

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Волинський національний університет імені Лесі Українки**  
**Факультет економіки та управління**  
**Кафедра маркетингу**

**ПРОГРАМА / СИЛАБУС**  
**нормативного освітнього компонента**

**ПІДГОТОВКА ДО АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ**  
**підготовки бакалавра**  
**галузі знань 07 Управління та адміністрування**  
**спеціальності 075 Маркетинг**  
**освітньо-професійної програми Маркетинг**

**Програма/Силабус освітнього компонента ПІДГОТОВКА ДО АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ підготовки бакалавра у галузі знань 07 Управління та адміністрування, спеціальності 075 Маркетинг, за освітньою програмою Маркетинг**

**Розробники:**

Сак Т. В., доцент кафедри маркетингу, к. е. н., завідувач кафедри маркетингу

Рейкін В. С. професор кафедри маркетингу, д. е. н.

Букало Н. А. доцент кафедри маркетингу, к. е. н.

Лялюк А. М., доцент кафедри маркетингу, к. е. н.

Савчук Л. О. ст. викладач кафедри маркетингу, к. е. н.

Гарант освітньо-професійної

програми



Алла ЛЯЛЮК

**Програме /Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри маркетингу**

протокол № 1 від 8.09. 2023 р.

Завідувач кафедри



Тетяна САК

# 1. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОПИС АТЕСТАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ПЕРШОГО (БАКАЛАВРСЬКОГО) РІВНЯ

**1.Анотація освітнього компонента .** Утвердження маркетингу як системи ведення бізнесу в Україні перебуває на етапі становлення. Головними тенденціями, що стосуються маркетингу в Україні, є зростаючий вплив маркетингу на всі сфери людської діяльності та свідомість і поведінку людини і дедалі більш чутливе реагування маркетингу як системи на всі суттєві зміни у суспільстві. Ці тенденції вимагають постійної фахової уваги, яка дає змогу удосконалювати існуючі маркетингові стратегії та технології, адаптувати їх до нових умов, а також переосмислювати місце і роль маркетингової діяльності у сучасному світі та на перспективу. У сучасних умовах маркетинг стає ключовою ланкою формування та збереження конкурентоздатності бізнесу. Маркетинг все більше стає основою стратегічного управління, інтерес до маркетингу підвищується, розширюється його об'єкт. Ефективність маркетингу тим більша, чим значнішу роль він відіграє в бізнесі. Вказані завдання можливо виконати лише при умові високої компетенції фахівців у галузі маркетингу

## 2. Мета і завдання освітнього компонента

Атестація випускників освітньо-професійної програми Маркетинг (термін навчання – 3 роки 10 місяців) ставить на меті встановити відповідність рівня отриманої здобувачами вищої освіти стандарту вищої освіти України за спеціальністю 075 Маркетинг галузі знань 07 Управління та адміністрування для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, затвердженого і введеного в дію наказом Міністерства освіти і науки України від 05.12.2018 р. № 1343. Відповідно до вимог галузевого стандарту вищої освіти у Волинському національному університеті імені Лесі Українки атестація бакалаврів спеціальності 075 Маркетинг проводиться у формі державного екзамену за фахом з урахуванням Положення про екзаменаційну комісію щодо атестації осіб, які здобувають перший (бакалаврський) та другий (магістерський) рівні освіти [https://ed.vnu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/11/2022%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F-%D0%BF%D1%80%D0%BE-%D0%94%D0%95%D0%9A\\_2021-1-1.pdf](https://ed.vnu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/11/2022%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F-%D0%BF%D1%80%D0%BE-%D0%94%D0%95%D0%9A_2021-1-1.pdf).

Положення розроблене відповідно до Законів України «Про освіту», «Про вищу освіту» (Стаття 6), стандартів вищої освіти зі спеціальності, Наказу МОЗ України від 19 лютого 2019 року № 419 «Про затвердження Порядку, умов та строків розроблення і проведення єдиного державного кваліфікаційного іспиту та критеріїв оцінювання результатів», з урахуванням «Положення про поточне та підсумкове оцінювання знань здобувачів вищої освіти Волинського національного університету імені Лесі Українки».

Завданням проведення комплексного кваліфікаційного іспиту є:

1) виявлення відповідності та обсягу теоретичних знань і практичних умінь, сформованих здобувачами вищої освіти вимогам освітньо-професійної програми «Маркетинг»

2) оцінювання рівня сформованості загальних і професійних компетентностей (знання, вміння, комунікація, автономність та відповідальність, інтегральна компетентність) випускників, передбачених відповідним рівнем національної рамки кваліфікацій та освітньо-професійної програми «Маркетинг» а саме визначення рівня засвоєння студентами нормативних дисциплін циклу професійної підготовки:

«Маркетинг»

«Маркетингова товарна політика»

«Маркетингова цінова політика»

«Маркетингова політика розподілу і збуту»

«Маркетингова політика комунікацій»

«Маркетингові дослідження»

Інформаційною базою для формування засобів об'єктивного контролю ступеня досягнення кінцевих цілей освітньо-професійної підготовки є змістові модулі за програмами освітніх компонентів, що формують систему компетенцій бакалавра і виносяться на державну атестацію.

Комплексний кваліфікаційний іспит складає кожен здобувач освіти після повного виконання ним навчального плану спеціальності 075 Маркетинг. **Обов'язковою умовою допуску є здача усіх заліків та екзаменів.**

За результатами комплексного кваліфікаційного іспиту екзаменаційна комісія присвоює випускникові кваліфікацію бакалавра з маркетингу та видає диплом (звичайного зразка чи з відзнакою).

## II. ОПИС ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

Таблиця 1

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика освітнього компонента
Денна форма навчання	07 Управління і адміністрування 075 Маркетинг Маркетинг Перший (Бакалавр)	<b>Нормативна</b>
Кількість годин/кредитів 30 /1		<b>Рік навчання</b> 2024 / 2025
ІНДЗ: немає		<b>Семестр</b> 8
		<b>Лекції</b> -
		<b>Практичні</b> -
		<b>Самостійна робота</b> 28.
<b>Консультації</b> 2 год.		
<b>Форма контролю:</b> комплексний кваліфікаційний іспит		
Мова навчання		українська

## III. КОМПЕТЕНТНОСТІ

### 3. Результати навчання (Компетентності)

#### *Інтегральна компетентність*

Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

#### *Загальні компетентності*

ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

- ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.  
ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.  
ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.  
ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.  
ЗК11. Здатність працювати в команді.  
ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).  
ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті.  
ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

### ***Фахові компетентності***

- ФК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.  
ФК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.  
ФК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.  
ФК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.  
ФК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.  
ФК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.  
ФК8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.  
ФК9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.  
ФК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.  
ФК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.  
ФК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.

### ***Програмні результати навчання***

- ПРН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.  
ПРН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.  
ПРН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.  
ПРН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.  
ПРН6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.  
ПРН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.  
ПРН9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.

ПРН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

ПРН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

ПРН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

ПРН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

ПРН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

ПРН15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

ПРН16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

ПРН17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

ПРН18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

#### **IV Опис процедури атестаційного екзамену**

##### **1. Політика щодо академічної доброчесності під час атестаційного іспиту**

Під час складання бакалаврського іспиту заборонено використовувати літературні джерела, в тому числі розміщені у мережі Інтернет; допоміжні матеріали, довідники, конспекти, в тому числі в електронній формі; користуватися мобільним телефоном, планшетом, ноутбуком та іншими засобами зв'язку та гаджетами; використовувати для обчислень програмне забезпечення. При виконанні завдань слід дотримуватися принципів академічної доброчесності, розв'язувати задачі самостійно, без допомоги сторонніх осіб. Під час іспиту будь-яка допомога здобувачеві вищої освіти категорично заборонена й оцінена як прояв академічної недоброчесності. Рішення про присудження ступеня вищої освіти та присвоєння відповідної кваліфікації скасовується Волинським національним університетом імені Лесі Українки, якщо виявлено факти порушення здобувачем вищої освіти академічної доброчесності відповідно до Кодексу академічної доброчесності, у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

**2. Час на підготовку та форми відповідей** На підготовку відповідей екзаменаційного білету та розв'язування задач відводиться в цілому 2 години. Відповіді оформляються у вигляді письмової екзаменаційної роботи. Після підготовки кожне питання білету здобувач доповідає усно, супроводжуючи необхідними записами. Тести перевіряють у письмовій роботі члени комісії. Додаткові запитання екзаменаторів фіксуються у протоколі. Їх кількість не перевищує 2-3, вони можуть стосуватися як білету, так і бути з інших розділів маркетингу. Додаткові запитання передбачають коротку письмову або усну відповідь можуть мати уточнювальний характер. Під час відповіді на запитання здобувач має право користуватися власними записами, зробленими під час підготовки.

##### **3. СТРУКТУРА ЕКЗАМЕНАЦІЙНОГО БІЛЕТА**

Для перевірки та обґрунтованої оцінки рівня підготовки здобувачів вищої освіти до майбутньої професійної діяльності зі спеціальності 075 Маркетинг білети атестаційного екзамену містять

I частина – теоретична передбачає відповіді на 2 теоретичні питання, які передбачені силябусами освітніх компонентів:

II частина - передбачає відповіді на 10 тестових запитань, які передбачені силабусами освітніх компонентів: «Маркетинг», «Маркетингова товарна політика», «Маркетингова цінова політика», «Маркетингова політика розподілу і збуту», «Маркетингова політика комунікацій», «Маркетингові дослідження».

III частина – письмове розв'язання розрахунково-аналітичного завдання або ситуаційного завдання з одного із освітніх компонентів: «Маркетинг», «Маркетингова товарна політика», «Маркетингова цінова політика», «Маркетингова політика розподілу і збуту», «Маркетингова політика комунікацій», «Маркетингові дослідження».

### V ОЦІНЮВАННЯ

Оцінювання відповідей здійснюється окремо за теоретичну частину, тестову частину та практичну частину (розв'язання розрахунково-аналітичного завдання). Сумарна оцінка визначається за методикою, представленою нижче, та становить максимально 100 балів. При оцінці теоретичних питань здобувач освіти отримує максимальну оцінку, що становить 40 балів (20 балів за максимально за кожне теоретичне питання). При оцінці тестової частини за кожне правильно розв'язане завдання здобувач освіти отримує відповідний бал – максимально 3 бали за одну вірну відповідь, Таким чином, за всі правильно розв'язані завдання тестової частини оцінка може становити максимально 30 балів. Оцінки за практичне завдання (розв'язання задачі) визначається на основі аналізу проведених здобувачем освіти розрахунків, а також правильності одержаних відповідей та висновків. При цьому кількість балів за розв'язану задачу становить максимально 30 балів.

Оцінки, виставлені ДЕК, не можуть бути оскаржені чи змінені.

Якщо результати складання комплексного кваліфікаційного іспиту не відповідають вимогам рівня атестації, ДЕК приймає рішення про те, що студент є не атестованим, про що вказують у протоколі засідання комісії. У такому випадку студента відраховують з університету. Йому видають академічну довідку встановленого зразка.

Здобувачі освіти, які не склали атестаційний іспит у затверджений для них термін, мають право на повторну атестацію в наступний термін роботи ДЕК протягом трьох років після закінчення університету за умов наявності вільного ліцензованого місця за освітньо-професійною програмою «Маркетинг»

### Шкала оцінювання

Таблиця 5

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка	Оцінка за шкалою ECTS	
		оцінка	пояснення
90–100	Відмінно	A	відмінне виконання
82–89	Дуже добре	B	вище середнього рівня
75–81	Добре	C	загалом хороша робота
67–74	Задовільно	D	непогано
60–66	Достатньо	E	виконання не відповідає мінімальним критеріям

Загальна оцінка «**відмінно**» (90 – 100 балів) виставляється у разі повної, обґрунтованої відповіді на теоретичні питання, 90-100 % правильних відповідей на тести, правильного ходу розв'язання і отриманих результатів розв'язання розрахунково аналітичного завдання, підкріплених аналізом та належними висновками.

Загальна оцінка «**добре**» (75 – 89 балів) виставляється за умов правильної, але невичерпно повної відповіді на теоретичні питання, 75-89 % правильних відповідей на тести. Розрахунково-аналітичне завдання виконане в цілому правильно і підкріплене правильним

висновком, однак можуть бути наявні дрібні неточності, пропущені деякі проміжні пояснення та обґрунтування.

Загальна оцінка «задовільно» (60 – 74 балів) передбачає цілком прийнятну відповідь на теоретичні питання, проте таку, що не демонструє розуміння всіх можливих аспектів, особливостей, понять, чинників, які впливають на економічне явище, чи процес, що розглядається. Кількість правильних відповідей на тестові питання – 60-74 %. Розрахунково аналітичне завдання містить деякі неточності у формулах розрахунку, порушена

послідовність здійснення окремих етапів аналізу, допущені деякі чисельні прорахунки. Або ж в цілому правильний хід розв'язку не підкріплений належним обґрунтуванням та особливо кінцевим висновком. Не продемонстровано глибокого знання принципів наукового дослідження та функціонування освітнього процесу у відповідях на завдання.

Загальна оцінка «незадовільно» (1 – 59 балів) передбачає менше 60% правильних відповідей на тестові питання, незадовільну відповідь на теоретичні питання, тобто таку, що демонструє нерозуміння можливих аспектів, чинників, які впливають на економічне явище чи процес, що розглядається. Розрахунково-аналітичне завдання містить значні неточності у формулах розрахунку, порушена послідовність здійснення окремих етапів аналізу, допущені чисельні прорахунки. Хід розв'язання не підкріплений належним обґрунтуванням та кінцевим висновком. Не продемонстровано знання принципів наукового дослідження та функціонування освітнього процесу у відповідях на творчі завдання.

Якщо здобувач вищої освіти був відсутнім на атестаційному іспиті за будь-яких причин, виставляють відмітку «не з'явився» («не з'явилась»).

Апеляційна заява здобувача вищої освіти про його незгоду із оцінкою екзаменаційної комісії за атестаційний іспит може бути подана ним тільки в день іспиту в письмовій формі на ім'я голови екзаменаційної комісії.

## **VI. ПЕРЕЛІК ТЕОРЕТИЧНИХ ПИТАНЬ НА АТЕСТАЦІЙНИЙ ЕКЗАМЕН**

### **ОК «Маркетинг»**

1. Сутність терміну «маркетинг» Маркетинг і бізнес.
2. Види маркетингу залежно від розвитку і стану ринкового попиту.
3. Основні принципи сегментування ринку. Три способи охоплення ринку.
4. Поняття маркетингового середовища підприємства. Основні ознаки макросередовища: економічні, демографічні, політико-правові, науково-технічні і природні, культурні.
5. Основні чинники мікросередовища: постачальники, конкуренти, маркетингові посередники, клієнти, контактні аудиторії.
6. Система маркетингової інформації.
7. Модель купівельної поведінки споживача та чинники, які впливають на купівельну поведінку споживача. Процес прийняття рішення про покупку товарів.
8. Кон'юнктура ринку та її основні критерії.
9. Поняття про конкуренцію та основні її види. Складові моніторингу конкурентів. Методи і прийоми конкурентної боротьби.
10. Еволюція концепцій маркетингу.
11. Маркетинг товарів промислового призначення Основні відмінності між організаціями-виробниками товарів та кінцевими споживачами.
12. Місткість товарного ринку. Чинники, які впливають на формування місткості ринку.

### **ОК «Маркетингова товарна політика»**

1. Розроблення та реалізація товарної політики підприємства. Місце товару в маркетинговій діяльності. Класифікація товарів.



2. Показники товарної номенклатури і товарного асортименту.
3. Управління якістю продукції. Міжнародні стандарти серії ІСО 9000.
4. Конкурентоспроможність товару. Показники оцінки конкурентоспроможності.
5. Імідж товару і його роль у забезпеченні конкурентоспроможності.
6. Концепція життєвого циклу товару. Етапи життєвого циклу товару та їхні характеристики. Види кривих життєвого циклу товару.
7. Сутність, види та рівні нових товарів. Планування та створення нових товарів.
8. Товарна марка та її різновиди. Використання товарного знака
9. Марочні стратегії.
10. Класифікація та основні види упаковки. Вимоги до упаковки товару.
11. Сутність і зміст асортиментної політики в торгівлі. Чинники, які впливають на формування асортименту товарів.
12. Принципи та алгоритм оцінювання конкурентоспроможності продукції

#### ОК «Маркетингова цінова політика»

1. Цінова політика та принципи її формування. Етапи процесу формування цінової політики підприємства.
2. Концепція ціноутворення в теорії маркетингу.
3. Чинники впливу на процес маркетингового ціноутворення.
4. Чинники, що визначають цінову чутливість споживачів.
5. Вплив на ціноутворення властивостей товару та його оцінювання споживачами.
6. Чинники, що викликають зниження та підвищення цін.
7. Чинники, що впливають на цінову чутливість споживачів.
8. Методи ціноутворення, які базуються на попиті.
9. Поняття цінової стратегії. Види цінових стратегій.
10. Маркетингові дослідження цінової політики.
11. Способи підвищення і зниження ціни. Способи коригування цін.
12. Маркетингові стратегії ціноутворення: Психологічне ціноутворення.

#### ОК «Маркетингова політика розподілу і збуту»

1. Сутність маркетингової політики розподілу. Основні елементи маркетингової політики розподілу та збуту.
2. Функції каналів розподілу. Рівні каналу розподілу. Управління каналами розподілу.
3. Сутність та методи гуртового продажу товарів.
4. Маркетингові рішення гуртовика.
5. Особливості збуту товарів промислового призначення.
6. Співпраця учасників каналів розподілу. Оцінка та контроль діяльності учасників каналів розподілу.
7. Характеристика діяльності роздрібних посередників. Різновиди роздрібних посередників. Маркетингові рішення роздрібних торговців.
8. Пошук та залучення претендентів, добір торгових агентів. Підготовка та мотивація торгових агентів. Оцінка ефективності роботи торгових агентів.
9. Систематизація та визначення конфігурації каналів товароруху.
10. Оптимізація складу та кількості каналів товароруху.
11. Логістика в системі обслуговування споживачів.
12. Особливості інтерактивного маркетингу. Електронна торгівля.

#### ОК «Маркетингова політика комунікацій»

1. Комунікаційні компетентності. Поняття та складові маркетингових комунікацій. ATL, BTL, TTL комунікації.
2. Матрична модель пошуку тем комунікації Дж. Меллоуні Метод «зіркової стратегії» рекламного повідомлення Дж. Сегуела
3. Сутність, основна мета та цілі стимулювання збуту в системі маркетингових комунікацій Засоби стимулювання збуту
4. Поняття мерчандайзингу. Технології мерчандайзингу
5. Поняття та сутність прямого маркетингу Основні засоби та типи прямого маркетингу. Особливості прямого маркетингу в умовах цифровізації
6. Персональні продажі у комунікативному процесі. Фактори персонального продажу
7. Поняття, сутність та комунікативна роль реклами. Класифікація реклами.
8. Медіапланування та бюджет реклами
9. Сучасні тенденції розвитку реклами.
10. Загальні характеристики PR.Методи PR. Планування PR-кампаній.
11. Сутність та особливості виставок і ярмарок як засобів комунікації. Класифікація виставок і ярмарок
12. Технології оцінювання ефективності просування у соціальних мережах та мережі Інтернет у цілому.

#### ОК «Маркетингові дослідження»

1. Маркетингові дослідження та їх види. Процес маркетингових досліджень.
2. Типи, напрями та методи маркетингових досліджень.
3. Маркетингові інформаційні системи: сутність і структура.
4. Інформаційні технології в маркетингових дослідженнях.
5. Прогнозні дослідження збуту: сутність, чинники, не кількісні показники.
6. Методи проведення маркетингових досліджень і їх вибір.
7. Напрямки дослідження ринку. Аналіз і оцінка привабливості ринку.
8. Процес дослідження конкурентів.
9. Дослідження та вивчення потреб споживача. Дослідження типології споживачів.
10. Аналіз і прогнозування попиту.
11. Моделювання поведінки споживачів..
12. Особливості презентації звіту маркетингових досліджень.

### **VII. Рекомендована література та інтернет-ресурси**

#### *Основна*

1. Бажеріна К. В. Рекламний менеджмент: практикум: навч. посіб. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2020. 57 с.
2. Балабанова Л.В. Митрохіна Ю.П. Управління збутовою політикою: навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2016. 240 с.
3. Балабанова Л. В. Маркетинг підприємства: навч. посібн. К.: ЦУЛ, 2019. 612 с.
4. Барабанова В. В. Маркетингові дослідження : навч. посіб. Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2020. 136 с.
5. Безугла Л. С., Ільченко Т. В., Юрченко Н. І., Кобернюк С. О., Воловик Д. В. Маркетингові дослідження : навч. посіб. Дніпро: Видавець Біла К. О., 2019. 300 с
6. Буднікевич І. Маркетинг у галузях і сферах діяльності. К.: ЦУЛ, 2019. 536 с.
7. Букало Н. А. Маркетингові дослідження: Кукс лекцій для здобувачів освіти спеціальності 075 Маркетинг денної форми навчання, освітнього рівня «бакалавр».

- Луцьк : ПП «Поліграфія», 2023. 108 с.
8. Букало Н. А. Маркетингова політика ціноутворення: Курс лекцій для здобувачів освіти спеціальності 075 Маркетинг денної форми навчання, освітнього рівня «бакалавр». Луцьк : ПП «Поліграфія», 2023. 96 с.
  9. Діброва Т. Г., Солнцев С. О., Бажеріна К. В. Рекламний менеджмент: теорія і практика: підручник. КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2018. 300 с.
  10. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 21.06.2012 № 5007-VI (зі змінами і доповненнями). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17#Text>
  11. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 № 1023-XII (зі змінами і доповненнями). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>
  12. Колесников О. В. Ціноутворення: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 144 с.
  13. Косар Н. С., Мних О. Б., Крикавський Є. В., Леонова С. В. Маркетингові дослідження: підручник. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2018. 246 с.
  14. Котлер Ф. Армсторг Г. Основи маркетингу: навч. посібник. Київ: Науковий Світ, 2023. 880 с.
  15. Курбан О. В. PR у маркетингових комунікаціях: навч. посібн. Київ: Кондор-Видавництво, 2014. 246 с.
  16. Лорві І. Ф. Маркетингова політика розподілу : конспект лекцій. Луцьк : Луцький НТУ, 2018. 92 с.
  17. Лялюк А.М. Маркетингова товарна політика: конспект лекцій. Луцьк: Вид-во КП ІА «Волиньенергософт», 2022. 104 с
  18. Мазаракі А. А. Ільченко Н. Б. Мерчандайзинг: навч. посібн. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 292 с.
  19. Макаренко Н. О., Лищенко М.О. Маркетингове ціноутворення. Теоретичні основи: навч. посіб. Буринь : ПП «Буринська районна друкарня», 2020. 129 с.
  20. Маркетинг [Електронний ресурс : навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] за ред. Н. Р. Іванечко. - Тернопіль : ЗУНУ, 2021. - 180 с.
  21. Маркетингові комунікації: навчально-методичний посібник [уклад. І. В. Король]; МОН України, Уманський державний пед. ун-т імені Павла Тичини. Умань : Візаві, 2018. 191 с.
  22. Окландер М, Кірнослова М. Маркетингова товарна політика: навч. посібн. Київ: Центр учбової літератури, 2019. 200 с.
  23. Олексенко Л. В. Маркетингова політика розподілу: навчальний посібник. К.: Видавництво Ліра-К, 2018. 468 с.
  24. Павлов К.В., Лялюк А.М., Павлова О.М. Маркетинг: теорія і практика: підручник. Рекомендовано до друку, Гриф ВНУ імені Лесі Українки, рішення Вченої Ради (протокол № 7 від 26.05.22 р.) Луцьк : СПД Гадяк Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф» 2022. 408 с
  25. Палига Є. М., Гірняк О. М., Лазановський П. П. Маркетинг: підруч. Львів: Українська академія друкарства, 2020.
  26. Попова Н. В., Катаєв А. В., Базалієва Л. В. Маркетингові комунікації: підручник. [за заг. ред. Н. В. Попової]. Харків: «Факт», 2020. 315 с.
  27. Решетілова Т. Б. Маркетингові дослідження: підручник. Дніпропетровськ : НГУ, 2015. 357 с. URL : <http://nmu.org.ua>
  28. Ромат Є. В. Маркетингові комунікації: підручник. Київ: ННІЖ Київ. нац. унів-т імені Тараса Шевченка. Студцентр, 2022. 354 с.
  29. Сенишин О. С., Кривешко О. В. Маркетинг : навч. посібн. Львів :Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.

30. Старостіна А. О., Кравченко В. А., Пригара О. Ю., Ярош-Дмитренко Л. О. Маркетинг: навч. посібн. Київ: «НВП «Інтерсервіс», 2018. 216 с.
31. Хрупович С. Є. Маркетингова політика розподілу. Опорний конспект лекцій. ТНЕУ, 2018. 55 с.
32. Череп А. Маркетинг: навч. посібн. Київ: Кондор, 2021. 728 с.

#### *Додаткова*

1. Веб-сайт Української асоціації маркетингу. URL: <http://uam.in.ua>.
2. «Маркетинг в Україні» /Науковий журнал/ Доступно з <http://uam.in.ua/rus/projects/marketing-in-ua/>.
3. Маркетинговий портал <http://www.marketing-research.in.ua>
4. Офіційний веб-сайт Всеукраїнської рекламної коаліції. URL: <https://vrk.org.ua>.
5. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
6. Інформаційні ресурси у цифровому репозиторії бібліотеки ВНУ імені Лесі Українки. URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua>
7. Букало Н. Роль маркетингових досліджень в ефективності управлінських рішень. Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції. «Проблеми раціонального використання еколого-енергетичного потенціалу України та її регіонів» (01 грудня 2022 року). Луцьк : «Волиньполіграф», 2022, С. 66-68.
8. Сак Т.В., Лялюк А.М. Крос-канальний маркетинг в умовах цифрової економіки. Актуальні питання у сучасній науці. 2022. № 2(2) 2022. С.249-261 DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-6300-2022-2\(2\)](https://doi.org/10.52058/2786-6300-2022-2(2))
9. Міжнародний процесуальний кодекс ICC / ESOMAR із маркетингових і соціальних досліджень. URL: <https://esomar.org/uploads/attachments/ckqtgf5ux0119kjtrrv6ovzlx-iccesomar-code-russian.pdf>.
10. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 (з подальшими змінами).. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
11. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL : <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.
12. Офіційний сайт Державної інспекції України з контролю за цінами. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1819-2000-%D0%BF#Text>
13. Студентська електронна бібліотека URL : <http://www.lib.ua-ru.net/>
14. Нормативно-правова база України URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/>
15. Українська Асоціація Маркетингу (УАМ) Офіційний сайт