



Силабус навчальної дисципліни
«Бізнес-планування в маркетинговій діяльності»

Спеціальність	075 - Маркетинг
Освітня програма	Маркетинг
Освітній рівень	Другий (магістерський) рівень вищої освіти
Статус дисципліни	Обов'язкова
Мова викладання	Українська
Курс / семестр	1 курс, 1 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	5 кредитів
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції – 20 год. Практичні заняття – 20 год. Самостійна робота – 110 год.
Форма підсумкового контролю	Екзамен
Кафедра	Кафедра маркетингу, ауд. 413, 1 корпус, +38 (057) 702-02-65 (366), сайт кафедри https://dom.hneu.edu.ua/
Викладач (-і)	Красноносова Олена Миколаївна, к.е.н., доцент
Контактна інформація викладача (-ів)	krasnonosova@gmail.com
Дні занять	Лекції: згідно діючого розкладу занять Практичні: згідно діючого розкладу занять
Консультації	На кафедрі маркетингу, очні, відповідно до графіку консультацій, індивідуальні

Метою навчальної дисципліни є оволодіння теоретичними знаннями і практичними навичками з питань планування бізнесу на підґрунті філософії маркетингу; формування у студентів індивідуальних особливостей та поведінкових навичок, які необхідні майбутньому організатору маркетингової діяльності; розвиток у майбутніх маркетологів умінь спланувати, організувати та реалізувати бізнес-проект на підґрунті філософії маркетингу

Структурно-логічна схема вивчення навчальної дисципліни

Пререквізити	Постреквізити
Стратегічний маркетинг	Маркетингова аналітика
	Комплексний тренінг: розробка креативних проектів та розвиток SOFT SKILLS в маркетингу (англійською мовою)
	Ведення ділових переговорів в маркетингу (англійською мовою)
	Дипломна робота

Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Бізнес-планування маркетингової діяльності суб'єкта господарювання

Тема 1. Вступ до бізнес-планування

Тема 2. Зміст та склад бізнес-планування

Тема 3. Склад маркетингової діяльності. Основні планові показники в маркетингу

Тема 4. Зміст та призначення характеристики виду діяльності

Тема 5. Склад калькуляції витрат на виробничу діяльність

Змістовий модуль 2. Планування діяльності у сегменті ринку

Тема 6. Планування візії ринкової діяльності. Цінова політика, планування ціни.

Тема 7. Організаційний план. Основні планові показники



Тема 8. Складові характеристики проєкту

Тема 9. Планування прибутку. Поняття критичного обсягу виробництва

Тема 10. Планування ризиків. Засоби запобігання ризикам

Матеріально-технічне (програмне) забезпечення дисципліни

Мультимедійний проектор, ПНС ХНЕУ ім.С.Кузнеця, ZOOM

Система оцінювання результатів навчання

Система оцінювання сформованих компетентностей враховує види занять, які передбачають лекційні, семінарські, практичні заняття, а також виконання самостійної роботи. Оцінювання сформованих компетентностей у студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою. Поточний контроль, що здійснюється протягом семестру під час проведення практичних (семінарських) занять та самостійної роботи оцінюється сумою набраних балів. Максимально можлива кількість балів за поточний та підсумковий контроль упродовж семестру – 60 та мінімально можлива кількість балів для допуску до іспиту - 25.

Поточний контроль включає наступні контрольні заходи: завдання за темами; поточні контрольні роботи; презентації за темами та написання есе.

Більш детальна інформація щодо оцінювання та накопичування балів з навчальної дисципліни наведена у робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни

Політики навчальної дисципліни

Викладання навчальної дисципліни ґрунтується на засадах академічної доброчесності. Порушеннями академічної доброчесності вважаються: академічний плагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво, необ'єктивне оцінювання. За порушення академічної доброчесності здобувачі освіти притягуються до такої академічної відповідальності: повторне проходження оцінювання відповідного виду навчальної роботи

Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни