ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра маркетингу

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«Цифрові технології в управлінні маркетингом»

на 2026-2027 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	1 курс, 2 семестр
Освітня програма/спеціалізація	«Маркетинг»
Спеціальність	D5 Маркетинг
Галузь знань	D Бізнес, адміністрування та право
Ступінь вищої освіти	магістр

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

Іваннікова Марина Миколаївна
к.е.н., доцент
доцент кафедри маркетингу

Контактний телефон	+38-050-614-74-58
Електронна адреса	ivannikovam83@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	он-лайн: у месенджерах, електронною поштою
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Формування у студентів навичок ведення маркетингової діяльності з використанням сучасних програмних продуктів.
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 в аудиторії, самостійна робота поза розкладом Інструктування, сторітелінг, інфографіка, творчі роботи, узагальнення і систематизації знань, частково-пошукові, генерації ідей, симуляційні, дискусійні, проблемно-рольові
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; проектні завдання; тестування; поточна модульна робота Підсумковий контроль: залік (ПМК)
Базові знання	Наявність знань із маркетингових дисциплін та сучасних інформаційних технологій
Мова викладання	Українська

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

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
ПР01. Знати і вміти застосовувати у практичній діяльності сучасні принципи, теорії, методи і практичні прийоми маркетингу. ПР02. Вміти адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта. ПР03. Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності. ПР05. Презентувати та обговорювати результати наукових і прикладних досліджень, маркетингових проектів державною та іноземною мовами. ПР06. Вміти підвищувати ефективність маркетингової діяльності ринкового суб'єкта на різних рівнях	ЗК03. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК04. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК05. Навички міжособистісної взаємодії. ЗК06. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. СК01. Здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу. СК02. Здатність коректно інтерпретувати результати останніх теоретичних досліджень у сфері маркетингу та практики їх застосування. СК04. Здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом. СК05. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування. СК06. Здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта на рівні організації, підрозділу, групи, мережі.

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
управління, розробляти проекти у сфері маркетингу та управляти ними. ПР16. Організовувати та управляти маркетинговою діяльністю підприємств в інтернет-середовищі.	СК09. Здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу. СК10. Здатність адаптувати та управляти сучасною маркетинговою діяльністю в умовах цифрової економіки.

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Веб-ресурси в управлінні маркетингом		
Тема 1. Стратегії та моделі присутності брендів в мережі Інтернет	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти.	Підготувати відповіді на питання: 1.Складання бренд-буку. 2.Стратегії просування бізнесу в мережі Інтернет.
Тема 2.Web-ресурси для візуалізації бренду.	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти.	Підготувати відповіді на питання: 1. Робота із ресурсами Logo Creation. 2. Робота із ресурсами Creative Mailing. 3. Робота із ресурсами Color Identification.
Тема 3. Web-ресурси для продажів та побудови взаємовідносин з клієнтами.	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Підготувати презентацію за обраною темою: 1. Робота із ресурсами HubSpot. 2. Робота із ресурсами Leadfeeder. 3. Робота із ресурсами Ahrefs.
Тема 4. Використання Web-ресурсів у маркетинговому плануванні.	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Підготувати презентацію за обраною темою: 1. Робота із ресурсами Before After Image Slider WP 2. Робота із ресурсами Miro 3. Робота із ресурсами Monday
Модуль 2. Цифрові маркетингові продукти		
Тема 5. Робота у Plan Fix	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Аналіз та оцінка проєктів за допомогою програмного продукту Plan Fix
Тема 6. Використання Zoho Projects	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Побудова плану маркетингу з використанням програмного продукту
Тема 7. Формування прихильності споживачів на основі побудови споживчого досвіду	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; творчі проекти	Розробка Customer Journey Map

Інформаційні джерела

1. Ivannikova M.M. Digital marketing technologies for small and medium enterprises / N.V. Karpenko, M.M. Ivannikova // Економічний вісник НТУУ ``КПІ``. - Київ, 2021. - № 18. Режим доступу: https://cutt.ly/j1lFPBk
2. Ivannikova M.M.The influence of the consumer`s type - physical or digital - on their behavioral characteristics / N.V. Karpenko, M.M. Ivannikova // Економічний вісник ДВНЗ УДХТУ, 2020, № 2(20). - с. 113-118. ISSN 2415- 3974. Режим доступу: https://cutt.ly/61lFEmf
3. Top 10 Agriculture Trends, Technologies & Innovations for 2022. URL: https://www.startus-insights.com/innovators-guide/agriculture-trends-innovation/
4. Желізняк В. В., Іваннікова М. М. CRM-система як цифрове рішення для управління клієнтами / Маркетинг в умовах діджиталізації економіки країни : матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 23–24 листопада 2023 року). – Полтава : ПУЕТ, 2023. – с. 176-180. http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/13327
5. Іваннікова М.М. The role of social media marketing in promoting small and medium business / М.М. Іваннікова, Бодам Богнет Сімон // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. - Полтава, 2020. - № 4 (100). - pp. 59-63. Режим доступу: https://cutt.ly/Y1lFUmb
6. Іваннікова М.М. Інноваційні маркетингові технології для підприємств малого бізнесу / Н.В. Карпенко, М.М. Іваннікова, Н.І. Яловега, Т.М. Білоусько, А.М. Захаренко-Селезньова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. - Видавничий дім «Гельветика», 2023. - №3 (109). - С.46-53. Фахова. Режим доступу: https://bit.ly/3RjCkb3
7. Карпенко Н. В., Іваннікова М. М., Іванніков Р. В. Інтегровані моделі цифрового маркетингу для побудови впізнаваності бренду. Тенденції розвитку маркетингу в умовах невизначеності: Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Львів, 21-22 березня 2024 року [Електронне видання]. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2024. с. 144-147. http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/13607

8. Пепчук, С., & Яценюк , І. (2024). Цифровий маркетинг як елемент маркетингових комунікацій. Collection of Scientific Papers «SCIENTIA», (March 22, 2024; Riga, Latvia), 23–25. Retrieved from https://previous.scientia.report/index.php/archive/article/view/1701
9. Стамат В. М., Нехайчик Є. Є. Основні тренди маркетингової діяльності: світовий погляд. Modern Economics. 2023. № 38(2023). С. 152-157. DOI: https://doi.org/10.31521/modecon.V38(2023)-23
10. СТРІЛЕЦЬ, В. Ю., ПЕДЧЕНКО, Н. С., БІРТА, Г. О., КАРПЕНКО, Н. В., & ІВАННІКОВА, М. М. (2024). ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЗАСТОСУВАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Технічні науки»*, (2), 63-68. https://doi.org/10.37734/2518-7171-2024-2-10
11. Юрчук Н. П., Кіпоренко С. С. Розвиток технологій Big Data в умовах цифрових трансформацій. Агросвіт. 2021. № 9–10. С. 60–68. DOI: https://doi.org/10.32702/2306-6792.2021.9-10.60
12. Юхименко-Назарук, І., Санжаревський, О., Олексієвець, Т., Матвіїв, І., & Шитов, В. (2024). Цифрова інтеграція в територіальному маркетингу. *Via Economica*, (4), 207-211.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

Пакет програмних продуктів Microsoft Office, Project Organization and Control https://miro.com/; Agile Project https://monday.com/; Logo Creation https://logotypemaker.com/; Creative Mailing https://stripo.email/?fpr=yuriy90; Color Identification https://www.color-hex.com/; HubSpot https://www.hubspot.com/; Lead feeder https://www.leadfeeder.com/; Ahrefs https://ahrefs.com/; Customer Journey Map https://canvanizer.com/; Plan Fix https://planfix.ua/main/; Zoho Projects https://www.zoho.com/projects/

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.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/poryadok-likvidacziyi-zdobuvachamy-vyshhoyi-osvity-akademichnoyi-zaborgovanosti.pdf .

Положення про повторне навчання https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/poloz_pro-povt-navch.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-pro-zapobigannyavypadkam-akademichnogo-plagiatu.pdf .

Політика визнання результатів навчання визначена такими документами:

Положення про порядок перезарахування 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/wp-content/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-shlyahom-neformalnoyi-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-pravyla-vyrishennya-konfliktnyh-sytuaczij-u-puet.pdf

Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю у формі екзамену https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/poloz_pro-apel_pidscontr.pd f

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/psyhologichna-pidtrymka-v-puet/ .

Студентський омбудсмен (Уповноважений з прав студентів) ПУЕТ http://puet.edu.ua/other-divisions/studentskyj-ombudsmen-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): відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; поточна модульна робота	60
Модуль 2 (теми 5-7): відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; завдання самостійної роботи; поточна модульна робота	40
Разом	100

Система нарахування додаткових балів за видами робіт з вивчення навчальної дисципліни

Форма роботи	Вид роботи	Бали
Науково-дослідна	Участь у студентській науковій конференції, науково-дослідному конкурсі тощо	10

За додаткові види навчальних робіт студент може отримати не більше 10 балів. Додаткові бали додаються до загальної підсумкової оцінки за вивчення навчальної дисципліни, але загальна підсумкова оцінка не може перевищувати 100 балів.

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