

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський національний університет ветеринарної медицини та
біотехнологій імені С.З.Гжицького

Факультет економіки та менеджменту

Кафедра менеджменту

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Голова навчально-методичної комісії
спеціальності 075 «Маркетинг»

 доц. Поперечний С.І.

« 27 » серпня 20 19 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

Рівень вищої освіти

другий (магістерський)

Галузь знань

07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність

075 «Маркетинг»

Вид дисципліни

обов'язкова

ЛЬВІВ – 2019 рік

Робоча програма з навчальної дисципліни «Маркетинговий менеджмент» для другого (магістерського) рівня вищої освіти за освітньо-професійною програмою «Маркетинг» спеціальності 075 – «Маркетинг».

Розробник – професор кафедри менеджменту Колодійчук В. А.

Робоча програма розглянута та схвалена на засіданні кафедри менеджменту «14» 06 2019 року (протокол № 12).

Завідувач кафедри менеджменту Шульський М. Г. Шульський

Погоджено навчально-методичною комісією спеціальності 075– «Маркетинг» «27» серпня 2019р. (протокол № 5)

Схвалено рішенням навчально-методичної ради факультету економіки та менеджменту «27» серпня 2019р. (протокол № 15)

Голова ради



С. І. Поперечний

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Всього годин	
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів/годин	6/180	6/180
Усього годин аудиторної роботи	48	16
в т.ч.:		
• лекційні заняття, год.	16	6
• практичні заняття, год.	32	10
• лабораторні заняття, год	—	—
• семінарські заняття, год	—	—
Усього годин самостійної роботи	132	164
Форма контролю	Екзамен	

Примітка.

Частка аудиторного навчального часу студента у відсотковому вимірі:

для денної форми навчання – 27%;

для заочної форми навчання – 9%.

2. Предмет, мета та завдання навчальної дисципліни

2.1. Предметта мета вивчення навчальної дисципліни

Предмет: процеси, методи та інструментарій управління маркетинговою діяльністю в організації.

Мета - формування у здобувачів вищої освіти системи теоретичних знань і практичних навичок щодо маркетингового управління в умовах ринкових відносин.

2.2. Завдання навчальної дисципліни

Завдання - вивчення методів і механізмів управління маркетинговою діяльністю відповідно до потреб споживачів цільових ринків.

2.3. Загальні і спеціальні (фахові) компетентності та програмні результати навчання.

Вивчення навчальної дисципліни відповідно до освітньо-професійної програми передбачає формування у студентів необхідних компетентностей:

Загальні компетентності (ЗК):

- здатність приймати обґрунтовані рішення (ЗК1);
- здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт (ЗК3);

- здатність до адаптації та дії в новій ситуації (ЗК₄);
- здатність розробляти проекти та управляти ними (ЗК₈).

Спеціальні (фахові) компетентності (СК):

- здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу (СК₁);
- здатність коректно інтерпретувати результати останніх теоретичних досліджень у сфері маркетингу та практики їх застосування (СК₂);
- здатність до проведення самостійних досліджень та інтерпретації їх результатів у сфері маркетингу (СК₃);
- здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування (СК₅);
- здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта на рівні організації, підрозділу, групи, мережі (СК₆);
- здатність розробляти і аналізувати маркетингову стратегію ринкового суб'єкта та шляхи її реалізації з урахуванням міжфункціональних зв'язків (СК₇).

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен продемонструвати такі програмні результати навчання (Р):

- вміти адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта (Р₂);
- планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень (Р₃);
- вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації (Р₄);
- вміти підвищувати ефективність маркетингової діяльності ринкового суб'єкта на різних рівнях управління, розробляти проекти у сфері маркетингу та управляти ними (Р₆);
- використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу (Р₈);
- розуміти сутність та особливості застосування маркетингових інструментів у процесі прийняття маркетингових рішень (Р₉);
- обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкту із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів (Р₁₀);
- використовувати методи маркетингового стратегічного аналізу та інтерпретувати його результати з метою вдосконалення маркетингової діяльності ринкового суб'єкта (Р₁₁);

- здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом задля розробки та реалізації маркетингових стратегій проектів і програм (P₁₂);

- керувати маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта а також його підрозділів, груп і мереж, визначати критерії та показники її оцінювання (P₁₃).

3. Структура навчальної дисципліни

3.1. Розподіл навчальних занять за розділами дисципліни

Назви тем	Кількість годин											
	Денна форма навчання (ДФН)						Заочна форма навчання (ЗФН)					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с.р.		л	п	лаб.	інд.	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Тема 1. Поняття та процес маркетингового менеджменту.	14	2	4	-	-	8	14	-	1	-	-	13
Тема 2. Маркетингові організаційні структури.	10	2	4	-	-	4	10	1	1	-	-	8
Тема 3. Інформаційне забезпечення маркетингового менеджменту.	16	2	4	-	-	10	16	1	1	-	-	14
Тема 4. Планування маркетингової діяльності.	14	2	4	-	-	8	14	-	1	-	-	13
Тема 5. Маркетингове стратегічне планування.	22	2	4	-	-	16	22	1	2	-	-	19
Тема 6. Управління маркетинговими інструментами.	28	4	8	-	-	16	28	2	2	-	-	24
Тема 7 Контроль і аналіз маркетингової діяльності.	20	2	4	-	-	14	20	1	2	-	-	17
Інші види самостійної роботи	56	-	-	-	-	56	56	-	-	-	-	56
Усього годин	180	16	32	-	-	132	180	6	10	-	-	164

3.2. Загальні і спеціальні (фахові) компетентності та програмні результати навчання, що забезпечуються вивченням окремих тем

Теми	Шифри компетентностей, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти	Шифри програмних результатів навчання здобувача вищої освіти
Тема 1. Поняття та процес маркетингового менеджменту.	ЗК ₁ ; СК ₁ ; СК ₂	P ₂ ; P ₁₀ ; P ₁₃
Тема 2. Маркетингові організаційні структури.	СК ₆	P ₄ ; P ₆ ; P ₈ ; P ₁₃
Тема 3. Інформаційне забезпечення маркетингового менеджменту.	СК ₃ ; СК ₅	P ₃ ; P ₁₀
Тема 4. Планування маркетингової діяльності.	ЗК ₈ ; СК ₅	P ₃ ; P ₄ ; P ₁₂
Тема 5. Маркетингове стратегічне планування.	ЗК ₈ ; СК ₅ ; СК ₇	P ₄ ; P ₆ ; P ₁₁ ; P ₁₂
Тема 6. Управління маркетинговими інструментами.	ЗК ₁ ; ЗК ₃ ; ЗК ₄ ; СК ₁ ; СК ₂ ; СК ₃ ; СК ₆	P ₂ ; P ₆ ; P ₉ ; P ₁₀
Тема 7. Контроль і аналіз маркетингової діяльності.	ЗК ₃ ; СК ₅	P ₆ ; P ₁₃

3.3. Лекційні заняття

№ п/п	Назви тем та короткий зміст за навчальною програмою	К-ть год.	
		ДФН	ЗФН
1	2	3	4
1	<p>Тема 1. Поняття та процес маркетингового менеджменту Предмет і метод курсу. Зв'язок курсу з іншими дисциплінами. Структура курсу. Суть маркетингового менеджменту. Маркетинговий менеджмент в загальній системі менеджменту підприємства. Основні функції маркетингового менеджменту. Основні управлінські концепції маркетингового менеджменту. Фактори впливу на зміну маркетингових парадигм.</p>	2	-
2	<p>Тема 2. Маркетингові організаційні структури Сутність організаційної структури управління маркетингом. Типи маркетингових організаційних структур, їх переваги і недоліки. Взаємодія маркетингової служби з іншими службами підприємства. Міжфункціональна координація підрозділів організації в процесі виконання маркетингових функцій. Завдання і функції маркетингових підрозділів. Ділова етика в маркетинговому управлінні. Крос-функціональний підхід до формування системи маркетингу.</p>	2	1
3	<p>Тема 3. Інформаційне забезпечення маркетингового менеджменту Суть та значення інформації в маркетинговому управлінні. Система внутрішньої інформації. Система зовнішньої інформації. Система інформації маркетингових досліджень. Епізодична маркетингова інформація. Довідкова, рекомендаційна, нормативна, сигнальна, регулююча маркетингова інформація. Первинні, вторинні, похідні маркетингові дані, їх переваги і недоліки. Схема маркетингової інформаційної системи. Концепція системи маркетингової інформації. Маркетингова інформаційна мережа. Джерела отримання та систематизації даних про ринок, продукт, ціни, просування продукту на ринку, організацію збуту і розподілу, покупців, мотивації і поведінки споживачів.</p>	2	1

1	2	3	4
4	<p>Тема 4. Планування маркетингової діяльності Суть, цілі і принципи маркетингового планування. Процес планування маркетингу. Функції планування маркетингу. Етапи маркетингового планування. Система маркетингового планування та чинники, що впливають на її формування. Маркетинговий план. Класифікація маркетингових планів.</p>	2	-
5	<p>Тема 5. Маркетингове стратегічне планування Суть, зміст і завдання стратегічного планування. Модель стратегічного планування маркетингу: аналіз середовища підприємства, визначення місії та цілей, вибір стратегії, виконання стратегії, оцінка і контроль виконання стратегії. Характеристика стратегічної місії організації. Стратегічне дерево цілей. Оцінка і контроль виконання стратегії.</p>	2	1
6	<p>Тема 6. Управління маркетинговими інструментами Маркетингові інструменти. Управління реалізацією планів маркетингу. Управління товарною політикою фірми. Управління ціновою політикою. Управління політикою товаропросування. Управлінські підходи до вибору каналів розподілу. Управління комунікаційною політикою організації.</p>	4	2
7	<p>Тема 7. Контроль і аналіз маркетингової діяльності Сутність та процес контролю маркетингової діяльності. Рівні контролю маркетингу. елементи маркетингової контрольно-аналітичної системи. Ситуаційний аналіз, контроль маркетингу, ревізія маркетингу, аудит маркетингу. Оцінка ефективності маркетингового управління. Організаційно-контрольна маркетингова діяльність.</p>	2	1
	Усього годин	16	6

3.4. Практичні заняття

№ п/п	Назви тем та короткий зміст за навчальною програмою	К-ть год.	
		ДФН	ЗФН
1	2	3	4
1	<p>Тема 1. Поняття та процес маркетингового менеджменту</p> <p>Загальні засади управління підприємством на принципах маркетингу. Функції маркетингового менеджменту. Цільова орієнтація елементів маркетингового менеджменту. Доцільність і проблеми впровадження маркетингового менеджменту на підприємстві. Завдання маркетингового менеджменту.</p>	4	1
2	<p>Тема 2. Маркетингові організаційні структури</p> <p>Етапи та принципи організації маркетингового менеджменту. Організаційні маркетингові структури за функціональною, товарною, територіальною, споживацькою, функціонально-товарною, функціонально-територіальною, функціонально-споживацькою ознаками. Вибір типу організаційної структури служби маркетингу.</p> <p>Керівник служби маркетингу та його роль на різних стадіях розвитку організації. Принципи роботи менеджера з маркетингу. Вимоги до організації роботи співробітників служби маркетингу.</p>	4	1
3	<p>Тема 3. Інформаційне забезпечення маркетингового менеджменту</p> <p>Маркетингова інформаційна система. Організація збору внутрішньої вторинної інформації. Організація збору зовнішньої вторинної інформації. Джерела внутрішньої та зовнішньої маркетингової інформації. Організація збирання первинної маркетингової інформації. Вибір методів збирання первинної інформації.</p>	4	1

1	2	3	4
4	<p>Тема 4. Планування маркетингової діяльності Система маркетингових планів. Продуктовий план та планування нових товарів. Планування дистрибуції товарів. Планування рекламної діяльності і стимулювання збуту. Планування маркетингових досліджень.</p>	4	1
5	<p>Тема 5. Маркетингове стратегічне планування Сутність, мета та завдання стратегічного маркетингового планування. Необхідність стратегічного маркетингового планування. Етапи стратегічного маркетингового планування. Стратегічний аналіз як висхідна умова стратегічного маркетингового планування.. Визначення місії та цілей розробки стратегічного маркетингового плану. Вибір та оцінка стратегії. Складання стратегічного плану. Розробка бюджету маркетингу та маркетингової програми. реалізація і коригування стратегії.</p>	4	2
6	<p>Тема 6. Управління маркетинговими інструментами Управління розробкою маркетингових програм. Управління розробкою програми переведення підприємств на маркетингові засади діяльності. Управління розробкою програми з окремих комплексів маркетингової діяльності. Управління товарною політикою підприємства. Управління ціноутворенням. Управління рекламною діяльністю.</p>	8	2
7	<p>Тема 7. Контроль і аналіз маркетингової діяльності Методи проведення маркетингового контролю. Аналіз планів маркетингової діяльності. Аналіз ефективності маркетингових заходів. Аналіз ефективності результатів маркетингової діяльності. Здійснення маркетингового аудиту. Оцінка резервів удосконалення управління маркетингом. Імітаційна модель ефективності управління.</p>	4	2
	Усього годин	32	10

3.5. Самостійна робота

№ п/п	Назви тем та короткий зміст за навчальною програмою	К-ть год.	
		ДФН	ЗФН
1	2	3	4
1	<p>Тема 1. Поняття та процес маркетингового менеджменту</p> <p>Процедури процесу управління маркетингом. Маркетингове середовище організації. Елементи та характер взаємодії елементів маркетингового середовища. Дослідження ринкових можливостей підприємства. Відбір цільових ринків. Розроблення комплексу маркетингу. Управлінські дії щодо реалізації складових елементів маркетингового менеджменту.</p>	8	13
2	<p>Тема 2. Маркетингові організаційні структури</p> <p>Завдання, права, обов'язки, відповідальність співробітників основних підрозділів маркетингової системи. Еволюція організаційних структур маркетингу. Сучасні тенденції розвитку організаційних структур маркетингу.</p> <p>Корпоративна культура підприємства та її вплив на маркетинговий менеджмент. Ділова етика в організації маркетингового менеджменту. Принципи ділової етики у маркетинговому менеджменті. Етичний кодекс Американської асоціації маркетингу. Маркетингова етика у європейських країнах. Репутація та імідж підприємства. Аутсорсинг в системі управління маркетингом.</p>	4	8
3	<p>Тема 3. Інформаційне забезпечення маркетингового менеджменту</p> <p>Правила та процедури маркетингових досліджень та збирання маркетингової інформації. Законодавчі обмеження щодо збирання маркетингової інформації. Способи перевірки достовірності інформації.</p>	10	14

4. Індивідуальні завдання

Індивідуальне завдання виконується у формі контрольної роботи, яка складається з двох частин. У першій частині висвітлюються загальні питання маркетингового менеджменту, в другій – завдання, права, обов'язки й відповідальність працівників маркетингової служби.

Завдання першої частини.

1. Сучасна концепція маркетингового менеджменту.
2. Цільовий ринок підприємства.
3. Позиціонування товару на ринку.
4. Організація маркетингу на підприємстві.
5. Сутність та система маркетингового планування.
6. Логіка процесу маркетингового планування.
7. Стратегії маркетингу.
8. Стратегічний аналіз підприємства.
9. Місія підприємства та її визначення.
10. Методологія вибору стратегії маркетингу підприємства.
11. Методика розроблення маркетингових програм.
12. Тактичне планування маркетингу.
13. Оперативне планування маркетингу.
14. Бізнес-план підприємства.
15. Контроль маркетингової діяльності підприємства.
16. Контролінг маркетингової діяльності підприємства.
17. Аналіз результатів маркетингової діяльності підприємства.
18. Маркетинговий аудит.
19. Соціально-етична концепція маркетингового менеджменту.
20. Стан та перспективи розвитку маркетингового менеджменту в економіці України.
21. Кадри в системі маркетингу.
22. Система планів маркетингу.
23. Маркетингові товарні стратегії.
24. Маркетингові цінові стратегії.
25. Маркетингові стратегії комунікацій.
26. Маркетингові стратегії розподілення.
27. Моделі маркетингового стратегічного планування.
28. Логіка розвитку концепцій маркетингового менеджменту.
29. Маркетинг як базова філософія діяльності підприємства.
30. Моделі побудови відділу маркетингу підприємства.
31. Збутова концепція маркетингу.
32. Аналіз ринкових можливостей підприємства.
33. Неформальні маркетингові структури.
34. Мотивація праці працівників маркетингових служб.
35. Управління товарною маркою.

Завдання другої частини

Опишіть завдання, права, обов'язки працівника служби маркетингу підприємства чи завдання окремого відділу:

1. Директора (заступника директора) з маркетингу.
2. Відділу планування й контролю маркетингу.
3. Відділу дослідження ринку.
4. Служби інформації.
5. Відділу реклами й стимулювання збуту (попиту).
6. Служби паблік рілейшнз.
7. Відділу управління просуванням продукції на ринок (служба прямого маркетингу).
8. Відділу управління замовленнями.
9. Відділу управління асортиментами товарів і послуг.
10. Центр розробки нової продукції (товарів, послуг, комплексних моделей пропозицій, систем обслуговування).
11. Відділу цін і ціноутворення (відділ цінової політики).

5. Методи навчання

За джерелами знань вивчення дисципліни здійснюється на основі використання таких методів навчання: словесні – розповідь, пояснення, лекція, інструктаж; наочні – демонстрація, ілюстрація; практичні – практична робота, вправи, ситуаційні завдання.

За характером логіки пізнання використовуються такі методи: аналітичний, синтетичний, аналітико-синтетичний, індуктивний, дедуктивний.

За рівнем самостійної розумової діяльності використовуються методи: проблемний, частково-пошуковий, дослідницький.

6. Методи контролю

Оцінювання результатів навчання студентів здійснюється проведенням поточного та підсумкового контролю.

Поточний контроль здійснюється під час практичних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання відповідних завдань. Форми проведення поточного контролю - усне та письмове опитування, тестовий контроль.

Підсумковий контроль проводиться з метою оцінювання результатів навчання на завершальному етапі вивчення дисципліни. Підсумковий контроль здійснюється у формі екзамену.

7. Критерії оцінювання результатів навчання студентів

7.1. Денна форма навчання

Оцінювання здійснюється за 100–бальною шкалою, національною 4–бальною шкалою та шкалою ECTS.

Таблиця 7.1

Шкали оцінювання успішності студентів

100 – бальна шкала	Національна шкала	Шкала ECTS
90 - 100	Відмінно	A
82 - 89	Добре	B
74 - 81		C
64 - 73	Задовільно	D
60 - 63		E
35 – 59	Незадовільно з можливістю повторного складання екзамену	FX
0 - 34	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	F

Поточний контроль полягає в оцінюванні рівня підготовленості студентів до виконання конкретних робіт, повноти та якості засвоєння навчального матеріалу та виконання індивідуальних завдань відповідно до робочої програми навчальної дисципліни. Поточний контроль проводиться за кожною вивченою темою шляхом усного чи письмового опитування. Результати поточного контролю оцінюються за чотирибальною шкалою.

На оцінку «**Відмінно**» оцінюється відповідь на завдання, в якій навчальний матеріал відтворюється в повному обсязі. Відповідь правильна, обґрунтована, логічна, містить аналіз і систематизацію, зроблені аргументовані висновки. Студент показує глибоке оволодіння лекційним матеріалом, здатний висловити власне ставлення до альтернативних міркувань з конкретної проблеми, проявляє вміння самостійно та аргументовано викладати матеріал. Практичне завдання виконане правильно, як з використанням типового алгоритму, так і за самостійно розробленим алгоритмом.

На оцінку «**Добре**» оцінюється відповідь на завдання, в якій відтворюється значна частина навчального матеріалу. Студент виявляє знання і розуміння основних положень з навчальної дисципліни, може аналізувати матеріал, порівнювати та робити висновки. Студент висвітлює питання повно, висвітлення завершене висновками, виявлене уміння аналізувати факти й події, а також виконувати навчальні завдання. У відповідях допущені несуттєві помилки, в усних відповідях – неточності, деякі незначні помилки, має місце недостатня аргументованість при викладенні матеріалу, нечітко виражене

ставлення до фактів.

На оцінку «**Задовільно**» оцінюється відповідь на завдання, в якій відтворюються основні положення навчального матеріалу на рівні запам'ятовування без достатнього розуміння; студент у цілому оволодів суттю питань з даної теми, виявляє знання лекційного матеріалу, навчальної літератури, намагається аналізувати факти й події, робити висновки. Студент дає неповні відповіді на запитання, припускається грубих помилок при висвітленні теоретичного матеріалу. У практичних завданнях припущені несуттєві помилки.

На оцінку «**Незадовільно**» оцінюється завдання, що не виконане, або фрагментарно відображаються окремі факти. Студент виявив неспроможність висвітлити питання чи питання висвітлені неправильно, безсистемно, з грубими помилками, відсутнє розуміння основної суті питань, У відповідях та практичне завдання припущені суттєві помилки.

Результати екзаменаційного контролю оцінюються за 50 – бальною шкалою. Підсумкове оцінювання за результатами вивчення дисципліни здійснюється за 100 бальною шкалою з урахуванням результатів поточного та екзаменаційного контролю. При цьому максимально 50 балів студент може отримати за результатами поточного оцінювання та 50 балів – за результатами складання екзамену. Для переведення результатів поточного контролю за чотирибальною шкалою у 50 – бальну шкалу використовується така формула:

$$ПК = \frac{50 \text{ САЗ}}{5},$$

де ПК – результати поточного контролю за 50 – бальною шкалою;

САЗ - середнє арифметичне значення усіх отриманих студентом оцінок під час поточного контролю за чотирибальною шкалою.

Результати поточного контролю можуть бути змінені за рахунок заохочувальних балів:

- студентам, які не мають пропусків занять протягом семестру додається 2 бали;
- за участь в університетських студентських олімпіадах, наукових конференціях додається 2 бали, за участь у таких же заходах на регіональному чи загальнодержавному рівні додається 5 балів;
- за інші види навчально-дослідної роботи бали додаються за рішенням кафедри.

7.2. Заочна форма навчання

Підсумкове оцінювання результатів вивчення дисципліни здобувачами вищої освіти за заочною формою навчання здійснюється за 100-бальною шкалою з урахуванням результатів поточного контролю, екзаменаційного контролю та виконання індивідуального завдання у міжсесійному періоді. При цьому максимально 30 балів студент може отримати за результатами поточного

оцінювання, 50 балів – за результатами складання екзамену, 20 балів – за виконання індивідуального завдання у міжсесійному періоді. Для переведення результатів поточного контролю за чотирибальною шкалою у 30 – бальну шкалу використовується така формула:

$$ПК = \frac{30 \text{ САЗ}}{5}.$$

8. Навчально-методичне забезпечення

1. Колодійчук В. А., Матвеева М.П. Маркетинговий менеджмент: методичні рекомендації до самостійного вивчення дисципліни. Львів, 2019. 20 с.
2. Колодійчук В. А., Матвеева М.П. Маркетинговий менеджмент: методичні рекомендації до виконання контрольної здобуваами вищої освіти за заочною формою навчання. Львів, 2019. 26 с.
3. Колодійчук В. А., Матвеева М.П. Маркетинговий менеджмент: методичні рекомендації до семінарських занять. Львів, 2019. 16 с.

9. Рекомендована література Базова

1. Белявцев М.І. Маркетинговий менеджмент / за ред. М.І. Белявцева, В.Н. Воробйова. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 407 с.
2. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. Київ: Знання, 2008. 123 с.
3. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: підручник. Київ: КНЕУ, 1998. 268 с.
4. Єрмошенко М.М. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. Київ: НАУ, 2001. 204 с.
5. Захарченко В.И. Стратегический маркетинг на предприятии. Одесса: Наука и техника, 2005. 236 с.
6. Комарницький І.М. Маркетинговий менеджмент : навчальний посібник / за ред. д.е.н. І.М. Комарницького. Львів: Априорі, 2007. 132 с.
7. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. СПб.: Питер, 2006. 800 с.
8. Левків Г.Я., Мінів Р.М., Батюк Б.Б. Маркетинговий менеджмент: підручник. Львів: Сполом, 2011. 325 с.
9. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. СПб.: Питер, 2000. 320 с.
10. Маркетинговий менеджмент : навч. посіб. / за ред. Л.В. Балабанової. 3-тє вид., переробл. і доповн. Київ: Знання, 2004. 354 с.
11. Маркетинговий менеджмент : навч. посіб. / за заг. ред. М.Л. Белявцева та В.Н. Воробйова. Київ: Центр навч. л-ри, 2006. 407 с.

12. Маркетинговий менеджмент. навчальний посібник / За ред. Штефанича Д.А. Тернопіль: Економічна думка, 2015. 241 с.

13. Пелішенко В.П. Маркетинговий менеджмент : навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 200 с.

14. Яцишина Л.К. Маркетинговий менеджмент: навчальний посібник. Київ: МВЦ «Медінформ», 2013. 323 с.

Допоміжна:

15. Аникеев С.М. Методика разработки плана маркетинга: практическое руководство. Москва: Фолиум, 1995. 100 с.

16. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг: учеб. пособие. Москва: Вильяме, 2000. 640 с.

17. Берк В.М. Маркетинговый план: практическое руководство по разработке. Москва: Вильяме, 2005. 352 с.

18. Боняр С.М., Гладенька Ю.В. Роль маркетингової стратегії в підвищенні конкурентоспроможності підприємства. *Водний транспорт*: зб. наук. праць: статті. Київ, 2013. С. 34-44.

19. Данько Т.П. Управление маркетингом (методологический аспект) : учебное пособие. Москва: Инфра-М, 1997. 280 с.

20. Захарова О.В., Проданова Л.В., Клівак О.О. Інноваційні методи маркетингового менеджменту на прикладі моделі бізнесу INDITEX. *Економіка і організація управління*. 2019. № 4. С. 21-29.

21. Ковшова І. О. Застосування системи збалансованих показників при формуванні маркетингової стратегії підприємства. *Економіка, менеджмент, бізнес*. – Київ, 2012. № 1 (7). Т.1. С. 143-149.

22. Ковшова І. О. Форми реалізації сучасного маркетингового менеджменту на підприємстві. *Інноваційна економіка*. Тернопіль: СМП «Тайп», 2017. № 3-4 (68). С. 174-180.

23. Ковшова І.О. Маркетинговий менеджмент: теорія, методологія, практика: монографія. Київ: Видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2018. 516 с.

24. Маркетинговий менеджмент / за ред. Д. А. Штефанича. Тернопіль: Економічна думка, 2015. 241 с.

25. Шульга Л. В., Терещенко І. О., Горілей В. Ю. Система маркетингового менеджменту підприємства. *Агросвіт*. 2019. № 18. С. 63-67.

10. Інформаційні ресурси

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.

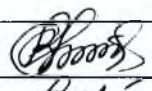
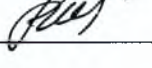
2. Офіційний веб-сайт Головного управління статистики у Львівській області. URL: <http://lv.ukrstat.gov.ua/>.

3. Веб-сайт Української асоціації маркетингу. URL: <http://uam.in.ua/>.

4. Офіційний веб-сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.
5. Офіційний веб-сайт Аграрної біржі України. URL: <https://agrex.gov.ua/>.
6. Національна бібліотека України імені В.І.Вернадського : веб-сайт. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>.
7. Львівська національна наукова бібліотека України імені В. Стефаника : веб-сайт. URL: <http://www.lsl.lviv.ua/index.php/uk/golovna2/>.

**11. погодження міждисциплінарних інтеграцій
навчальної дисципліни
«МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»**

№ п/п	Навчальні дисципліни, що забезпечують дану	Кафедра	Прізвище та ініціали відповідального викладача	Підпис викладача

№ п/п	Навчальні дисципліни, забезпечувані даною	Кафедра	Прізвище та ініціали відповідального викладача	Підпис викладача
1.	Стратегічний маркетинг	маркетингу	Войтович Н. В.	
2.	Меморандум про взаємодію та інтеграцію маркетингу	маркетингу	Бабенко Л. В.	

12. Зміни та доповнення до робочої програми навчальної дисципліни

№ з/п	Зміст внесених змін (доповнень)	Дата і № протоколу засідання кафедри	Підпис зав.кафедри