




Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»



Кафедра маркетингу

«ЗАТВЕРДЖЕНО»
завідувач кафедри маркетингу

Касян С.Я. 
«24» жовтня 2024 року

**РОБОЧА ПРОГРАМА
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«МАРКЕТИНГ»**

Галузі знань	12 Інформаційні технології
Спеціальність	124 Системний аналіз
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Освітньо-професійна програма	Системний аналіз
Спеціалізації	-
Статус	Вибіркова
Загальний обсяг	4 кредити ЄКТС (120 годин)
Форма підсумкового контролю	Диференційований залік
Термін викладання	7 -й семестр (13, 14 чверть)
Мова викладання	українська

Викладач: старший викладач кафедри маркетингу Макуха Ю.М.

Робоча програма навчальної дисципліни «Маркетинг» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей 121 «Інженерія програмного забезпечення», 122 «Комп'ютерні науки», 123 «Комп'ютерна інженерія», 124 «Системний аналіз», 125 «Кібербезпека та захист інформації», 126 «Інформаційні системи та технології», 172 «Електронні комунікації та радіотехніка» четвертого року навчання. Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. маркетингу. Д. : НТУ «ДП», 2024. 14 с.

Розробник: старший викладач кафедри маркетингу Макуха Ю.М.

Робоча програма регламентує:

- мету дисципліни;
- дисциплінарні результати навчання, сформовані на основі трансформації очікуваних результатів навчання освітньої програми;
- базові дисципліни;
- обсяг і розподіл за формами організації освітнього процесу та видами навчальних занять;
- програму дисципліни (тематичний план за видами навчальних занять);
- алгоритм оцінювання рівня досягнення дисциплінарних результатів навчання (шкали, засоби, процедури та критерії оцінювання);
- інструменти, обладнання та програмне забезпечення;
- рекомендовані джерела інформації.

Робоча програма призначена для реалізації компетентнісного підходу під час планування освітнього процесу, викладання дисципліни, підготовки студентів до контрольних заходів, контролю провадження освітньої діяльності, внутрішнього та зовнішнього контролю забезпечення якості вищої освіти, акредитації освітніх програм у межах спеціальності.

Погоджено рішенням науково-методичної комісії спеціальності 124 Системний аналіз (протокол № 8 від 30 жовтня 2024).

ЗМІСТ

1. МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	4
2. ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ	4
3. БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ	4
4. ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ	4
5. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ	5
6. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	6
6.1. Шкали.....	6
6.2. Засоби та процедури	6
6.3. Критерії	7
7. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	11
8. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ.....	12

1. МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни – формування компетентностей у студентів у сфері маркетингу, набуття теоретичних знань щодо особливостей маркетингової діяльності та практичних навичок у: застосуванні маркетингового інструментарію, опануванні основ формування та використання комплексу маркетингу, розумінні основ маркетингового дослідження та розробки маркетингової стратегії

Реалізація мети вимагає трансформації програмних результатів навчання в дисциплінарні.

2. ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Шифр ПРН	Дисциплінарні результати навчання (ДРН)	
	Зміст	
ДРН1	знати сутність маркетингу підприємства (установи чи організації) та зміст маркетингу	
ДРН2	володіти знаннями щодо маркетингу	
ДРН3	вміти застосувати маркетингові інструменти підприємства (установи, організації)	
ДРН4	знати з якою метою та як проводити маркетингове дослідження	
ДРН5	вміти планувати та розробляти маркетингову стратегію	
ДРН6	вміти проводити оцінку та обирати напрямки та резерви щодо удосконалення маркетингової діяльності підприємства	

3. БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ

Базовими дисциплінами є освітні компоненти, що вивчалися здобувачами на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти, які формують компетентності зі здатності до ініціативності, відповідальності та навичок щодо безпечної діяльності майбутнього профілю роботи.

4. ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Вид навчальних занять	Розподіл за формами навчання, години							
	денна			вечірня		заочна		
	обсяг	аудиторні заняття	самостійна робота	аудиторні заняття	самостійна робота	обсяг	аудиторні заняття	самостійна робота
лекційні	58	26	32	-	-	60	6	54
практичні	58	13	45	-	-	60	6	54
контрольні і заходи	4	4	-	-	-	-	-	-
РАЗОМ	120	43	77	-	-	120	10	110

5. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	ЛЕКЦІЇ	58
ДРН1 ДРН2	Тема 1. Суть і зміст маркетингу 1.1. Сутність маркетингу 1.2. Комплекс маркетингу 1.3. Маркетингове середовище 1.4. Концепції та функції маркетингу. Інформаційні зв'язки маркетингу із іншими виробничими функціями 1.5. Маркетинг в ІТ	6
ДРН2 ДРН4	Тема 2. Маркетингові дослідження 2.1. Напрями маркетингового дослідження 2.2. Процес маркетингового дослідження 2.3. Сегментування ринку та позиціонування товару 2.4. Прогнозування розвитку ринку	8
ДРН1 ДРН5 ДРН6	Тема 3. Розробка стратегії маркетингу 3.1. Процес маркетингового стратегічного планування 3.2. Моделі прийняття стратегічних рішень 3.3. Види маркетингових стратегій	6
ДРН1 ДРН2 ДРН3	Тема 4. Товарна політика 4.1. Сутність товарної політики 4.2. Конкурентоспроможність товару 4.3. Життєвий цикл товару та процес розробки нових товарів 4.4. Управління товаром	6
ДРН1 ДРН2 ДРН3	Тема 5. Цінова політика 5.1. Цілі ціноутворення 5.2. Фактори ціноутворення 5.3. Етапи процесу ціноутворення 5.4. Зміна поточних цін	8
ДРН1 ДРН2 ДРН3	Тема 6. Політика розподілу 6.1. Цілі політики розподілу 6.2. Канали розподілу 6.3. Публічні закупівлі: система державного регулювання і контролю 6.4. «Зелені» й соціально відповідальні закупівлі держави 6.5. Комплаєнс у закупівлях	8
ДРН1 ДРН2 ДРН3	Тема 7. Комунікаційна політика 7.1. Цілі комунікаційної політики 7.2. Засоби комунікаційної політики. ATL and BTL Marketing 7.3. Цифрові маркетингові комунікації 7.4. Процес вибору комплексу просування	8
ДРН1 ДРН2	Тема 8. Організація та контроль маркетингової діяльності	8

ДРН6	8.1. Організація маркетингу на підприємстві (в установі, організації) 8.2. Контроль маркетингової діяльності	
ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ		58
ДРН1	Тема 1. Суть і зміст маркетингу	4
ДРН2	Тема 2. Маркетингові дослідження	8
ДРН3	Тема 3. Розробка стратегії маркетингу	8
ДРН4	Тема 4. Товарна політика	6
ДРН5	Тема 5. Цінова політика	8
ДРН6	Тема 6. Політика розподілу	8
ДРН6	Тема 7. Комунікаційна політика	8
ДРН6	Тема 8. Організація та контроль маркетингової діяльності	8
КОНТРОЛЬНІ ЗАХОДИ		4
РАЗОМ		120

6. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ТА ВИМОГИ

Оцінювання досягнень здобувачів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти», <https://cutt.ly/RER787v>. Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання здобувача за дисципліною.

6.1. Шкали

Оцінювання навчальних досягнень здобувачів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та інституційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок мобільних здобувачів.

Шкали оцінювання навчальних досягнень здобувачів НТУ «ДП»

Рейтингова	Інституційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховуються, якщо здобувач отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації.

6.2. Засоби та процедури

Здобувачі вищої освіти можуть отримати підсумкову оцінку з навчальної дисципліни на підставі поточного оцінювання знань за умови, якщо набрана кількість балів з поточного контролю та самостійної роботи складатиме не менше 60 балів.

Поточна успішність складається з оцінок за роботу на практичних заняттях (оцінюється 5 занять по 12 балів, максимально здобувач може отримати 60 балів) та оцінок за виконання самостійної роботи щодо розв'язання реального кейсу (1 презентація, яка захищається на практичних заняттях та оцінюється максимально 20 балів) та тестового контролю на лекційних заняттях (середня оцінка за всі опрацьовані теми – максимально 20 балами. Отримані бали за контрольні роботи, практичні заняття та виконання самостійної роботи додаються і є підсумковою оцінкою за вивчення навчальної дисципліни. Максимально за поточною успішністю здобувач може набрати 100 балів.

<p>Підсумкове оцінювання (якщо здобувач вищої освіти набрав менше 60 балів та/або прагне поліпшити оцінку)</p>	<p>Визначення середньозваженого результату поточних контролів. У випадку коли здобувач отримав менше 60 балів – складається залік у вигляді комплексної контрольної роботи, яка містить 15 тестів (вірна відповідь 2 бали) та 2 питання практичного спрямування, кожне з яких оцінюється по 35 балів за умови повного розкриття тематичного спрямування. Максимальна кількість балів за диференційований залік: 100 балів</p>
<p>Практичні заняття</p>	<p>Дискусії, обговорення, де відпрацьовуються навички критичного мислення та аналізу, комплексного вирішення проблем, з використанням індивідуального та креативного підходу. Максимально оцінюються у 60 балів (5 занять × 12 балів/заняття).</p>
<p>Самостійна робота</p>	<p>Кожен здобувач повинен/на підготувати по 1 презентацію за результатами розв'язання кейсового завдання, яку необхідно захистити на практичних заняттях. Максимально оцінюється в 20 балів.</p>
<p>Контрольні заходи</p>	<p>Тестовий контроль на лекційних заняттях (середня оцінка за всі опрацьовані теми – максимально 20 балів.</p>

6.3. Критерії

6.3.1. Критерії оцінювання *практичного заняття*:

Кожне практичне завдання оцінюється за критерієм участі у дискусіях та обґрунтованості пропонованих рішень.

6.3.2. Критерії оцінювання *самостійної роботи*:

Оцінювання самостійної роботи щодо розв'язання реального кейсу відбувається через захист презентації на практичних заняттях, причому:

20 балів – студент/ка демонструє повне розуміння теми; може точно відповісти на всі запитання одногрупників щодо даної теми; ділиться думками з іншими учасниками групи; говорить чітко впродовж 95-100% всього часу, використовує закінчення речення і не використовує слова помилково; застосовує

відповідну лексику для аудиторії, розширює словниковий запас аудиторії, використовує нові слова для більшості слухачів; уважно слухає одногрупників, детально відповідає на всі питання форми оцінювання і завжди дає оцінки на основі презентації, а не інших факторів;

Від 16 до 19 балів – студент/ка демонструє розуміння теми; відповідає на більшість запитань одногрупників щодо даної теми; говорить зрозуміло впродовж 80-90% всього часу, використовує закінчення речення і не використовує слова помилково; застосовує відповідну лексику для аудиторії, розширює словниковий запас аудиторії; слухає одногрупників, відповідає майже всі питання форми оцінювання та інколи дає оцінки на основі презентації, а не інших факторів;

Від 14 до 15 балів - студент/ка демонструє розуміння теми; відповідає на деякі запитання одногрупників щодо даної теми; говорить зрозуміло, використовує закінчення речення, але невірно трактує деякі терміни, використовує слова помилково; слухає одногрупників, інколи ставить уточнюючі питання;

Від 12 до 13 балів – студент/ка не демонструє розуміння теми; відповідає на деякі запитання одногрупників щодо даної теми; говорить зрозуміло, використовує закінчення речення, але невірно трактує деякі терміни, використовує слова помилково; слухає одногрупників, уточнюючі питання не ставить;

До 11 балів включно - студент/ка демонструє розуміння теми, однак, не відповідає на жодні запитання одногрупників щодо даної теми; говорить не зрозуміло, використовує закінчення речення, але невірно трактує терміни, використовує слова помилково; слухає одногрупників, уточнюючі питання не ставить.

6.3.3. Критерії оцінювання *підсумкової контрольної роботи*:

Контрольна робота містить: 19 тестових завдань з чотирма варіантами відповідей та одним відкритим запитанням правильна відповідь оцінюється у 5 балів.

Індивідуальні завдання оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені НРК для бакалаврського рівня вищої освіти (подано нижче).

Загальні критерії досягнення результатів навчання для 6-го кваліфікаційного рівня за НРК

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
Знання		
♦ концептуальні наукові та практичні	Відповідь відмінна – правильна, обґрунтована, осмислена. Характеризує наявність:	95-100

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
знання, критичне осмислення теорій, принципів, методів і понять у сфері професійної діяльності та/або навчання	<ul style="list-style-type: none"> - концептуальних знань; - високого ступеню володіння станом питання; - критичного осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у навчанні та професійній діяльності 	
	Відповідь містить негрубі помилки або описки	90-94
	Відповідь правильна, але має певні неточності	85-89
	Відповідь правильна, але має певні неточності й недостатньо обґрунтована	80-84
	Відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена	74-79
	Відповідь фрагментарна	70-73
	Відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення	65-69
	Рівень знань мінімально задовільний	60-64
Рівень знань незадовільний	<60	
Уміння/навички		
♦ поглиблені когнітивні та практичні уміння/навички, майстерність та інноваційність на рівні, необхідному для розв'язання складних спеціалізованих задач і практичних проблем у сфері професійної діяльності або навчання	<p>Відповідь характеризує уміння:</p> <ul style="list-style-type: none"> - виявляти проблеми; - формулювати гіпотези; - розв'язувати проблеми; - обирати адекватні методи та інструментальні засоби; - збирати та логічно й зрозуміло інтерпретувати інформацію; - використовувати інноваційні підходи до розв'язання завдання 	95-100
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності з негрубими помилками	90-94
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації однієї вимоги	85-89
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації двох вимог	80-84
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації трьох вимог	74-79
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації чотирьох вимог	70-73
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності при виконанні завдань за зразком	65-69
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання при виконанні завдань за зразком, але з неточностями	60-64

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	рівень умінь/навичок незадовільний	<60
Комунікація		
<ul style="list-style-type: none"> ♦ донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень, власного досвіду та аргументації; ♦ збір, інтерпретація та застосування даних; ♦ спілкування з професійних питань, у тому числі іноземною мовою, усно та письмово 	<p>Вільне володіння проблематикою галузі. Зрозумілість відповіді (доповіді). Мова:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильна; - чиста; - ясна; - точна; - логічна; - виразна; - лаконічна. <p>Комунікаційна стратегія:</p> <ul style="list-style-type: none"> - послідовний і несуперечливий розвиток думки; - наявність логічних власних суджень; - доречна аргументації та її відповідність відстоюваним положенням; - правильна структура відповіді (доповіді); - правильність відповідей на запитання; - доречна техніка відповідей на запитання; - здатність робити висновки та формулювати пропозиції 	95-100
	<p>Достатнє володіння проблематикою галузі з незначними хибами. Достатня зрозумілість відповіді (доповіді) з незначними хибами. Доречна комунікаційна стратегія з незначними хибами</p>	90-94
	<p>Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано три вимоги)</p>	85-89
	<p>Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)</p>	80-84
	<p>Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)</p>	74-79
	<p>Задовільне володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано сім вимог)</p>	70-73
	<p>Часткове володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано дев'ять вимог)</p>	65-69
	<p>Фрагментарне володіння проблематикою галузі.</p>	60-64

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибамі (сумарно не реалізовано 10 вимог)	
	Рівень комунікації незадовільний	<60
<i>Відповідальність і автономія</i>		
<ul style="list-style-type: none"> ◆ управління складною технічною або професійною діяльністю чи проектами; ◆ спроможність нести відповідальність за вироблення та ухвалення рішень у непередбачуваних робочих та/або навчальних контекстах; ◆ формування суджень, що враховують соціальні, наукові та етичні аспекти; ◆ організація та керівництво професійним розвитком осіб та груп; ◆ здатність продовжувати навчання із значним ступенем автономії 	<p>Відмінне володіння компетенціями менеджменту особистості, орієнтованих на:</p> <p>1) управління комплексними проектами, що передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> - дослідницький характер навчальної діяльності, позначена вмінням самостійно оцінювати різноманітні життєві ситуації, явища, факти, виявляти і відстоювати особисту позицію; - здатність до роботи в команді; - контроль власних дій; <p>2) відповідальність за прийняття рішень в непередбачуваних умовах, що включає:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обґрунтування власних рішень положеннями нормативної бази галузевого та державного рівнів; - самостійність під час виконання поставлених завдань; - ініціативу в обговоренні проблем; - відповідальність за взаємовідносини; <p>3) відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб, що передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> - використання професійно-орієнтованих навичок; - використання доказів із самостійною і правильною аргументацією; - володіння всіма видами навчальної діяльності; <p>4) здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності, що передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ступінь володіння фундаментальними знаннями; - самостійність оцінних суджень; - високий рівень сформованості загальнонавчальних умінь і навичок; - самостійний пошук та аналіз джерел інформації 	95-100
	Упевнене володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано дві вимоги)	90-94
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано шість вимог)	74-79
	Задовільне володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано сім вимог)	70-73
	Задовільне володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано вісім вимог)	65-69

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	Рівень відповідальності і автономії фрагментарний	60-64
	Рівень відповідальності і автономії незадовільний	<60

7. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

На навчальних заняттях здобувачі повинні мати: гаджети з можливістю підключення до Інтернету; перевірений доступ до застосунків Microsoft Office: Teams, Moodle; Zoom; інстальований на ПК та /або мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point); активований акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Office365.

8. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Безугла Л.С., Демчук Н.І. Маркетинг закупівель: навчальний посібник. Дніпро: Видавець Біла К. О. 2019. 240 с. - URL: <https://dspace.dsau.dp.ua/bitstream/123456789/1709/1/%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3%20%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D1%83%D0%BF%D1%96%D0%B2%D0%B5%D0%BB%D1%8C.pdf>
2. Берещак В. Комунікаційна стратегія в бізнесі. Як досягти максимуму в спілкуванні з аудиторією. – Київ: Yakaboo Publishing, 2023. - 200 с.
3. Дехгані А., Стеценко В. Глобальний вплив на актуальні тренди комплаєнс в Україні. - URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/korporativne-pravo-ma/globalniy-vpliv-na-aktualni-trendi-komplaens-v-ukrayini.html>
4. Захарченко Ю.В. Обґрунтування доцільності поглиблених досліджень продукції еколого-економічних систем. Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2013. – № 2. – С. 182–185. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddau_2013_2_45
5. Захарченко Ю.В. Система прогнозування зміни за часом кількісних показників запасів. Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2015. – № 1. – С. 22-24. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddau_2015_1_6
6. Захарченко Ю. Системне мислення як базова технологія фасилітації. Формування професійно мобільного фахівця: європейський вимір: Матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції. – 2019. – С.92-95.
7. Захарченко Ю.В. Спрямованість на дослідницьку діяльність як важливий чинник успішної роботи майбутніх маркетологів в умовах невизначеності. Наукові записки [Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова]. Серія: Педагогічні науки : [збірник наукових статей]. – Київ : Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2017. – Вип. СXXXIV (134). – С. 114-121.

8. Інформаційний ресурс «Інфобокс Прозорро». URL: <https://infobox.prozorro.org/>
9. Комплаєнс у закупівлях: інтерактивний відео-урок. - URL: <https://youcontrol.com.ua/academy/course/komplaiens/komplaiens-v-zakupivliakh/>
10. Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового / Філіп Котлер, Гермаван Катарджая, Іван Сетьяван; пер. з англ. К. Куницької та О. Замаєвої. — К. : Вид. група КМ-БУКС, 2018. — 208 с.
11. Малолітнева В. «Зелені» й соціально відповідальні закупівлі держави: посилення публічних начал у правовому регулюванні та нові умови міжнародної конкуренції. Господарське право і процес. 2021. № 3. С.99-107. - URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2021/3/17.pdf>
12. Маркетинг [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] ; за ред. Н. Р. Іванечко. - Тернопіль : ЗУНУ, 2021. - 180 с.
13. Маркетинг: теоретичні основи маркетингу : навчально-методичний комплекс [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студентів спеціальності 075 «Маркетинг» / Зозульов О.В., Царьова Т.О.; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 100 с. – URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/40396/1/TOM_NMK-v2.pdf
14. Закон України «Про захист прав споживачів» № 1023-ХІІ від 12.05.1991 року (зі змінами) – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>
15. Основні засоби реклами. URL : http://pidruchniki.ws/11570718/marketing/osnovni_zasobi_reklami
16. Офіційний сайт Української асоціації маркетингу. – URL: <https://uam.in.ua/>
17. Психологія кольору в рекламі. URL : <https://leosvit.com/art/psychologiya-koloru-v-reklami>
18. Чан В.Ким, Рене Моборн Стратегія блакитного океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції. – Молдова: Maribel, 2016. – 256 с.
19. Philip Kotler, Marketing 5.0: Technology for Humanity / Philip Kotler, Hermawan Kartajaya, Iwan Setiawan. John Wiley & Sons, 2021. 224 p.

Навчальне видання

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«МАРКЕТИНГ»

для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальностей

- 121 Інженерія програмного забезпечення
Інженерія програмного забезпечення
- 122 Комп'ютерні науки
Комп'ютерні науки
- 123 Комп'ютерна інженерія
Комп'ютерна інженерія
- 124 Системний аналіз
Системний аналіз
- 125 Кібербезпека та захист інформації
Кібербезпека та захист інформації
- 126 Інформаційні системи та технології
Інформаційні системи та технології
- 172 Електронні комунікації та радіотехніка

Розробник:
Макуха Юрій Михайлович

В редакції автора

Підготовлено до виходу в світ
у Національному технічному університеті
«Дніпровська політехніка».
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842
49005, м. Дніпро, просп. Д. Яворницького, 19