

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІАКИ  
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут денної освіти

Кафедра маркетингу

## СИЛАБУС

навчальної дисципліни

### «Маркетингу сфері гостинності»

на 2023-2024 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	2 курс, 1 семестр
Освітня програма/спеціалізація	
Спеціальність	
Галузь знань	
Ступінь вищої освіти	молодший бакалавр / бакалавр

ПІБ НПП, який ведеданудисципліну,  
науковий ступінь івченезвання,  
посада

**Трайно ВікторіяМиколаївна**  
К.Е.Н.,  
доцент кафедримаркетингу

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 готельно-ресторанних та туристичних послуг, 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, 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
• Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу(ПР3).	• Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу(ЗК03) • Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями(ЗК04) • Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності(ЗК06). • Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу(СК01). • Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі(СК03). • Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу(СК12).

### Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
<b>Модуль 1: Основні концептуальні положення маркетингу у сфері гостинності</b>		
Тема 1. Концепція маркетингу в сфері гостинності	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Охарактеризуйте сферу гостинності Полтавської області
Тема 2. Маркетингове середовище, його вплив на діяльність закладів сфери гостинності.	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань	Проаналізуйте фактори маркетингового середовища, які впливають на діяльність підприємства сфери гостинності м. Полтава (за вибором студента)
Тема 3. Готельно-ресторанні послуги	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань	Проаналізуйте ринок готельно-ресторанного господарства Полтавської області
Тема 4. Туристичні послуги	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань	Проаналізуйте ринок туроператорських та турагентських послуг Полтавської області
<b>Модуль 2: Маркетинговий інструментарій закладів сфери гостинності</b>		
Тема 5. Маркетингова продуктова політика	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Оберіть підприємство сфери гостинності м. Полтава. Опишіть його маркетингову продуктову політику.
Тема 6. Цінова політика закладів сфери гостинності	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Оберіть підприємство сфери гостинності м. Полтава. Опишіть його цінову політику.
Тема 7. Збутова політика закладів сфери гостинності	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Оберіть підприємство сфери гостинності м. Полтава. Опишіть його маркетингову збутову політику.
Тема 8. Маркетингова політика комунікацій закладів сфери гостинності	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Оберіть підприємство сфери гостинності м. Полтава. Опишіть його маркетингову комунікаційну політику.

### Інформаційні джерела

- Карпенко Н. В. Управління маркетингом на підприємствах малого та середнього бізнесу : монографія / Н. В. Карпенко. – Полтава : ПВВ ПУСКУ, 2008. – 363 с. Режим доступу: [http://elib.puet.edu.ua/action.php?kt\\_path\\_info=lm.web.view&fDocumentId=252889](http://elib.puet.edu.ua/action.php?kt_path_info=lm.web.view&fDocumentId=252889)
- Карпова С.В. Маркетинг в галузях і сферах діяльності / С.В. Карпова, 2018. Режим доступу: [https://stud.com.ua/170606/marketing/marketing\\_v\\_galuzyah\\_i\\_sferah\\_diyalnosti](https://stud.com.ua/170606/marketing/marketing_v_galuzyah_i_sferah_diyalnosti)
- Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст [Текст] : монографія / за заг. ред. Н. В. Карпенко. – Київ : Центр учб. л-ри, 2016. – 252 с. Режим доступу : <http://dSPACE.puet.edu.ua/handle/123456789/6730>
- Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст. Частина 2 : колективна монографія / за науковою редакцією Н. В. Карпенко - Полтава : ПУЕТ, 2021. - 344 с. Режим доступу : [http://dSPACE.puet.edu.ua/bitstream/123456789/12252/1/Marketingova%20dialnist%20pidpriemstv\\_Monografia\\_Karpenko.pdf](http://dSPACE.puet.edu.ua/bitstream/123456789/12252/1/Marketingova%20dialnist%20pidpriemstv_Monografia_Karpenko.pdf)
- Трайно В. М. Маркетингове управління споживачами послуг : монографія / В. І. Перебийніс, В. М. Трайно. – Полтава : ПУЕТ, 2015. – 323 с. Режим доступу : <http://dSPACE.puet.edu.ua/handle/123456789/4922>
- Тимошенко З.І. Маркетинг готельно-ресторанного бізнесу / З.І. Тимошенко, Г.Б. Мунін, В.П. Дишлевий. Режим доступу: <http://tourism-book.com/pbooks/book-37/ua/>.
- Трайно В. М. Використання засобів стимулювання продажу на підприємствах сфери послуг / В. М. Трайно // Науковий вісник Полтавського університету економіки та торгівлі. – 2020.–№ 4 (100). – (Серія «Економічні науки»). DOI 10.37734/2409-6873-2020-4-8 <http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/view/1799>
- Трайно В. М. Засоби комунікацій на підприємствах ресторанного господарства / В. М. Трайно // Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст : збірник наукових праць за матеріалами Міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава, 28–29 травня 2015 р.). – Полтава : ПУЕТ, 2015. – С. 35-38. Режим доступу : <http://dSPACE.puet.edu.ua/handle/123456789/5024>
- 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)

10. Трайно В. М. Розвиток маркетингового управління споживачами послуг підприємств ресторанного господарства / В. М. Трайно // Науковий вісник Полтавського університету економіки та торгівлі. – 2013.–№ 1 (56). – С. 270-274. – (Серія «Економічні науки»).Режим доступу : <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/4921>
11. Трайно В. М. Система маркетингового управління споживачами послуг підприємств ресторанного господарства / В. М. Трайно // Науковий вісник Полтавського університету економіки та торгівлі. – 2011.–№ 5 (50). – С. 255–259. – (Серія «Економічні науки»).Режим доступу : <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/4544>
12. Трайно В. М. Специфіка послуг об'єктів ресторанного господарства / В. М. Трайно // Науковий вісник Полтавського університету економіки та торгівлі. – 2010. – № 5 (44). – Ч. I. – С.149–155. – (Серія «Економічні науки»).Режим доступу : <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/4543>
13. Трайно В. М. Тенденції ринку послуг ресторанного господарства / В. М. Трайно // Економічний аналіз : зб. наук. пр. – Тернопіль : Економічна думка, 2010. – Вип. 5. – С. 360–364.Режим доступу : <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/4984>
14. Трайно В. М. Формування маркетингових стратегій управління споживачами послуг ресторанного господарства / В. М. Трайно // Науковий вісник Полтавського університету економіки та торгівлі. – 2011. – № 2 (47). – С. 163–168. – (Серія «Економічні науки»).Режим доступу : <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/4542>
15. Трайно В. М. Формування матриці привабливості клієнтів закладів ресторанного господарства / В. М. Трайно // Держава та регіони. – 2011. – № 4. – С. 206–208. – (Серія «Економіка та підприємництво»).Режим доступу : <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/4983>
16. Трайно В. М. Формування стратегій підприємств готельно-ресторанного господарства / В. М. Трайно // Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст : збірник наукових праць за матеріалами II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава, 21–22 квітня 2016 р.). – Полтава : ПУЕТ, 2016. – С. 99-101.Режим доступу : <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/5023>
17. Francis Buttle. Hospitality Marketing / Francis Buttle, David Bowie, Maureen Brookes, Anastasia Mariussen. - Routledge, 2016. – 434 p.

### **Програмне забезпечення навчальної дисципліни**

- Пакет програмних продуктів MicrosoftOffice.

### **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:** 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://www.puet.edu.ua/uk/neformalna-osvita>  
[http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya\\_pro\\_zarahuvannya\\_rezultativ\\_neformalnoyi\\_osvity\\_0.pdf](http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya_pro_zarahuvannya_rezultativ_neformalnoyi_osvity_0.pdf)

### **Оцінювання**

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

<b>Види робіт</b>	<b>Максимальна кількість балів</b>
Модуль 1 (теми 1-4): відвідування занять (8 балів); захист домашнього завдання (8 балів); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (8 балів); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів)	50
Модуль 2 (теми 5-8): відвідування занять (8 балів); захист домашнього завдання (8 балів); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (8 балів); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 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
------	---	---