

# SYLLABUS

---

**INTERNATIONAL EUROPEAN  
UNIVERSITY**



**EUROPEAN SCHOOL  
OF BUSINESS**

**Товарознавство і маркетингова  
товарна політика  
ОП «Цифровий маркетинг»**

**2024**

<b>Назва курсу та освітньої програми</b>	Товарознавство і маркетингова товарна політика ОП «Цифровий маркетинг»
<b>Опис курсу</b>	Метою викладання дисципліни є формування теоретичних знань і практичних навичок щодо маркетингового планування продукту, оптимізації товарної політики та розробки товарів і послуг ринкової новизни.
<b>Передумови вивчення</b>	Вивчення курсу передбачає наявність ґрунтовних знань із суміжних курсів – «Вступ до спеціальності «Маркетинг», «Поведінка споживачів», «Маркетингові дослідження».
<b>Обсяг кредитів/годин</b>	4 кредити ЄКТС / 120 академічних годин
<b>Формат навчання</b>	Змішане навчання
<b>Розташування класної кімнати</b>	<a href="https://dist.ieu.edu.ua/course/view.php?id=776">https://dist.ieu.edu.ua/course/view.php?id=776</a>
<b>ШБ викладача</b>	<b>Кузьменко Ольга Андріївна</b> , к.е.н., доцент кафедри менеджменту, фінансів та бізнес-адміністрування
<b>Кафедра</b>	кафедра менеджменту, фінансів та бізнес-адміністрування: 
<b>Місцезнаходження офісу</b>	м. Київ, пр-т Академіка Глушкова, 42 В, каб. 511
<b>Консультавання</b>	Щопонеділка з 13:40 до 15:00 з попереднім записом через корпоративну пошту
<b>Е-mail викладача</b>	<a href="mailto:olhakuzmenko@ieu.edu.ua">olhakuzmenko@ieu.edu.ua</a>
<b>Цілі курсу</b>	Цілі курсу спрямовані на ознайомлення студентів з основними принципами та інструментами маркетингової діяльності, що стосуються товарної політики підприємства: розуміння товарної стратегії підприємства, аналіз товарного асортименту, позиціонування товару, управління життєвим циклом товару, стратегії інновацій і нововведень, маркетингова комунікація товару, ціноутворення.
<b>Роль навчальної дисципліни у досягненні програмних результатів</b>	ПРН 2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності ПРН 5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості

	поведінки їх суб'єктів.
<b>Результати навчання</b>	<p>Після опанування дисципліни студент повинен <b>знати:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•сучасні погляди на просування товарів і послуг на ринок;</li> <li>•основні товарознавчі вимоги при виготовленні товарів та послуг, що направлені на задоволення конкретної потреби споживача;</li> <li>•нормативні підходи по визначенню споживчих показників, у тому числі стосовно екологічних властивостей та якості продукції;</li> <li>•складові технологічного циклу товарів;</li> <li>•властивості конкретної групи товарів по споживчих показниках.</li> </ul> <p><b>уміти:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•на основі теоретичних знань, дати по кожній групі товарів та послуг характеристику споживчих показників товару та послуг;</li> <li>•сформулювати підходи, за якими найефективніше виводити на ринок конкретний товар;</li> <li>•розробляти пропозиції щодо оновлення асортименту продукції на основі маркетингових досліджень ринку;</li> <li>•доводити інформацію до споживачів стосовно гарантування якісних властивостей товару та механізмів компенсації втрат споживачів від зниження якості товару.</li> </ul>
<b>Зміст курсу</b>	<p>Тема 1. Товарознавство – наука про товар.  Тема 2. Сучасна класифікація товарів та їх кодування.  Тема 3. Формування асортименту товарів та асортиментна політика.  Тема 4. Споживчі властивості та формування показників якості товарів.  Тема 5. Конкурентоспроможність товару та її показники.  Тема 6. Організація управління продуктом.  Тема 7. Життєвий цикл товару.  Тема 8. Планування нового продукту і розроблення товару.</p>
<b>Книги та матеріали</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Лялюк А. М. Маркетингова товарна політика: конспект лекцій. Луцьк: Видво КП ІА «Волиньенергософт», 2022. 104 с.</li> <li>2. Райко Д.В., Шипуліна Ю.С. Практикум з дисципліни «Маркетингова товарна політика»: навчальний посібник. Суми: Триторія, 2022. 164 с.</li> <li>3. Котлер Ф. Маркетинг 4,0. Від традиційного до цифрового / Філіп Котлер, ГармаванКатарджая, Іван Сатьяван: пер. з англ. 2-ге вид. виправл. К.: Вид. група КМ БУКС. 2021. 224 с.</li> <li>4. .Маркетингова товарна політика: практикум / уклад. : А. В. Шевченко, О. С. Борисенко, Ю. В. Фісун, О. М. Крапко. К.: НАУ, 2022. 68 с.</li> <li>5. Сенишин О. С., Кривешко О. В. Маркетинг: навч. посібник. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.</li> </ol>

<p><b>Технічні вимоги для роботи на курсі</b></p>	<p>Для роботи на курсі «Товарознавство і маркетингова товарна політика», вам необхідний регулярний доступ до комп'ютера (чи телефону) та інтернету.</p> <p>Для успішного вивчення та складання іспиту з навчального курсу, вам необхідно спочатку ознайомитись із дистанційною платформою (Moodle) та вивчити всі папки, на яких вже є або поетапно буде розміщена інформація або матеріали для вивчення курсу. Також потрібно буде завантажувати та створювати документи, переглядати відео або ж створювати його.</p> <p>Можливість використовувати дистанційні платформи можливо тільки з використанням корпоративної пошти.</p> <p>При неможливості зайти на курс, вам необхідно повідомити деканат або старосту або ж безпосередньо викладача курсу.</p>				
<p><b>Процес навчання</b></p>	<p>Процес вивчення курсу «Товарознавство і маркетингова товарна політика» містить і собі лекції та практичні заняття.</p> <p><u>Під час лекцій</u> будуть використовуватись такі методи навчання, як <i>лекція, лекція-бесіда, дискусія, обговорення проблемних питань, демонстрація, аналіз різних ситуацій відповідно до теми лекцій.</i></p> <p><u>Під час практичних занять</u> будуть використовуватись такі методи навчання, як <i>опитування, тестування, виконання індивідуальних та командних завдань, кейсів, підготовка доповідей та презентацій, виконання аналітично-розрахункових робіт, вирішених конкретних задач та ситуацій, мозковий штурм (мозкова атака, брейнстормінг).</i></p> <div data-bbox="884 1330 1155 1599" style="text-align: center;">  </div>				
<p><b>Ознаки дисципліни</b></p>	<p><b>Термін викладання</b></p>	<p><b>Семестр</b></p>	<p><b>Міжнародна дисциплінарна інтеграція</b></p>	<p><b>Курс рік (навчання)</b></p>	<p><b>Цикли: загальної підготовки/ професійної підготовки/ вільного вибору</b></p>
	<p>II семестр</p>	<p>2 семестр</p>	<p>так</p>	<p>1 курс</p>	<p>Цикл професійної підготовки</p>

**Політика оцінювання**

У вас будуть різні способи продемонструвати свої знання і навички протягом семестру. Це включає в себе те, як відвідуєте заняття, як і що ви вносите в обговорення, як виконуєте і чи вчасно виконуєте практичні завдання та тести, як виконуєте завдання з самостійної роботи, вміння презентувати свою доповідь. Додатково надається можливість виконання ІНДЗ, яке виконується індивідуально або невеликою групою у вигляді студентської наукової роботи.

Діяльність протягом семестру	Максимальна кількість балів протягом семестру
Поточна робота (відвідування, усне опитування, вирішення розрахункових задач та завдань, ситуаційних вправ)	30
Доповіді з презентацією (3 шт.)	10
Тести (4 шт.)	10
ІНДЗ (претенденту на оцінку відмінно)	10
<b>Разом</b>	<b>60</b>

**Шкала оцінювання**

Мінімальна кількість балів, яку повинен набрати здобувач освіти за поточну навчальну діяльність за семестр для допуску до підсумкового контролю – 36 балів. Оцінка за дисципліну визначається як сума підсумкового балу за поточну діяльність та балу за підсумковий контроль і виражається за багатобальною шкалою.

Оцінка з дисципліни, яка завершується іспитом, визначається як сума балів за поточну навчальну діяльність (не менше 36), бали за індивідуальну самостійну роботу здобувача освіти (не більше 6) та балів за іспит (не менше 24).

Загальний бал з дисципліни становить 100. Сумарна оцінка за вивчення дисципліни виставляється за національною та європейською шкалою.

Підсумковий контроль у формі іспиту проводиться після завершення вивчення усіх тем дисципліни і складається здобувачами освіти у період залікової сесії.

Загальна підсумкова оцінка в балах, за національною шкалою та за шкалою ЄКТС заноситься до заліково-екзаменаційної відомості, навчальної картки та залікової книжки студента.

**Шкала оцінювання: національна та ЄКТС**

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90-100	A	відмінно	Зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
66-73	D		
60-65	E	Задовільно	
30-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання

	1-29	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни
<p><b>Як дізнатись свою оцінку</b></p>	<p><b>QR Code:</b></p> 			
<p><b>Політика курсу</b></p>	<p>Щоб перевірити свої оцінки за завдання та прочитати коментарі викладача, ви повинні перевірити відповідні вкладки дистанційної платформи навчання Moodle.</p> <p>Також отримати інформацію про отримані оцінки ви можете безпосередньо у викладача курсу через корпоративну пошту або ж за попереднім записом у дні надання консультацій (каб. 511).</p> <p>Для продуктивної навчально-пізнавальної діяльності студентів при вивченні дисципліни здійснюються актуальні лекції та семінари у вигляді презентацій, робота в групах, семінарів-дискусій.</p> <p>На заняттях та під час перебування в університеті студент повинен поважно ставитися до викладачів, співробітників та інших студентів, відвідувати заняття згідно з розкладом, приходити вчасно і не залишати аудиторії без дозволу викладача. Необхідно виконувати всі академічні завдання і роботи у визначені терміни.</p> <p>Викладач, у свою чергу повинен постійно підвищувати свій професійний рівень, педагогічну майстерність, загальну культуру, забезпечувати умови для засвоєння студентами навчальних програм на рівні обов'язкових вимог щодо змісту, рівня та обсягу освіти, сприяти всебічному професійному розвитку студентів. Обов'язково дотримуватися навчально-тематичного плану, не спізнюватися на заняття, не допускати жодних проявів корупції, дискримінації, булінгу, цькування та утиску прав здобувачів освіти.</p> <p>Студент, який з <b>поважних причин</b>, підтверджених документально, не підлягав поточному контролю має право пройти поточний контроль у <b>двотижневий термін</b> після повернення до навчання.</p> <p>Студент, що був відсутній на заняттях <b>без поважних причин</b>, не брав участі у заходах поточного контролю, не ліквідував академічну заборгованість, не допускається до підсумкового семестрового контролю знань з цієї дисципліни, а в день складання іспиту в екзаменаційній відомості науково-</p>			

педагогічним працівником виставляється оцінка «недопущений». Повторне складання іспиту з дисципліни призначається за умови виконання всіх видів навчальної, самостійної (індивідуальної) роботи, передбачених робочою навчальною програмою дисципліни, і проводиться згідно із затвердженим директором графіком ліквідації.

**QR Code:**



Всі учасники освітнього процесу керуються принципами академічної доброчесності.

**QR Code:**



**Виконання завдання з запізненням, виправлення оцінок, відпрацювання**

Завдання мають бути надіслані через Moodle до термінів завершення, зазначених у розкладі курсу на нашому сайті. Більшість завдань мають бути виконані до 09:00 у день чергового заняття, щоб узгодити їх зі змістом курсу та діяльністю в групі. Найкращою практикою буде виконувати завдання якомога швидше після отримання, щоб у вас було достатньо часу для активної участі на заняттях.

Якщо вам потрібно більше часу для виконання завдання, доступні гнучкі терміни. Виконані завдання приймаються до повного заліку до останнього заняття з дисципліни за розкладом, після чого 40% частковий кредит на основі отриманої оцінки буде нараховано протягом тижня після останнього дня занять. Завдання, які взагалі не здавалися, отримують 0.

Якщо ви плануєте пропустити заняття більше ніж на один тиждень через хворобу або з інших причин, будь ласка, зв'яжіться з викладачем, щоб домовитися про альтернативні варіанти виконання завдань.

Пам'ятайте, що дедлайни працюють в обидві сторони, і їх дотримання гарантує, що викладачем буде наданий своєчасний зворотний зв'язок щодо ваших завдань, щоб переконатися, що ви не відстаєте від курсу.

	<b>QR Code:</b> 
<b>Час відповіді викладача</b>	Через корпоративну пошту, впродовж 24 годин.
<b>Ефективна комунікація</b>	Ефективна комунікація – це вулиця з двостороннім рухом!!! Тому основні рекомендації до ефективної комунікації – це корпоративна електронна пошта на пряму із викладачем курсу; це особиста комунікація із однокласниками через соціальні мережі/корпоративні пошти/мобільні телефони; це комунікація безпосередньо на курсі дистанційної платформи Moodle; це очна зустріч із викладачем у дні консультацій.
<b>Політика публікації та розповсюдження матеріалів курсу</b>	Студенти не можуть розміщувати, публікувати, продавати або іншим чином публічно поширювати матеріали курсу без письмового дозволу викладача. Такі матеріали включають, але не обмежуються: конспекти лекцій, слайди лекцій, відео чи аудіозаписи, завдання, набори задач, іспити, роботи інших студентів і ключі відповідей. Студенти, які продають, розміщують, публікують або розповсюджують матеріали курсу без письмового дозволу з метою отримання відповідей чи іншим чином, можуть бути притягнуті до дисциплінарної відповідальності, аж до вимоги відмовитися від навчання. Крім того, студенти не можуть робити відео- чи аудіозаписи занять для власного використання без письмового дозволу викладача.
<b>Очікуване навантаження та залученість студентів</b>	На роботу в цьому курсі слід виділити окремі години для самостійного опрацювання деяких матеріалів лекцій відповідно до тематики курсу (приблизно 5-6 годин на тиждень). Якщо виникнуть обставини, що змушують вас витратити більше часу на якесь з завдань, проінформуйте викладача електронною поштою. Продовження терміну здачі можливо лише за умови, що викладач попередньо проінформований про те, що ви не зможете здати завдання вчасно. Очікується, що студенти мають резервний план на випадок несправності комп'ютера або перебоїв у роботі Інтернету.
<b>Служби підтримки</b>	Електронний розклад Бібліотека Куратор Репозиторій

	Деканат	
Розклад курсу	<b>Назва теми лекції</b>	<b>Практичні (семінарські) заняття</b>
	Тема 1. Товарознавство – наука про товар.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Усне опитування</i></li> <li>2. <i>Практичні завдання</i></li> <li>3. <i>Домашні завдання</i></li> <li>4. <i>Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення</i></li> <li>5. <i>Написання доповіді</i></li> <li>6. <i>Тести</i></li> </ol>
	Тема 2. Сучасна класифікація товарів та їх кодування.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Усне опитування</i></li> <li>2. <i>Розв'язування практичних завдань</i></li> <li>3. <i>Домашні завдання</i></li> <li>4. <i>Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення</i></li> <li>5. <i>Тести</i></li> </ol>
	Тема 3. Формування асортименту товарів та асортиментна політика.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Усне опитування</i></li> <li>2. <i>Розв'язування практичних завдань</i></li> <li>3. <i>Домашні завдання</i></li> <li>4. <i>Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення</i></li> <li>5. <i>Тести</i></li> </ol>
	Тема 4 Споживчі властивості та формування показників якості товарів.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Усне опитування</i></li> <li>2. <i>Розв'язування практичних завдань</i></li> <li>3. <i>Домашні завдання</i></li> <li>4. <i>Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення</i></li> <li>5. <i>Тести</i></li> </ol>
	Тема 5. Конкурентоспроможність товару та її показники.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Усне опитування</i></li> <li>2. <i>Розв'язування практичних завдань</i></li> <li>3. <i>Домашні завдання</i></li> <li>4. <i>Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення</i></li> <li>5. <i>Контрольна робота</i></li> </ol>
	Тема 6. Організація управління продуктом.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Усне опитування</i></li> <li>2. <i>Розв'язування практичних та ситуаційних завдань</i></li> <li>3. <i>Домашні завдання</i></li> <li>4. <i>Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення</i></li> <li>5. <i>Тести</i></li> </ol>
	Тема 7. Життєвий цикл товару.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Усне опитування</i></li> <li>2. <i>Розв'язування практичних та ситуаційних завдань</i></li> <li>3. <i>Домашні завдання</i></li> <li>4. <i>Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення</i></li> <li>5. <i>Тести</i></li> </ol>



	Тема 8. Планування нового продукту і розроблення товару.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Усне опитування</li><li>2. Розв'язування практичних та ситуаційних завдань</li><li>3. Домашні завдання</li><li>4. Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення</li><li>5. Тести</li></ol>
<b>Поради з успішного навчання на курсі</b>	Якщо Ви бажаєте успішно засвоїти цей предмет, необхідно бути: <ul style="list-style-type: none"><li>- наполегливим, уважним і допитливим;</li><li>- креативним і життєрадісним, відкритим для спілкування та дискусій;</li><li>- готовим отримувати інформацію і знання з предмету не лише на лекціях, а й у позааудиторний час.</li></ul> <b>До зустрічі!</b>	