

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра маркетингу

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«Маркетинг освітніх послуг»
на 2025-2026 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	
Освітня програма/спеціалізація	«Маркетинг»
Спеціальність	075 Маркетинг
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	магістр

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

Яловега Наталія Іванівна
к.е.н. доцент,
доцент кафедри маркетингу

Контактний телефон	+38-050-510-78-87
Електронна адреса	alrayne88vega@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://http://www.marketing.puet.edu.ua он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Формування системи знань концептуальних основ маркетингу освітніх послуг та набуття практичних вмінь, навичок використання сучасних маркетингових технологій в діяльності закладів освіти з метою підвищення їх конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг.
Тривалість	5 кредитів ЄКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття, самостійна робота поза розкладом.
Система поточного та підсумкового контролю	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).
Базові знання	Наявність широких знань з основ маркетингу, маркетингу партнерських відносин, маркетингових досліджень, маркетингового ціноутворення, маркетингових комунікацій.
Мова викладання	Українська

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

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
- вміти адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта (ПР02); - вміти підвищувати ефективність маркетингової діяльності ринкового суб'єкта на різних рівнях управління, розробляти проекти у сфері маркетингу та управляти ними (ПР06); - використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері	- здатність приймати обґрунтовані рішення (ЗК01); - здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт (ЗК03); - навички міжособистісної взаємодії (ЗК05); - здатність розробляти проекти та управління ними (ЗК08); - здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом (СК04); - здатність формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативність і ефективність її функціонування (СК08).

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
маркетингу (ПР08); - обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів (ПР10); - формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку (ПР14).	

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Основи маркетингу знань		
Тема 1. Маркетинг освітніх послуг та його сучасна концепція.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Сутність, суб'єкти, об'єкти маркетингу освітніх послуг. Принципи та основні завдання, особливості маркетингу у сфері освітніх послуг. Функції та концепції маркетингу освітніх послуг. Особливості маркетингу у вітчизняних вищих навчальних закладах.
Тема 2. Ринок освітніх послуг.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Ознаки освітніх послуг. Процес створення і запровадження освітньої послуги. Критерії успіху нової освітньої послуги. Регіональні ринки освітніх послуг. Франчайзинг в освіті.
Тема 3. Конкурентоспроможність учасників ринку освітніх послуг.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Показники та критерії конкурентоспроможності освітніх послуг. Конкурентний потенціал ЗВО.
Тема 4. Сучасні технології фандрайзингу.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Нормативно-правове забезпечення фандрайзингової діяльності у навчальних закладах. Джерела фандрайзингу: внутрішні, зовнішні. Види фандрайзингу. Грантовий фандрайзинг. Сучасні технології фандрайзингу в закладах освіти.
Модуль 2. Інструменти маркетингу знань		
Тема 5. Маркетингові дослідження ринку освітніх послуг.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Етапи організації маркетингових досліджень на ринку освітніх послуг. Аналіз навчальних закладів-конкурентів: функціональний аспект дослідження, аналіз у розрізі підрозділів, аналіз у розрізі усього навчального закладу. Дослідження та сегментація споживачів освітніх послуг.
Тема 6. Маркетингова товарна та цінова політика закладу освіти.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Обґрунтування асортиментної специфіки товарної пропозиції ЗВО. Моделі та методи ціноутворення на ринку освітніх послуг.
Тема 7. Маркетингова політика комунікацій у сфері освітніх послуг.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Інтегровані маркетингові комунікації закладу вищої освіти. Інструменти реалізації комунікаційної

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
		стратегії. PR-діяльність навчального закладу та основні напрями. Зміст, основні завдання, підходи та особливості реклами. Внутрішнє та зовнішнє стимулювання збуту. Особистий продаж та основні його засоби.
Тема 8. Маркетингові стратегії на ринку освітніх послуг.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Загальна характеристика новаторської стратегії, стратегії диверсифікації, стратегії розвитку ринку, проникнення на ринок і збільшення контролю над ринком. Основні етапи розробки та реалізації маркетингової стратегії навчального закладу.
Тема 9. Імідж і бренд навчального закладу.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Критерії оцінки привабливості навчального закладу для клієнтів-фізичних осіб. Фірмовий стиль ЗВО. Позитивний, “дзеркальний” імідж.. Корпоративний імідж та його складові. Методика формування корпоративного іміджу закладу освіти.

Інформаційні джерела

1. Marketing de l'éducation : les stratégies et tendances qui marchent URL:

<https://blog.genially.com/fr/marketing-education/#:~:text=Qu%27est-ce%20que%20le,promouvoir%20sa%20proposition%20de%20valeur.>

2. 10 stratégies de marketing pour un établissement scolaire à retenir URL:

<https://blog.hubspot.fr/marketing/marketing-scolaire>

3. Добрянська В. В., Кодак О. А., Верпета Я. В. Розвиток маркетингу закладів вищої освіти на основі дослідження поведінки споживачів освітніх послуг. Ефективна економіка. 2020. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8065>

4. Застосування маркетингових комунікативних технологій під час кодування інформації / Яловега Н.І., Захаренко-Селезньова А.М. // Науковий вісник ПУЕТ (Економічні науки). 2020 № 2 (98), С. 78-80. Режим доступу: <http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/viewFile/1654/1488>

5. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст. Частина 2 : монографія / за науковою редакцією Н. В. Карпенко). – Полтава : ПУЕТ, 2021. – 344 с.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

Політика оцінювання здобувачів вищої освіти. 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).

Положення про організацію освітнього процесу <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/06/polozhennya-pro-organizacziyu-osvitnogo-proczesu-1.pdf>

Положення про порядок та критерії оцінювання знань, вмінь та навичок здобувачів вищої освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_kryt_ocinyuvannya.pdf

Порядок ліквідації здобувачами вищої освіти академічної заборгованості <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/por-likvid-akad-zaborgovanosti.pdf>

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 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. В ПУЕТ діють:

Кодекс честі студента https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/kodeks_chesti_studenta.pdf.

Положення про академічну доброчесність https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_akadem_dobrochesnist.pdf

Положення про запобігання випадків академічного плагіату <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-prozapobigannyavyupadkam-akademichnogo-plagiatu.pdf>.

Політика визнання результатів навчання визначена такими документами:

Положення про порядок перерахування результатів навчання, здобутих в іноземних та вітчизняних закладах освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_perezarah_rez_zvo.pdf.

Положення про академічну мобільність здобувачів вищої освіти https://puet.edu.ua/wpcontent/uploads/2023/07/polozha_pro_akademichnu_mobilnist.pdf

Положення про порядок визнання результатів навчання здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-poryadok-vyznannya-rezultativ-navchannya-zdobutyh-shlyahomneformalnoyi-ta-abo-informalnoyi-osvity.pdf>; *інфографіка* (розділ Освіта/Організація освітнього процесу/Неформальна освіта) <https://puet.edu.ua/neformalna-osvita/>.

Політика вирішення конфліктних ситуацій:

Положення про правила вирішення конфліктних ситуацій <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-pravylavyrishennya-konfliktnyh-sytuacij-u-puet.pdf>

Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю у формі екзамену https://puet.edu.ua/wpcontent/uploads/2023/07/polozh_pro-apel_pidcontr.pdf

уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції <https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupciyi/>

Політика підтримки учасників освітнього процесу:

Психологічна служба: <http://puet.edu.ua/psychologichna-pidtrymka-v-puet/>.

Студентський омбудсмен (Уповноважений з прав студентів) ПУЕТ <http://puet.edu.ua/other-divisions/studentskyjombudsmen-upovnovazhenyj-z-prav-studentiv-puet/>

Уповноважений з прав корупції <https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupciyi/>

Безпека освітнього середовища: Інформація про безпечність освітнього середовища ПУЕТ наведена у вкладці «Безпека життєдіяльності» <http://puet.edu.ua/pro-puet/bezpeka-zhyttyediyalnosti/>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт		Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-4): виконання практичних завдань (20 балів); поточна модульна робота (10 балів)		30
Модуль 2 (теми 5-9): виконання практичних завдань (20 балів); поточна модульна робота (10 балів)		30
Підсумковий контроль (ПМК)		40
Разом		100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
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