ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра маркетингу

# СИЛАБУС

навчальної дисципліни

## «Event-маркетинг»

на 2026-2027 навчальний рік

| | |
|---|---|
| Курс та семестр вивчення | 1 курс, 1 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

**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<br>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** | Надати необхідні теоретичні знання та практичні компетенції з основ організації маркетингу подій, сформувати у майбутнього фахівця глибокі знання про організацію івентів та принципи їх проведення. |
| **Тривалість** | 5 кредитів ЄКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 30 год., самостійна робота 100 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.<br>Підсумковий контроль: ПМК |
| **Базові знання** | Наявність широких знань з основ маркетингу, практичної психології, маркетингових комунікацій, рекламного бізнесу, паблік-рілейшнз у бізнесі |
| **Мова викладання** | Українська |

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

| Програмні результати навчання | Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач |
|---|---|
| • демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності (Р1);<br>• застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу. (Р3);<br>• використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні | • здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу (ЗК3);<br>• здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями (ЗК4);<br>• здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях (ЗК7);<br>• навички використання інформаційних і комунікаційних технологій (ЗК9);<br>• здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу (СК1);<br>• здатність коректно застосовувати методи, прийоми та |

| Програмні результати навчання | Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач |
|---|---|
| продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію (Р7);<br>• застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища (Р8);<br>• демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта (Р11);<br>• виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним (Р12);<br>• виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення (Р14);<br>• діяти соціально відповідально та громадсько-свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості (Р15). | інструменти маркетингу (СК5);<br>• здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності (СК8);<br>• здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі (СК13);<br>• здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності (СК14). |

**Тематичний план навчальної дисципліни**

| Назва теми | Види робіт | Завдання самостійної роботи у розрізі тем |
|---|---|---|
| Модуль 1. Event-маркетинг як система організації спеціальних подій | | |
| Тема 1. Сучасні види маркетингу. | Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань. | Виконання індивідуального завдання за темами: латеральний маркетинг; сенсорний маркетинг; нейромаркетинг; прихований маркетинг. |
| Тема 2. Поняття та зміст івенту. | Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань. | Виконання індивідуального завдання за темами: виникнення Event-маркетингу; емоційна складова Event-маркетингу; сучасний стан ринку Event-послуг в Україні. |
| Тема 3. Цілі та завдання спеціальних подій. | Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань. | Виконання індивідуального завдання за темами: специфіка івент-заходів на споживчому та промисловому ринках; найважливіші елементи маркетингу подій; характеристики, що повинні задовольнити споживачів Event-послуг. |
| Тема 4. Методологія дослідження спеціальних подій. | Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань. | Виконання індивідуального завдання за темами: відмінності та спільні риси BTL-акції та спеціально заходу; характерні ознаки спеціального заходу; корпоративна культура; спеціальний захід як частина корпоративних комунікацій. |
| Тема 5. Технологія розробки програми івент-заходу. | Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань. | Виконання індивідуального завдання за темами: методи пошуку творчих ідей в івент-індустрії; бенчмаркінг в івент-індустрії; франчайзинг в івент-індустрії. |
| Модуль 2. Процес реалізації івент-заходів | | |
| Тема 6. Планування івент-заходів. | Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань. | Виконання індивідуального завдання за темами: визначення цільової аудиторії спеціального заходу; типізація цільової аудиторії на основі соціальних параметрів; |

| Назва теми | Види робіт | Завдання самостійної роботи у розрізі тем |
|---|---|---|
| | | етапи створення спеціального заходу. |
| Тема 7. Інструменти просування івент-заходів. | Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань. | Виконання індивідуального завдання за темами: створення пакету спонсорської пропозиції; систематизація потенційних спонсорів за напрямками діяльності; робота з пресою. |
| Тема 8. Управління ризиками івент-заходів. | Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань. | Виконання індивідуального завдання за темами: функції ризиків у господарській діяльності підприємств; види можливих ризиків в організації спеціальних подій; методи запобігання та усунення ризиків в івент-індустрії; ризик-менеджмент спеціальних подій. |
| Тема 9. Склад та функції персоналу в процесі організації івент-заходів. | Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань. | Виконання індивідуального завдання за темами: кваліфікаційні характеристики ефективного персоналу для організації та проведення івент-заходів; навчання персоналу в області івент-індустрії; переваги постійного та найманого персоналу в організації та проведенні івентів; три напрямки роботи по організації спеціального заходу: творча частина, адміністративна частина, робота зі ЗМІ. |
| Тема 10. Ефективність управління івент-заходами. | Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань. | Виконання індивідуального завдання за темами: фактори, що впливають на формування бюджету івент-заходу; методи формування бюджету на спеціальні події; основні етапи управління івент-заходом. |

## Інформаційні джерела


1. «EventCamp» сайт евент-замовлень. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://event-camp.org/articles/event-types
2. Remziye Ekici (Isparta University of Applied Sciences, Turkey) and Derya Toksoz (Mersin University, Turkey). New Trends in Event Marketing. URL: https://www.igi-global.com/book/impact-icts-eventmanagement-marketing/244629
3. Бабко, Н. М. (2022). Event маркетинг як складова системи інтегрованих маркетингових комунікацій.
4. Гармідер Л. Д. Подієвий маркетинг як інструмент просування національних брендів товарів і послуг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3079
5. Космін О. Ю. Event-маркетинг: сутність та основні характеристики [Електронний ресурс] / Олександр Космін, Станіслав Сусліков, Петро Перерва // Маркетинг в Україні = Marketing in Ukraine : зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. Інтернет. конф., м. Київ, 20 жовт. 2023 р. / М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана, Каф. маркетингу імені А. Ф. Павленко [та ін.] ; [редкол.: Федорченко А. В. (голова) [та ін.]. – Електрон. текстові дані. – Київ : КНЕУ, 2023. – С. 485-488.
6. Кривобок, К., Кінас, І., & Делі, В. (2024). Ключові аспекти крос-культурних комунікацій в івент-менеджменті. *MODELING THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC SYSTEMS*, (1), 242–249. https://doi.org/10.31891/mdes/2024-11-36
7. Кузів О. Я. Поняття та особливості івент-маркетингу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://intkonf.org/kuziv-o-ya-ponyattya-ta-osoblivosti-ivent-marketengu
8. Левченко І.В. Event-маркетинг як інструмент просування українського бізнесу на міжнародний ринок / І.В. Левченко, А.В. Даніленко // Пріоритети розвитку національної економіки в умовах глобалізації : матеріали ІІІ Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф., 27 берез. 2024 р. – Полтава : Нац. ун-т ім. Юрія Кондратюка, 2024. – С. 57–58.
9. Маркетинг подій – дієвий спосіб підвищення лояльності до бренду. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://koloro.ua/ua/blog/brending-i-marketing/sobytijnyj-marketing.html
10. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст : Монографія / За заг. редакцією д.е.н., проф. Н. В. Карпенко. – К. : ЦУЛ, 2019. – 252 с. – URL : http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/6730
11. Мунтян, І., Князєва, О., & Значек, Р. Р. (2021). Event-маркетинг в системі маркетингових комунікацій україни. Економіка та суспільство. URL: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-28-52
12. Примак Т. О. PR для менеджерів і маркетологів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidru4niki.com/1584072046622/marketing/pr_dlya_menedzheriv_i_marketologa
13. СЕМЕНЮТА, А. О. Event-маркетинг у формуванні бренду підприємства на ринку туристичних послуг. *Гостинність і туризм майбутнього: наукові та практичні горизонти*, 2022, 206.

14. Яловега Н. І. Маркетингові інструменти впливу на клієнтів, як система управління продажами / А. М. Захаренко-Селезньова, В. М. Трайно, Н. І. Яловега // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. ? Хмельницький: ХНУ, 2021. - № 1. - С. 44-48. Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/05/VKNU-ES-2021-N-1-290.pdf

15. Яловега Н. І. Планування рекламної підтримки продукту / Н. І. Яловега, Д. Р. Верезомський // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. - Полтава: ПУЕТ, 2020. - № 3 (99). - С. 56-64. Режим доступу: http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/view/1727

## 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.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 1-5): виконання практичних та індивідуальних завдань (30 балів); поточна модульна робота (20 балів) | 50 |
| Модуль 2 (теми 6-10): виконання практичних та індивідуальних завдань (30 балів); поточна модульна робота (20 балів) | 50 |
| 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 |