

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ	
Рівень вищої освіти	Третій (освітньо-науковий) рівень
Код і найменування спеціальності	Для всіх здобувачів вищої освіти освітніх програм третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти ПДАУ
Тип і назва освітньої програми	Усі освітні програми третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти ПДАУ
Курс, семестр	Курс – 2, семестр – 3
Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни	Кількість кредитів ЄКТС – 4,0 Загальна кількість годин – 120, із яких: денна форма здобуття освіти: лекцій – 16 год., практичних занять – 24 год. заочна форма здобуття освіти: лекцій – 8 год., практичних – 8 год. Форма семестрового контролю – залік.
Мова(и) викладання	Державна
ННІ, кафедра	Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій, Кафедра маркетингу
Контактні дані розробника(ів)	Викладач: Шульга Людмила Володимирівна, к.е.н., доцент, контакти: каб. 442 (навчальний корпус №4), e-mail: liudmyla.shulga@pdau.edu.ua, Сторінка кафедри (викладача): https://www.pdau.edu.ua/departament/kafedra-marketyngu
МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ	
Статус навчальної дисципліни	Вибіркова міжфакультетська навчальна дисципліна.
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	Передумови відсутні.
Компетентності	1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. 2. Здатність проводити дослідження на відповідному рівні. 3. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. 4. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). 5. Здатність приймати обґрунтовані рішення.
Результати навчання	1. Знати основні категорії маркетингу освітніх послуг, концептуальні основи та сфери його застосування. 2. Досліджувати ринок освітніх послуг, прогнозувати ринкові тенденції, розробляти та пропонувати маркетинговий інструментарій, приймати рішення в складних та непередбачуваних умовах.
РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК	

(SOFT SKILLS)

У процесі вивчення навчальної дисципліни здобувачі вищої освіти мають змогу набути таких навичок, як: володіння комунікативними здібностями, здібність до аналізу і критики прийнятих рішень, розуміння необхідності навчання та особистісного розвитку протягом усього життя.

МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Метою вивчення дисципліни «Маркетинг освітніх послуг» є: формування системи знань концептуальних основ маркетингу освітніх послуг та набуття практичних вмінь, навичок використання сучасних маркетингових технологій в діяльності закладів вищої освіти з метою підвищення їх конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

- Тема 1. Теоретичні аспекти сутності маркетингу в освіті.
- Тема 2. Зовнішнє середовище та функції маркетингу в освіті.
- Тема 3. Внутрішнє середовище та комплекс маркетингу в сфері освіти.
- Тема 4. Дослідження і прогнозування ринку освітніх послуг.
- Тема 5. Сегментування та позиціонування на ринку освітніх послуг.
- Тема 6. Маркетингові стратегії на ринку освітніх послуг.
- Тема 7. Імідж і бренд навчального закладу.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ І ВИКЛАДАННЯ

Методи навчання: 1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності: словесні методи (лекція, розповідь-пояснення); наочні методи; практичні методи (виконання практичних завдань, тестові завдання). 2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності: методи формування пізнавальних інтересів (дискусії для вирішення проблемної ситуації, метод відповідей на запитання і опитування думок здобувачів вищої освіти). 3. Інноваційні та інтерактивні методи навчання: інтерактивні методи (групова робота, дискусії тощо). 4. Методи контролю і самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності: методи усного контролю (опитування, бесіда); методи письмового контролю (самостійна робота, тестування), методи самоконтролю: самооцінювання; самоаналіз пріоритетних напрямів власного навчального процесу.

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання

Забезпечення об'єктивності оцінювання здобувачів вищої освіти здійснюється шляхом застосування накопичувальної системи нарахування балів оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з кожної теми освітнього компоненту впродовж семестру та достовірної фіксації результатів оцінювання у журналі обліку аудиторної навчальної роботи та завершується заліком із занесенням у відомість обліку успішності. Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання наведені у Додатку до силабусу.

ПОЛІТИКА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА ОЦІНЮВАННЯ

- **щодо термінів виконання та перекладання**

Усі завдання, передбачені робочою програмою, мають бути виконані та здані до залікового тижня. Терміни виконання та перекладання регламентуються відповідним Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті та Положенням про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті <https://surl.li/hxwxec>.

- **щодо академічної доброчесності**

Виконані завдання здобувачами вищої освіти мають бути їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані

	джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших осіб є прикладами можливої академічної недоброчесності. Документи стосовно академічної доброчесності наведені на сторінці Академічна доброчесність ПДАУ: https://surl.li/quwxlt
- ЩОДО ВІДВІДУВАННЯ ЗАНЯТЬ	Відвідування занять є важливою складовою навчання. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у визначений термін. Якщо здобувач вищої освіти був відсутній на занятті, то він повинен виконати завдання та отримати за нього бали передбачені робочою програмою. У випадку якщо здобувач вищої освіти був відсутній на занятті або ж має індивідуальний графік навчання, то виконані завдання згідно встановлених термінів надсилає викладачу на корпоративну пошту або на платформу LMS Moodle.
- ЩОДО ЗАРАХУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НЕФОРМАЛЬНОЇ / ІНФОРМАЛЬНОЇ ОСВІТИ	У здобувачів вищої освіти є право визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті перед опануванням даного освітнього компонента або в процесі його опанування. Набуття відповідних результатів навчання можливе, зокрема після успішного опанування курсів (із документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera тощо. Особливості неформального / інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, здобутих у неформальній та інформальній освіті здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету https://surl.li/hxwxec .
- ЩОДО ОСКАРЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ОЦІНЮВАННЯ	<p>Порядок оскарження результатів оцінювання здобувачів вищої освіти регламентується Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті http://surl.li/blxujj.</p> <p>Після оголошення результатів поточного або семестрового контролю здобувач освіти має право звернутися до викладача з проханням надати роз'яснення щодо отриманої оцінки. Підставами для оскарження результату оцінювання можуть бути: недотримання викладачем системи оцінювання, вказаної у робочій програмі навчальної дисципліни, необ'єктивне оцінювання та/або наявність конфлікту інтересів, якщо про його існування здобувачу вищої освіти не було і не могло бути відомо до проведення оцінювання. Результат оцінювання може бути оскаржений не пізніше наступного робочого дня після його оголошення.</p>
РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ	
Основні	

1. Добрянська В. В., Кодак О. А., Верпета Я. В. Розвиток маркетингу закладів вищої освіти на основі дослідження поведінки споживачів освітніх послуг. *Ефективна економіка*. 2020. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8065>.
2. Маркетинг: Світовий досвід та український вимір : підручник / За ред. А. О. Старостіної. Київ: Видавництво Ліра-К, 2024. 484 с.
3. Маркетинг у галузях і сферах діяльності : метод. реком. до вивчення дисципліни / Гавриш І. І., Кифяк О. В., Ковбас Г. І., Крупенна І. А. Чернівці: Чернівець. нац. ун. ім. Ю. Федьковича, 2024. 112 с. URL: <https://surl.li/eooqus>
4. Маркетинг у галузях і сферах діяльності: навч. посіб. / За ред. Буднікевич І. М. К.: «Центр учбової літератури», 2021. 536 с.
5. Пушкарьова Т., Макарова В., Коваль-Мазюта М. Маркетинг освітніх послуг у добу постмодерну: перспективи та застереження. *Український педагогічний журнал*. 2024. №3. С. 116-121. URL: <https://uej.undip.org.ua/index.php/journal/article/view/773/943>
6. Рябова З. В. Інноваційний маркетинг на ринку освітніх послуг. *Імідж сучасного педагога*. 2023. №6 (213). С. 5-11.

Допоміжні

1. Дядик Т.В., Даниленко В.І., Решетнікова О.В. Вплив маркетингового ціноутворення на поведінку споживачів. Економічний простір: Збірник наукових праць. № 184. Дніпро: ПДАБА, 2023. С. 74-79. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1235/1190>
2. Олініченко К. С., Прядко О. М., Клименко М. С., Маркетингові інструменти просування освітніх послуг за допомогою соціальних мереж. *Маркетинг і цифрові технології*. Том 4. 2020. №3. С. 34-43. URL: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/108>
3. Решетнікова О., Боровик Т., Сенько І. Маркетинг в соціальних мережах як інструмент просування бренду та підвищення обсягів збуту. *Економіка та суспільство*. 2024. (65). <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4513>
4. Терещенко І.О., Боровик Т.В., Даниленко В. І., Майборода О.В., Шульга Л.В. Перший посібник з таргетингу : навч. посібник. Полтава : «Астроя», 2023. 128 с.

Інформаційні ресурси

7. Офіційний сайт Держкомстату України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Офіційний сайт бібліотеки ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbu.gov.ua/>
9. Офіційний сайт Української Асоціації маркетингу. URL: <http://uam.in.ua/>
10. Офіційний сайт Американської асоціації маркетингу. URL: <https://www.ama.org>

Реквізити затвердження

Схвалено на засіданні кафедри маркетингу,
протокол від 03 вересня 2024 року № 1

Додаток до силябусу

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	Виконання практичних завдань	Розв'язування тестів	Виконання завдань самостійної роботи	Презентація	
Тема 1. Теоретичні аспекти сутності маркетингу в освіті.	3	2	5		10
Тема 2. Зовнішнє середовище та функції маркетингу в освіті.	6	2	5		13
Тема 3. Внутрішнє середовище та комплекс маркетингу в сфері освіти.	6	2	5		13
Тема 4. Дослідження і прогнозування ринку освітніх послуг.	6	2	5		13
Тема 5. Сегментування та позиціонування на ринку освітніх послуг.	6	2	5		13
Тема 6. Маркетингові стратегії на ринку освітніх послуг.	6	2	5		13
Тема 7. Імідж і бренд навчального закладу.	3	2	5		10
Презентація: за будь якою темою на вибір				15	15
Разом	36	14	35	15	100

Шкала та критерії оцінювання результатів навчання при проведенні поточного контролю успішності здобувачів вищої освіти

Шкала та критерії оцінювання виконання практичних завдань

Кількість балів	Критерій оцінювання
3	Усі завдання виконані правильно, присутній аналіз, самостійне бачення, відповіді повні та супроводжуються власними роздумами з теми заняття. Висока активність здобувача на занятті. Здобувач демонструє критичне, креативне мислення, дисциплінованість та обізнаність з теми. Здобувач демонструє високий рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
2	Усі завдання в цілому виконані правильно, але присутні незначні помилки. Висока активність здобувача на занятті. Здобувач демонструє достатній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
1	Виконані завдання містять помилки, що є обумовлені недостатнім опануванням здобувачем навчального матеріалу. Незначна активність здобувача на занятті. Здобувач демонструє низький рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
0	Завдання не виконані або виконані повністю неправильно. Пасивна поведінка здобувача вищої освіти на занятті. Здобувач вищої освіти виконує лише незначний обсяг поставлених перед ним / групою завдань, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання.

Шкала та критерії оцінювання розв'язування тестів

Кількість балів	Критерій оцінювання
2	81-100 % правильних відповідей. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання.
1	60-80 % правильних відповідей. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і

	досягнення програмних результатів навчання.
0	менше 60 % правильних відповідей, при вирішенні тестів багато виправлень. Що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів.

Шкала та критерії оцінювання самостійної роботи

Кількість балів	Критерій оцінювання
5	Завдання виконані правильно, повністю й вчасно, оформлення відповідає вимогам, є практичні приклади та власні роздуми (узагальнення) з теми заняття. Здобувач демонструє високий рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
3-4	Завдання виконані повністю, вчасно, в цілому правильно (присутні неточності або деякі помилки, зокрема в оформленні). Присутній індивідуальний підхід в узагальненні матеріалу з теми заняття. Здобувач демонструє достатній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
1-2	Завдання виконані з суттєвими помилками або неповністю, що обумовлено недостатнім опануванням здобувачем навчального матеріалу. Присутні помилки в оформленні та/або завдання здане невчасно. Здобувач демонструє задовільний рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
0	Завдання не виконані або виконані повністю неправильно. Здобувач виконує лише незначний обсяг поставлених перед ним завдань, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання.

Шкала та критерії оцінювання підготовки презентації

Кількість балів	Критерій оцінювання
11-15	Зміст презентації відповідає темі та результату навчання; наявність творчого або креативного підходу складання презентації; якісно підготовлена практична розробка, дотримані всі вимоги щодо технічного й естетичного оформлення роботи і орфографічних вимог. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на високому рівні.
6-10	Наявність незначних недоліків у відповідності теми презентації заявленому результату навчання, виконанні презентації та її оформленні. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на середньому рівні
0-5	Наявність суттєвих недоліків або ж повна невідповідності теми презентації результату навчання, вимогам щодо обсягу, оформлення та викладу змісту презентації. Що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів