

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІАКИ  
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут денної освіти

Кафедра маркетингу

## СИЛАБУС

навчальної дисципліни

### «Маркетинг у сфері гостинності»

на 2022-2023 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	4 курс, 7 семестр
Освітня програма/спеціалізація	Маркетинг
Спеціальність	075 Маркетинг
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,  
науковий ступінь і вчене звання,  
посада

**Трайно Вікторія Миколаївна**  
к.е.н.,  
доцент кафедри маркетингу

Контактний телефон	+38-066-10-46-215
Електронна адреса	trayno555@ukr.net
Розклад навчальних занять	<a href="http://schedule.puet.edu.ua/">http://schedule.puet.edu.ua/</a>
Консультації	он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	<a href="https://el.puet.edu.ua/">https://el.puet.edu.ua/</a>

#### Опис навчальної дисципліни

<b>Мета вивчення навчальної дисципліни</b>	Мета дисципліни — надати студентам теоретичні знання, практичні навички та уміння з маркетингу в сфері гостинності, навчити прийомам використання надбаних знань та навичок за сучасних умов маркетингової діяльності підприємств сфери гостинності.
<b>Тривалість</b>	5 кредитів ЄКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)
<b>Форми та методи навчання</b>	Лекції та практичні заняття в аудиторії (демонстрування, пояснення, бесіда, модерація, методи наративів, кейсів, скрайбінгу, вебквесту), самостійна робота поза розкладом.
<b>Система поточного та підсумкового контролю</b>	Поточний контроль: відвідування занять; захист індивідуальних завдань; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; вирішення кейсів, практичних задач; тестування; поточні модульні роботи. Підсумковий контроль: залік (ПМК).
<b>Базові знання</b>	Наявність широких знань із основ економічних та маркетингових дисциплін.
<b>Мова викладання</b>	Українська

#### Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<ul style="list-style-type: none"> <li>Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.(ПР05).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.(ЗК03)</li> <li>Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. (ЗК06).</li> <li>Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності (СК06).</li> <li>Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів(СК07).</li> <li>Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу(СК12).</li> </ul>

<b>Програмні результати навчання</b>	<b>Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності (СК14).</li> </ul>

**Тематичний план навчальної дисципліни**

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
<b>Модуль 1: <i>Основні концептуальні положення маркетингу готельно-ресторанного господарства</i></b>		
Тема 1. Концепція маркетингу в індустрії гостинності	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Соціально-економічна сутність маркетингу. Концепції, функції та принципи маркетингу. Сутність готельно-ресторанних послуг. Особливості послуг. Специфічні особливості готельно-ресторанних послуг.
Тема 2. Маркетингове середовище, його вплив на діяльність закладів готельно-ресторанного господарства. Сегментація ринку	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань	Сегментація ринку як інструмент маркетингу: поняття, визначення, категорії. Ознаки сегментації ринку готельного і ресторанного господарства.
Тема 3. Маркетингові дослідження - основа визначення ринкових можливостей готелів та ресторанів	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань	Дослідження конкурентного середовища закладів готельно-ресторанного господарства
Тема 4 Маркетингові дослідження ринку готельного і ресторанного господарства, конкурентів, споживачів	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань	Ринок як економічна основа маркетингу індустрії гостинності. Класифікація ринків готелів та ресторанів
<b>Модуль 2: <i>Маркетинговий інструментарій закладів готельно-ресторанного господарства</i></b>		
Тема 5. Маркетингова продуктова політика	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Сутність продуктової політики закладів індустрії гостинності. Процес розробки та впровадження на ринок нової продукції. Концепція життєвого циклу продукту. Товарні стратегії у сфері готельно-ресторанних послуг.
Тема 6. Цінова політика закладів готельно-ресторанного господарства	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Сутність цінової політики закладів готельно-ресторанного господарства. Фактори, що визначають ефективність цінової політики індустрії гостинності.
Тема 7. Збутова політика закладів готельно-ресторанного господарства	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Канал розподілу, його особливості в сфері готельно-ресторанного господарства. Вибір каналу розподілу закладами готельно-ресторанного господарства.
Тема 8. Маркетингова політика комунікацій закладів готельно-ресторанного господарства	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Сутність маркетингової політики комунікацій готелів і ресторанів. Елементи комплексу маркетингових комунікацій у сфері готельно-ресторанного господарства.
Тема 9. Організація та контроль маркетингової діяльності закладів готельно-ресторанного господарства	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Організація маркетингової діяльності у закладах готельно-ресторанного господарства.. Система контролю маркетингової діяльності закладів готельного і ресторанного господарства

## Інформаційні джерела

1. Tourism and Hospitality Marketing. A Global Perspective. Simon Hudson. Режим доступу: <http://educatererindia.com/wp-content/uploads/2017/04/Tourism-and-Hospitality-Marketing.pdf>
2. Балабанова Л. В. Паблік рилейшнз : навч. посібн. / Л. В. Балабанова, К. В. Савельєва. – К. : ВД "Професіонал", 2008. – 528 с. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб./ О.А. Біловодська. – К.: Знання, 2015 – 332 с.
3. Кацемір Я.В., Стратегічне планування і маркетингове управління в готельному бізнесі. «Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка». Випуск 7, 2021. Режим доступу: <https://bit.ly/3uBSuji>
4. Лістрова О. С., Матвієнко О. О., Соломина Т. В. Інструменти інноваційного маркетингу готельного господарства. Економічний вісник, 2020, №2. Режим доступу: [https://ev.nmu.org.ua/docs/2020/2/EV20202\\_105-114.pdf](https://ev.nmu.org.ua/docs/2020/2/EV20202_105-114.pdf)
5. Маркетингова цінова політика. Навч. посібник з грифом МОНМС України. [Ларіна Я.С., Барилевич О.М., Гальчинська Ю.М., Рафальська В.А., Бабічева О.І., Рябчик А.В. та ін.].– Харків.: Діса-плюс, 2016. - 208 с.
6. Страшинська Л.В. Маркетинг готельного і ресторанного господарства / Л.В. Страшинська. К.: НУХТ, 2011. 89 с.
7. Тимошенко З.І. Маркетинг готельного продукту / З.І. Тимошенко, Г.Б. Мунін, В.П. Дишлевий. Режим доступу: <http://tourism-book.com/pbooks/book-37/ua/>.
8. Трайно В. М. Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни «Маркетинг готельного і ресторанного господарства» для студентів напряму підготовки 6.140101 «Готельно-ресторанна справа» / В. М. Трайно. – Полтава : ПУЕТ, 2017. – 181 с. [http://elib.puet.edu.ua/action.php?kt\\_path\\_info=lm.web.view&fDocumentId=812702](http://elib.puet.edu.ua/action.php?kt_path_info=lm.web.view&fDocumentId=812702)
9. Янчук Т. В., Любінчак К. Р., Вовколуп А. Ю. Ефективність упровадження маркетингових технологій на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 29, 2020. Режим доступу: <https://bit.ly/3IQKqQL>

### Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

### Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика щодо термінів виконання та перескладання: завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Політика щодо академічної доброчесності: студенти мають свідомо дотримуватися «Положення про академічну доброчесність» ([http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya\\_pro\\_akademichnu\\_dobrochesnist\\_2020.pdf](http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya_pro_akademichnu_dobrochesnist_2020.pdf)); списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.
- Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.
- Політика зарахування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/neformalna-osvita>

### Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-4): відвідування занять (4 бали); захист домашнього завдання (4 бали); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (4 балів); завдання самостійної роботи (6 балів); тестування (2 бали); поточна модульна робота (6 балів)	50
Модуль 2 (теми 5-9): відвідування занять (4 бали); захист домашнього завдання (4 бали); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (4 балів); завдання самостійної роботи (6 балів); тестування (2 бали); поточна модульна робота (6 балів)	50
Разом	100

**Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни**

<b>Сума балів за всі види навчальної діяльності</b>	<b>Оцінка за шкалою ЄКТС</b>	<b>Оцінка за національною шкалою</b>
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни