

SYLLABUS

INTERNATIONAL EUROPEAN
UNIVERSITY



EUROPEAN SCHOOL OF BUSINESS

Маркетингове ціноутворення
ОП «Маркетинг»,
ОП «Цифровий маркетинг»

2024



SYLLABUS



1	Назва курсу та освітньої програми
	Маркетингове ціноутворення ОП «Маркетинг», ОП «Цифровий маркетинг»
2	Опис курсу
	Навчальна дисципліна «Маркетингове ціноутворення є невід’ємною частиною програми підготовки фахівця з маркетингу. Актуальність даного курсу полягає в необхідності формування системи теоретичних знань щодо розробки та реалізації маркетингової цінової політики, висвітленні питань ціноутворення на нові та традиційні товари та послуги, які виробляють і надають підприємства.
3	Передумови вивчення
	Вивчення навчальної дисципліни є дослідження теоретико-методологічної бази маркетингової цінової політики. Навчальна дисципліна «Маркетингове ціноутворення» базується на знаннях таких дисципліни «Маркетинг», «Маркетинг промислового підприємства», «Маркетингова товарна політика», «Маркетинг послуг», «Поведінка споживача» тощо.
4	Обсяг кредитів/годин
	4 кредити ЄКТС / 120 академічних годин
5	Формат навчання
	Змішане навчання
6	Розташування класної кімнати
7	ПІБ викладача
	Галенін Роман Володимирович , кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, фінансів та бізнес-адміністрування
8	Кафедра
	Кафедра менеджменту, фінансів та бізнес-адміністрування:





SYLLABUS



9 Місцезнаходження офісу

м. Київ, пр-т Академіка Глушкова, 42 В, каб. 511

10 Консультування

Щовівторка з 14:00 до 15:30 з попереднім записом через корпоративну пошту

11 E-mail викладача

romanhalenin@ieu.edu.ua

12 Цілі курсу

Основні цілі вивчення дисципліни є:

- вивчення основних теорій ціноутворення;
- методологічних основ формування ціни;
- особливостей ціноутворення в залежності від типів ринків, в тому числі і на світовому ринку;
- роль держави в процесі формування цін та особливостей ціноутворення на ринку споживчих товарів і послуг.

13 Роль навчальної дисципліни у досягненні програмних результатів

ПРН 1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

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

14 Результати навчання

- знати сутність та значення управління цінами у ринковій економіці; поняття, структуру та сутність встановлення цін; види цін, склад та структуру ціни; класифікаційні ознаки ринкових методів ціноутворення.
- аналізувати чинники ціноутворення у ринковій економіці;
- управляти комплексом вибору найадекватніших методів ціноутворення;
- аналізувати та розробляти маркетингові інструменти впливу на управління цінами;
- знаходити та реалізувати рішення з адаптації психологічних аспектів формування цін.

15 Зміст курсу

Тема 1. Теоретичні основи ціни

Тема 2. Основні теорії ціноутворення

Тема 3. Види, структура, функції ціни

Тема 4. Витрати виробництва як основа формування ціни

Тема 5. Цінова політика підприємства на товарному ринку

Тема 6. Державне регулювання цін

Тема 7. Ціноутворення на ринку товарів та послуг

Тема 8. Ціноутворення на світовому ринку

16

Книги та матеріали

1. Корінев В. Л. Маркетингова цінова політика / В. Л. Корінев, М. Х. Корецький, О. І. Дацій. – Київ : Центр учбової літератури, 2021. – 200 с.
2. Ціноутворення в умовах ринку : навч. посіб. / Ю. І. Літвінов, Л. А. Останкова, Т. М. Літвінова, О. В. Підгорна. – Київ : Центр учбової літератури, 2019. – 400 с.
3. Макаренко Н. О. Маркетингове ціноутворення. Теоретичні основи : навч. посіб. / Н. О. Макаренко, М. О. Лищенко. – Буринь : ПП «Буринська районна друкарня», 2020. – 129 с.
4. Окландер М. А. Маркетингова цінова політика : навч. посіб. / М. А. Окландер, О. П. Чукурна. – Київ : Центр учбової літератури, 2020 – 284 с.
5. Kotler P. Marketing Management / P. Kotler. – Harlow : Pearson Education, 2019. – 802 p.

17

Технічні вимоги для роботи на курсі

Для роботи на курсі «Маркетингове ціноутворення», вам необхідний регулярний доступ до комп'ютера (чи телефону) та інтернету.

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 розміщені інформація або матеріали для вивчення курсу. Також потрібно буде завантажувати та створювати документи, переглядати відео або ж створювати його.

Можливість використовувати дистанційні платформи можливо тільки з використанням корпоративної пошти.

При неможливості зайти на курс, вам необхідно повідомити деканат або старосту або ж безпосередньо викладача курсу.

18

Процес навчання

Процес вивчення курсу «Інфраструктура товарного ринку» містить і собі лекції та практичні заняття. Під час лекцій будуть використовуватись такі методи навчання, як лекція, лекція-бесіда, дискусія, обговорення проблемних питань, демонстрація, аналіз різних ситуацій відповідно до теми лекцій.

Під час практичних занять будуть використовуватись такі методи навчання, як 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).



19

Ознаки дисципліни

Термін викладання	Семестр	Міжнародна дисциплінарна інтеграція	Курс рік (навчання)	Цикли: загальної підготовки/ професійної підготовки/ вільного вибору
1 семестр	5 семестр	так	3 курс	Цикл професійної підготовки

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 в класі, 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)	15
Доповіді з презентацією (3 шт.)	10
Тести (4 шт.)	10
Модульна контрольна робота (2 шт.)	15
ІНДЗ (допуск до іспиту)	10
Разом	60

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

QR Code:





SYLLABUS



22

Як дізнатись свою оцінку

Щоб перевірити свої оцінки за завдання та прочитати коментарі викладача, ви повинні перевірити відповідні вкладки дистанційних платформ навчання Moodle.

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. 505).

23

Політика курсу

Для продуктивної навчально-пізнавальної діяльності студентів при вивченні дисципліни здійснюються актуальні лекції та семінари у вигляді презентацій, робота в групах, семінарів-дискусій.

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.

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.

24

Шкала оцінювання

Обов'язково дотримуватися навчально-тематичного плану, не спізнюватися на заняттях, не допускати жодних проявів корупції, дискримінації, булінгу, цькування та утиску прав здобувачів освіти.

Студент, який з **поважних причин**, підтверджених документально, не підлягав поточному контролю має право пройти поточний контроль у **двотижневий термін** після повернення до навчання.

Студент, що був відсутній на заняттях **без поважних причин**, 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-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:





SYLLABUS



25

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.

QR Code:



26

Час відповіді викладача

Через корпоративну пошту, впродовж 24 годин.

27

Ефективна комунікація

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 одногрупниками через соціальні мережі/корпоративні пошти/мобільні телефони; це комунікація безпосередньо на курсі дистанційних платформ Moodle; це очна зустріч із викладачем у дні консультацій.

28

Політика публікації та розповсюдження матеріалів курсу

Студенти не можуть розмішувати, 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, розмішують, 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.



SYLLABUS



29

Очікуване навантаження та залученість студентів

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.

30

Служби підтримки

Електронний розклад
Бібліотека
Куратор
Репозиторій
Деканат

31

Розклад курсу

Назва теми лекції	Практичні заняття
Тема 1. Теоретичні основи ціни	1. Усне опитування 2. Практичні завдання 3. Домашні завдання 4. Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення
Тема 2. Основні теорії ціноутворення	5. Написання доповіді 6. Тести
Тема 3. Види, структура, функції ціни	1. Усне опитування 2. Розв'язування практичних завдань 3. Домашні завдання 4. Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення 5. Тести
Тема 4. Витрати виробництва як основа формування ціни	1. Усне опитування 2. Розв'язування практичних завдань 3. Домашні завдання 4. Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення 5. Тести
Тема 5. Цінова політика підприємства на товарному ринку	1. Усне опитування 2. Розв'язування практичних завдань 3. Домашні завдання 4. Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення 5. Тести

Тема 6. Державне регулювання цін	<ol style="list-style-type: none">1. Усне опитування2. Розв'язування практичних завдань3. Домашні завдання4. Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення5. Контрольна робота
Тема 7. Ціноутворення на ринку товарів та послуг	<ol style="list-style-type: none">1. Усне опитування2. Розв'язування практичних завдань3. Домашні завдання4. Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення5. Презентація доповідей
Тема 8. Ціноутворення на світовому ринку	<ol style="list-style-type: none">1. Усне опитування2. Розв'язування практичних та ситуаційних завдань3. Домашні завдання4. Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення5. Тести

Якщо Ви бажаєте успішно засвоїти цей предмет, необхідно бути:

- наполегливим, уважним і допитливим;
- креативним і життєрадісним, відкритим для спілкування та дискусій;
- готовим отримувати інформацію і знання з предмету не лише на лекціях, а й у позааудиторний час.

До зустрічі!