

SYLLABUS

INTERNATIONAL EUROPEAN
UNIVERSITY



EUROPEAN SCHOOL
OF BUSINESS



SYLLABUS



1	Назва курсу та освітньої програми Управління продуктом «Цифровий маркетинг»
2	Опис курсу Навчальна дисципліна «Управління продуктом» є нормативною, передбачає формування знань щодо базових категорій маркетингу, методологічних аспектів організації маркетингової діяльності та її пріоритетів у сучасних умовах.
3	Передумови вивчення Вивчення навчальної дисципліни є задоволення потреб споживачів, теоретичні, практичні аспекти маркетингу у формуванні маркетологів. Навчальна дисципліна «Управління продуктом» базується на знаннях таких дисциплін як «Економічна теорія», «Товарознавство», «Фінанси, гроші та кредит», «Статистика», «Економіка підприємств різних форм власності».
4	Обсяг кредитів/годин 4 кредити ЄКТС / 120 академічних годин
5	Формат навчання Змішане навчання
6	Розташування класної кімнати https://dist.ieu.edu.ua/course/view.php?id=727
7	ПІБ викладача Петрушевський Євген Іванович к.е.н., доцент, 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

yevhenpetrushevskiy@ieu.edu.ua

12 Цілі курсу

Основними цілями вивчення дисципліни «Управління продуктом» є:

- розглянути методи, механізми та інструменти управління продуктом на усіх стадіях;
- генерація, оцінка та відбір ідей, розробка ідей продукту, створення мінімально життєздатного продукту,
- перевірка ринкових перспектив продукту, економічний аналіз та формування метрик продукту,
- організація виробництва продукту,
- виведення продукту на ринок та управління продажем продукту.

13 Роль навчальної дисципліни у досягненні програмних результатів

ПРН 4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

ПРН 10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

14 Результати навчання

- знати основні етапи створення нового продукту; особливості управління продуктом на різних стадіях життєвого циклу продукту; управління продажем на різних стадіях його комерційного циклу.
- вміти практично застосовувати набуті знання, зокрема, методи стимулювання генерації ідей нових продуктів, їх попереднього відбору і подальшої розробки;
- проводити оцінювання ринкових перспектив нового продукту;
- вирішувати проблемні питання та нестандартні ситуації, пов'язані із організацією виробництва нового продукту;
- формулювати та приймати ефективні управлінські рішення, пов'язані із продажем продукту на різних стадіях його комерційного циклу.

15 Зміст курсу

- Тема 1. Вступ до курсу "Управління продуктом"
- Тема 2. Генерація, оцінка та відбір ідей продукту
- Тема 3. Формування та перевірка концепції продукту
- Тема 4. Економічний аналіз та формування метрик продукту
- Тема 5. Розробка та оцінка життєздатності продукту
- Тема 6. Виготовлення продукту
- Тема 7. Управління продажом
- Тема 8. Організація управління продуктом

16 Книги та матеріали

1. Бэнк Крис "The Guide to Minimum Viable Products"// <https://medium.com/the-guide-to-mvp>
2. Бутенко Н.В. Маркетинг // Київ. "Атіка Київ". 2017. 300 с.
3. Ерік Райз: Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. К.: Vivat, 2016. С. 368.
4. Hague,Paul N.(2002) Market research : a guide to planning, methodology and evaluation.London, England: Kogan Page
5. Gordon,Wendy.(1943) Qualitative market research : a practitioner's and buyer's guide. Aldershot, Brookfield, USA : Gower

17 Технічні вимоги для роботи на курсі

Для роботи на курсі «Управління продуктом», 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 «Управління продуктом» 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).





SYLLABUS



19

Ознаки дисципліни

Термін викладання	Семестр	Міжнародна дисциплінарна інтеграція	Курс рік (навчання)	Цикли: загальної підготовки/ професійної підготовки/ вільного вибору
1 семестр	3 семестр	так	2 курс	Цикл професійної підготовки

20

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 в класі, як виконуєте і чи вчасно виконуєте практичні завдання та тести, як виконуєте завдання контрольної роботи, вміння презентувати свою доповідь.

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

21

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	Задовільно	
60-65	E		
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:



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. 511).

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.



SYLLABUS



23

Політика курсу

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:



24

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.

QR Code:





SYLLABUS



25 Час відповіді викладача

Через корпоративну пошту, впродовж 24 годин.

26 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.

27 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.

28 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 якусь 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.

29 Служби підтримки

Електронний розклад
Бібліотека
Куратор
Репозиторій
Деканат

Назва теми лекції	Практичні заняття
Тема 1. Вступ до курсу «Управління продуктом»	1. Усне опитування 2. Практичні завдання
Тема 2. Генерація, оцінка та відбір ідей продукту	3. Домашні завдання 4. Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення 5. Написання доповіді 6. Тести
Тема 3. Формування та перевірка концепції продукту	1. Усне опитування 2. Розв'язування практичних завдань 3. Домашні завдання 4. Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення 5. Тести
Тема 4. Економічний аналіз та формування метрик продукту	1. Усне опитування 2. Розв'язування практичних завдань 3. Домашні завдання 4. Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення 5. Тести
Тема 5. Розробка та оцінка життєздатності продукту	1. Усне опитування 2. Розв'язування практичних завдань 3. Домашні завдання 4. Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення 5. Тести
Тема 6. Виготовлення продукту	1. Усне опитування 2. Розв'язування практичних завдань 3. Домашні завдання 4. Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення 5. Контрольна робота
Тема 7. Управління продажами	1. Усне опитування 2. Розв'язування практичних завдань 3. Домашні завдання 4. Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення 5. Презентація доповідей
Тема 8. Організація управління продуктом	1. Усне опитування 2. Розв'язування практичних та ситуаційних завдань 3. Домашні завдання 4. Перевірка питань, які виносяться на самостійне вивчення 5. 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!