



Донецький державний  
університет управління

НАЗВА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

## Галузевий маркетинг

КАФЕДРА

### маркетингу

РОЗРОБНИК

## Хороших Вікторія Валеріївна

к.держ.упр., доцент

[khoroughykh.v@inbox.dsum.edu.ua](mailto:khoroughykh.v@inbox.dsum.edu.ua)

ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**5**

кредити ЄКТС  
(150 годин)

**42**

годин контактна робота з викладачем  
(14 годин лекцій;  
28 годин семінарських занять)

**108**

години - самостійна робота

РІВЕНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ

**перший**

бакалавр

МОВА ВИКЛАДАННЯ

**українська**

ФОРМА КОНТРОЛЮ

**залік**

СТАТУС ДИСЦИПЛІНИ

- вибіркова для спеціальності 075 «Маркетинг»
- вибіркова для всіх здобувачів вищої освіти

ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

опанування знань з дисципліни «Маркетинг»

МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

формування сучасної системи поглядів і набуття практичних навичок щодо здійснення ефективної маркетингової діяльності у галузях та сферах діяльності; вивчення особливостей застосування інструментарію маркетингу в різних галузях; дослідження проблем функціонування маркетингу в конкретних галузях економіки.

ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

### Модуль 1. Сутність галузевого маркетингу

- Тема 1.** Поняття, особливості та концепції галузевого маркетингу
- Тема 2.** Цілі та принципи галузевого маркетингу
- Тема 3.** Особливості маркетингу у сферах матеріального та нематеріального виробництва

### Модуль 2. Маркетинг окремих галузей

- Тема 4.** Маркетинг страхових послуг
- Тема 5.** Медичний і фармацевтичний маркетинг
- Тема 6.** Маркетинг в туристичному та готельному бізнесі
- Тема 7.** Аграрний маркетинг
- Тема 8.** Маркетинг будівельних послуг
- Тема 9.** Банківський маркетинг

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

- застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу;
- використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію;
- виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним;
- застосовувати технології маркетингу для забезпечення ефективності діяльності організації.



## Донецький державний університет управління

### МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ НАВЧАННЯ

- традиційні та проблемні лекції;
- семінарські заняття;
- колективного групового навчання, технологій ситуативного моделювання, технологій опрацювання дискусійних питань в т.ч. індивідуального

### РЕГЛАМЕНТ ОЦІНЮВАННЯ

#### **Шкала оцінювання з навчальної дисципліни: 100 балів.**

Розподіл рейтингових балів за видами навчальної роботи:

- Виконання завдань на практичних заняттях – ~ 15 балів.
- Виконання поточних контрольних робіт – ~ 15 балів
- Складання кожного письмового модульного контролю – всього 40 балів;
- Виконання творчо-пошукового завдання – ~ 15 балів
- Виконання завдань ділової гри – ~ 15 балів

#### **Умови ліквідації заборгованостей з поточної роботи:**

перескладання підсумкового модульного контролю студентами, які отримали рейтинговий бал за модульний цикл, що відповідає незадовільній оцінці, проводиться не пізніше двох тижнів після атестаційного. Позитивні оцінки з модульного циклу в цілому та його складових не підвищуються.

#### **За рішенням викладача або кафедри нараховуються заохочувальні бали за наступні види робіт:**

- за систематичну продуктивну активність під час проведення аудиторних занять;
- за виконання завдань підвищеної складності (конкретне значення визначає викладач);
- за участь у конференціях, олімпіадах, іншій науковій, методичній роботі тощо.

#### **Підсумкове семестрове оцінювання навчальної роботи студента:**

Шкала оцінювання ЄКТС	Визначення	Чотирибальна національна шкала оцінювання	Рейтингова бальна шкала оцінювання
A	Відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок	Відмінно	$90 \leq RD \leq 100$
B	Вище середнього рівня з кількома помилками	Добре	$82 \leq RD < 89$
C	Загалом правильна робота з певною кількістю помилок		$74 \leq RD < 81$
D	Непогано, але зі значною кількістю недоліків	Задовільно	$64 \leq RD < 73$
E	Виконання задовольняє мінімальні критерії		$60 \leq RD < 63$
FX	Можливе повторне складання	Незадовільно	$35 \leq RD < 59$
F	Необхідний повторний курс з навчальної дисципліни		$RD < 34$



## Донецький державний університет управління

ІНФОРМАЦІЙНЕ ТА НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

### **Основна література:**

1. Буднікевич, І.М. Маркетинг у галузях і сферах діяльності: Навч. посіб. / За ред. Буднікевич І.М. – К.: «Центр учбової літератури». 2017. – 536 с.
2. Нікітін А. В. Маркетинг у банку: Навч.-метод. посіб. для самот. вивчення дисципліни. — К.: КНЕУ, 2001. — 170 с.

### **Англомовні видання:**

1. Kottler Philip, Keller Kevin Lane Marketing Management, 15th Edition. Pearson, 2016. 816 p.
2. Kotler, Philip T. Armstrong Gary Principles of Marketing, 17th Edition. Pearson, 2017. 737 p.

### **Інтернет джерела**

1. [www.marketingmix.kiev.ua](http://www.marketingmix.kiev.ua)
2. [www.knowthis.com](http://www.knowthis.com)