutions/the-icc-advertising-and-marketing-communications-code>
6. Google Trends - аналіз трендів пошуку (безкоштовно). URL: <https://trends.google.com/trends/> — офіційний сервіс Google для аналізу популярності пошукових запитів у часі та за регіонами
7. Statista - статистичні дані з відкритим доступом (безкоштовна частина). URL: <https://www.statista.com/> — глобальна база статистичних даних по галузях, індустріям та ринкам.
8. HubSpot Blog. Блог про маркетинг, продажі, CRM, контент-маркетинг, аналітику. URL: <https://blog.hubspot.com/>
9. Think with Google. Інсайти. Ідеї. Натхнення. Розвивайте свій маркетинг з Google. URL: [https://www.thinkwithgoogle.com/intl/en-us/?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.thinkwithgoogle.com/intl/en-us/?utm_source=chatgpt.com)