

**Міністерство освіти і науки України
Державний торговельно- економічний університет
Факультет міжнародної торгівлі та права**

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПАКЕТ
Європейська кредитно-трансферна система (ЄКТС)

**Галузь знань D «Бізнес, адміністрування та право»
Спеціальність D5 «Маркетинг»
Освітня програма «Глобальний маркетинг»
Освітній ступень «магістр»**

Київ 2025

3. Освітня програма

Керівник проєктної групи
(гарант освітньої програми)

д.е.н., проф. Корж М.В.

3.1. ПРОФІЛЬ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

1- ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ	
Повна назва ЗВО та структурного підрозділу	Державний торговельно-економічний університет Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра світової економіки
Рівень вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	<i>Другий (магістерський) рівень вищої освіти</i> <i>Кваліфікація – Магістр маркетингу</i>
Галузь знань	<i>D Бізнес, адміністрування та право</i>
Спеціальність	<i>D5 Маркетинг</i>
Назва освітньої програми	Глобальний маркетинг
Обмеження щодо форм навчання	Обмеження відсутні
Відповідність стандарту вищої освіти МОН України	Відповідає стандарту вищої освіти МОН України (наказ № 960 від 10.07.2019 р.)
Тип диплома та обсяг освітньої програми	Диплом магістра, одиничний. Обсяг освітньо-професійної програми – 90 кредитів ЄКТС. Нормативний строк підготовки 1 рік 4 місяці
Наявність акредитації	Сертифікат про акредитацію спеціальності УД 11015999 до 1.07.2026.
Цикл, рівень вищої освіти	НРК України – 7 рівень, FQ-EHEA – другий цикл, EQF-LLL-7 рівень
Передумови вступу на освітню програму	Освітній ступінь бакалавра (6 рівень НРК) або вищий рівень
Мова(и) викладання	Українська, англійська
Термін дії освітньої програми	До затвердження нової редакції освітньо-професійної програми
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	https://knute.edu.ua/
2-МЕТА ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ	
Підготовка висококваліфікованих фахівців, що мають ґрунтовні знання у сфері	

глобального маркетингу, володіють практичними навичками та компетенціями для ефективної роботи підприємств в умовах інтернаціоналізації господарської діяльності та спроможні здійснювати науково-дослідницьку і викладацьку діяльність

3-ХАРАКТЕРИСТИКА ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

Предметна область

Об'єкт вивчення маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів.

Цілі навчання: підготовка фахівців, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для вирішення проблем і розв'язання складних задач маркетингової діяльності, що передбачають проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризуються невизначеністю умов і вимог.

Теоретичний зміст предметної області: суть маркетингу як сучасної концепції управління бізнесом; понятійно- категорійний апарат, принципи, функції, концепції маркетингу та їх історичні передумови; специфіка діяльності ринкових суб'єктів у різних сферах та на різних типах ринків; зміст маркетингової діяльності, розроблення маркетингових стратегій та формування управлінських рішень у сфері маркетингу.

Методи, методика та технології: загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.

Інструментарій та обладнання: сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень.

Орієнтація освітньої програми

Освітньо-професійна, прикладна, дослідницька

Основний фокус освітньої програми

Програма спрямована на здобуття вищої освіти у галузі «Бізнес, адміністрування та право» із поглибленим вивченням інструментів та технологій глобального маркетингу, механізмів реалізації маркетингових проектів транснаціональних корпорацій в умовах диджиталізації виробництва та управління, алгоритмів організації маркетингових досліджень на міжнародних ринках за фрагментації виробничих та збутових процесів в глобальних ланцюгах створення вартості, розробки та реалізації міжнародних інформаційно-комунікаційних маркетингових заходів.

Ключові слова: глобальний маркетинг, цифровий маркетинг, світові ринки товарів та послуг

Особливості програми

Сформовані в результаті навчання компетентності необхідні аналітикам і експертам, чия діяльність пов'язана з відносинами у сфері глобального маркетингу на міжнародному та національному рівнях. Уміння аналізувати і застосовувати на практиці інноваційний інструментарій («Технології цифрового маркетинга») для визначення регіональних особливостей креативного середовища організації («Креативна економіка»), а також придбання ключових

навичок щодо використання методів глобального брендингу у реальному та віртуальному просторі за допомогою інтегрованих маркетингових комунікацій задля забезпечення зростання вартості глобального бренду та підвищення іміджу – власного, підприємств чи організацій («Проектний бренд-менеджмент»), що пов'язано з проведенням досліджень та/або здійснення інновацій формують, базу для розвитку як академічної, так і професійної кар'єри випускників програми.

На програмі запроваджено викладання білінгвальних освітніх компонентів «Глобальний маркетинг», «Стратегічний маркетинг».

4-ПРИДАТНІСТЬ ВИПУСКНИКІВ ДО ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ТА ПОДАЛЬШОГО НАВЧАННЯ

Придатність до працевлаштування

Випускники даної освітньо-професійної програми можуть працевлаштуватися на підприємствах, установах та організаціях або здійснювати підприємницьку діяльність.

Згідно з класифікатором професій ДК 003:2010 із змінами, затвердженими наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 15 лютого 2019 року № 259:

1233 керівник підрозділів маркетингу, а саме директор з маркетингу, комерційний директор, начальник відділу збуту (маркетингу), начальник комерційного відділу;

1234 керівники підрозділів з реклами та зв'язків з громадськістю;

1319 керівник малих підприємств без апарату управління;

1238 керівник проектів та програм;

14 менеджер (управитель) підприємств, установ, організацій та їх підрозділів;

1473 зокрема менеджер (управитель) у сфері надання інформації;

1474 менеджер (управитель) з питань регіонального розвитку;

1474 менеджер (управитель) із комунікаційних технологій;

1475 менеджер (управитель) з маркетингу;

1475.4 менеджер (управитель) із збуту;

1475.4 менеджер (управитель) із зв'язків з громадськістю;

1476.1 менеджер (управитель) з реклами;

2419.1 молодший науковий співробітник (маркетинг);

2419.2 консультант з маркетингу;

2419.2 фахівець з методів розширення ринку збуту (маркетолог);

2419.2 фахівець із зв'язків з громадськістю та пресою

Подальше навчання

Мають право продовжити навчання на третьому (освітньо-науковому) рівні вищої освіти. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти.

5-ВИКЛАДАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ

Викладання та навчання

Збалансоване поєднання аудиторних занять (лекції-дискусії, семінарські заняття, практичні заняття в малих групах, самостійна робота з інформаційними джерелами,

консультації викладачів), дистанційного навчання та самостійної роботи на засадах проблемно-орієнтованого, інтерактивного навчання та самонавчання.

Оцінювання

Оцінювання результатів навчання студентів здійснюється відповідно до «Положення про оцінювання результатів навчання студентів та аспірантів у ДТЕУ» та передбачає проведення таких контрольних заходів: поточний та підсумковий контроль, атестація.

Поточний контроль проводиться на практичному/лабораторному занятті та за результатами виконання завдань самостійної роботи. Передбачає оцінювання теоретичної підготовки студентів під час роботи на семінарських заняттях та набутих практичних навичок під час виконання завдань лабораторних/практичних робіт.

Підсумковий контроль – контрольні заходи, що передбачають встановлення відповідності (вимірювання, оцінювання) здобутих особою результатів навчання вимогам освітньої програми у частині відповідного освітнього компонента, що здійснюється в університеті у формі заліку та екзамену.

Результати навчання студентів у ДТЕУ оцінюються за 100- бальною шкалою, де: 60-100 балів – результати навчання, що дають студенту право здобути кредити ЄКТС; 0-59 балів – незадовільні результати навчання, що не дають студенту право здобути кредити ЄКТС.

6-ПРОГРАМНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ

Інтегральна компетентність

Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми в сфері маркетингу *на світових ринках товарів та послуг* в професійній діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог *міжнародного економічного середовища*

Загальні компетентності (ЗК)

ЗК1	Здатність приймати обґрунтовані рішення.
ЗК2	Здатність генерувати нові ідеї (креативність).
ЗК3	Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.
ЗК4	Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.
ЗК5	Навички міжособистісної взаємодії.
ЗК6	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
ЗК7	Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
ЗК8	Здатність розробляти проекти та управляти ними.
ЗК9	<i>Вміння навчати студентів у вищій школі (проводити семінарські та практичні заняття)¹</i>

Спеціальні (фахові) компетентності (СК)

СК1	Здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу.
СК2	Здатність коректно інтерпретувати результати останніх теоретичних досліджень у сфері маркетингу та практики їх застосування.
СК3	Здатність до проведення самостійних досліджень та інтерпретації їх

¹ Курсивом наведені загальні, спеціальні (фахові, предметні) компетентності та програмні результати навчання, які відображають фокус освітньої програми

	результатів у сфері маркетингу
СК4	Здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом.
СК5	Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування.
СК6	Здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта на рівні організації, підрозділу, групи, мережі.
СК7	Здатність розробляти і аналізувати маркетингову стратегію ринкового суб'єкта та шляхи її реалізації з урахуванням між функціональних зв'язків.
СК8	Здатність формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативність і ефективність її функціонування
СК9	Здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу
СК10	<i>Здатність збирати, аналізувати та обробляти статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, які необхідні для розв'язання комплексних завдань у сфері глобального маркетингу.</i>
СК11	<i>Здатність обирати дизайн та організувати діяльність з WEB-аналітики на основі національних та міжнародних джерел торговельно-економічної інформації</i>
7-ПРОГРАМНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ	
P1	Знати і вміти застосовувати у практичній діяльності сучасні принципи, теорії, методи і практичні прийоми маркетингу.
P2	Вміти адаптувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта.
P3	Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності.
P4	Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації.
P5	Презентувати та обговорювати результати наукових і прикладних досліджень, маркетингових проектів державною та іноземною мовами.
P6	Вміти підвищувати ефективність маркетингової діяльності ринкового суб'єкта на різних рівнях управління, розробляти проекти у сфері маркетингу та управляти ними.
P7	Вміти формувати і вдосконалювати систему маркетингу ринкового суб'єкта.
P8	Використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу.
P9	Розуміти сутність та особливості застосування маркетингових інструментів у процесі прийняття маркетингових рішень.
P10	Обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів.

P11	Використовувати методи маркетингового стратегічного аналізу та інтерпретувати його результати з метою вдосконалення маркетингової діяльності ринкового суб'єкта.
P12	Здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом задля розробки та реалізації маркетингових стратегій, проектів і програм.
P13	Керувати маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта, а також його підрозділів, груп і мереж, визначати критерії та показники її оцінювання.
P14	Формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку.
P15	Збирати необхідні дані з різних джерел, обробляти і аналізувати їх результати із застосуванням сучасних методів та спеціалізованого програмного забезпечення
P16	<i>Збирати, аналізувати та обробляти статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, які необхідні для розв'язання комплексних завдань у сфері глобального маркетингу.</i>

8- РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ

Кадрове забезпечення

Повністю відповідає Ліцензійним вимогам провадження освітньої діяльності. Реалізацію освітньо-професійної програми «Глобальний маркетинг» здійснюють науково-педагогічні працівники з науковим ступенем та/або вченим званням, які відповідають вимогам чинного законодавства України, мають достатній рівень наукової і професійної кваліфікації. До освітнього процесу також залучаються фахівці-практики і представник професійних об'єднань та іноземні партнери. Всі науково-педагогічні працівники кожні п'ять років проходять стажування / підвищення кваліфікації.

Матеріально-технічне забезпечення

Повністю відповідає Ліцензійним вимогам провадження освітньої діяльності. Для зручності здобувачів вищої освіти функціонують корпоративна система дистанційного навчання та автоматизована система управління освітнім процесом «МІА: Освіта». В університеті обладнані сучасні комп'ютерні класи зі спеціалізованим програмним забезпеченням, функціонує Навчально-науковий центр бізнес-симуляції та працює Smart-бібліотека. Створенні всі умови для навчання осіб з інвалідністю. Наявна соціально-побутова інфраструктура ДТЕУ.

Інформаційне та навчально-методичне забезпечення

Для кожної освітньої програми в університеті розробляється Інформаційний пакет ЄКТС.
 Кожен студент через особистий кабінет АСУ «МІА: Освіта» може переглянути та сформулювати власний індивідуальний план, переглянути навчальний план, здобути бали за дисциплінами, розклад занять та комунікувати з учасниками освітнього процесу.
 Програми, робочі програми, силабуси дисциплін та критерії оцінювання за освітніми компонентами розміщені на корпоративній платформі дистанційного навчання.

В електронному репозитарію університету розміщено повнотекстовий доступ до наукової та навчальної літератури ДТЕУ, рукописи кваліфікаційних робіт та дисертацій на здобуття наукових ступенів.

Для зручності здобувачів вищої освіти в університеті розроблений Каталог навчальних дисциплін, відповідно якого студенти мають право обирати вибіркові освітні компоненти.

9-АКАДЕМІЧНА МОБІЛЬНІСТЬ

Національна кредитна мобільність

Національна кредитна мобільність здійснюється в межах укладених меморандумів про співпрацю між ДТЕУ та іншими закладами вищої освіти (наукових установах) України відповідно до законодавства.

Міжнародна кредитна мобільність

Університетом укладені договори про співробітництво між ДТЕУ та іноземними закладами вищої освіти, в рамках яких здійснюється партнерський обмін та навчання студентів за Міжнародними програмами і проектами в рамках програми Еразмус+.

Навчання іноземних здобувачів вищої освіти

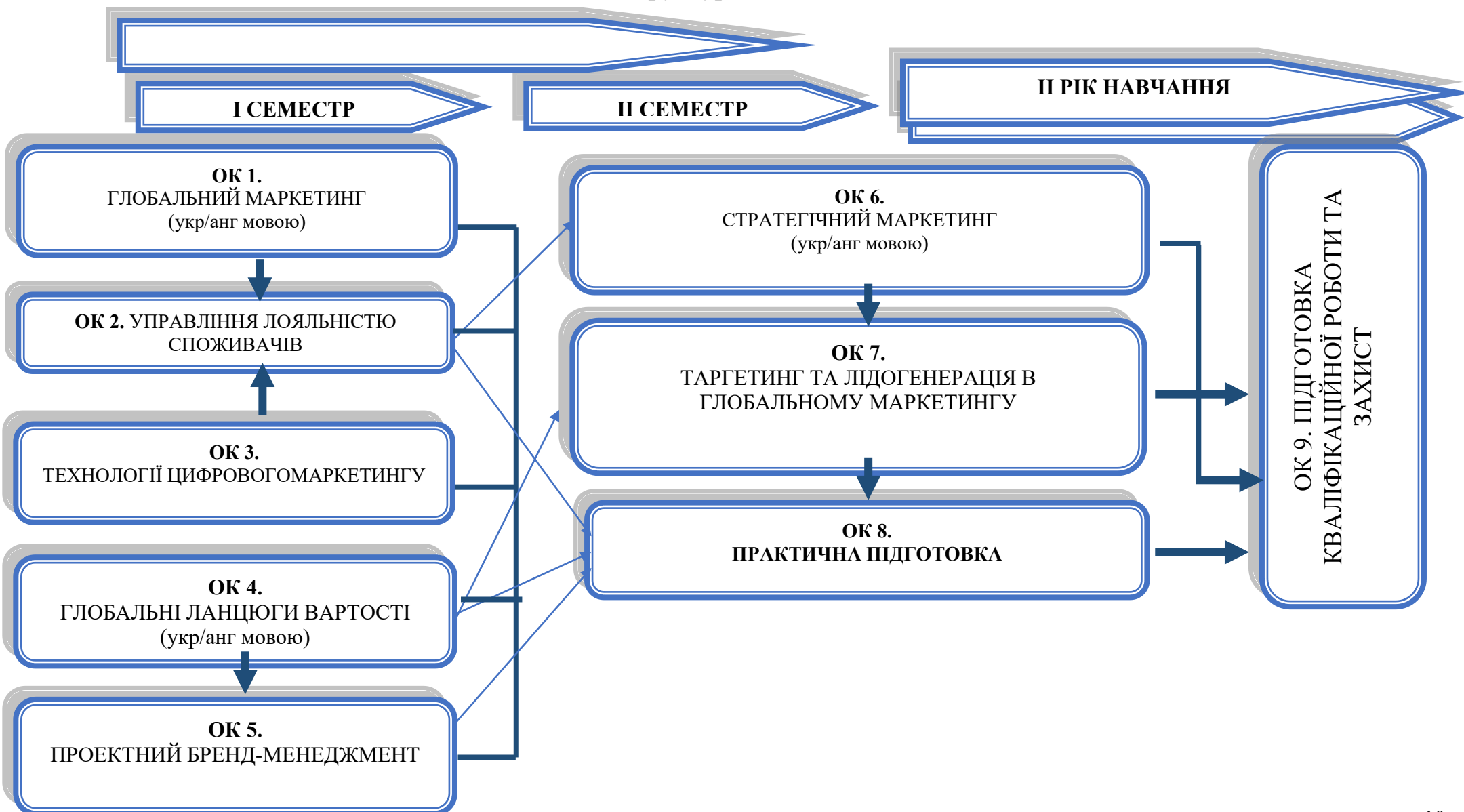
Здійснюється відповідно до вимог чинного законодавства.

**3.2. ПЕРЕЛІК КОМПОНЕНТ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ
«ГЛОБАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ» ТА ЇХ ЛОГІЧНА
ПОСЛІДОВНІСТЬ
3.2.1. ПЕРЕЛІК КОМПОНЕНТ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ**

Код	Освітні компоненти програми	Кредити ЄКТС	Форма контролю
<i>Обов'язкові компоненти</i>			
ОК 1.	Глобальний маркетинг (укр/анг мовою)	6	Екзамен
ОК 2.	Управління лояльністю споживачів	6	Екзамен
ОК 3.	Технології цифрового маркетингу	6	Екзамен
ОК 4.	Глобальні ланцюги вартості (укр/анг мовою)	6	Екзамен
ОК 5.	Проектний бренд-менеджмент	6	Екзамен
ОК 6.	Стратегічний маркетинг (укр/анг мовою)	9	Екзамен
ОК 7.	Таргетинг та лідогенерація в глобальному маркетингу	6	Екзамен
ОК 8.	Практична підготовка	9	Залік
ОК 9.	Підготовка кваліфікаційної роботи та атестація	12	Захист
Загальний обсяг обов'язкових компонент		66	
<i>Вибіркові компоненти</i>			
ВК 1.	Освітній компонент 1	6	Екзамен
ВК 2.	Освітній компонент 2	6	Екзамен
ВК 3.	Освітній компонент 3	6	Екзамен
ВК 4.	Освітній компонент 4	6	Екзамен
Загальний обсяг вибірових компонент		24	
ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ		90,0	

Здобувачі вищої освіти обирають вибіркові навчальні дисципліни через особистий кабінет порталу «МІА: Освіта». Опис навчальних дисциплін та їх пререквізити представлені в Каталозі навчальних дисциплін ДТЕУ

3.2.2. Структурно-логічна схема ОП.



3.3. ФОРМА АТЕСТАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Атестація здійснюється у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота має передбачати розв'язання складного спеціалізованого завдання або проблеми у сфері сучасного маркетингу, що передбачають проведення досліджень та/або здійснення інновацій і характеризуються невизначеністю умов і вимог. Кваліфікаційна робота не повинна містити академічного плагіату, у тому числі некоректних текстових запозичень, фабрикації та фальсифікації. Кваліфікаційна робота має бути оприлюднена на офіційному сайті закладу вищої освіти, його підрозділу або розміщена в його репозитарії. Оприлюднення кваліфікаційних робіт, що містять інформацію з обмеженим доступом, здійснюється у відповідності до вимог чинного законодавства.

3.4. МАТРИЦЯ ВІДПОВІДНОСТІ ПРОГРАМНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ОБОВ'ЯЗКОВИМ КОМПОНЕНТАМ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

Компоненти/ Компетентності	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 6	ОК 7	ОК 8	ОК 9
ЗК1	+	+					+		+
ЗК2	+		+	+			+		+
ЗК3		+		+		+			+
ЗК4	+			+		+	+	+	+
ЗК5			+				+		+
ЗК6	+				+	+	+		+
ЗК7		+	+	+					+
ЗК8	+	+		+	+	+	+		+
ЗК 9	+		+	+		+		+	
СК1	+						+		+
СК2	+			+			+		+
СК3			+		+		+		+
СК4			+	+		+	+		+
СК5	+	+							+
СК6	+			+			+	+	+
СК7		+				+	+		+
СК8	+	+				+	+	+	+
СК9					+	+	+	+	+
СК10	+	+		+					+
СК11			+		+	+		+	+

3.5. МАТРИЦЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОГРАМНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ ОБОВ'ЯЗКОВИМИ КОМПОНЕНТАМИ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

Компоненти/ Програмні результати навчання	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 6	ОК 7	ОК 8	ОК 9
P1	+	+		+			+		+
P2	+	+					+		+
P3									+
P4	+		+	+			+		+
P5			+	+	+	+	+	+	+
P6	+	+					+		+
P7	+	+				+			+
P8				+		+	+		+
P9	+	+	+			+			+
P10	+	+					+	+	+
P11	+	+							+
P12				+	+	+	+	+	+
P13				+		+	+		+
P14	+	+		+			+	+	+
P15	+	+	+						+
P16				+	+	+		+	

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ВИБІРКОВИХ КОМПОНЕНТІВ

Код	Освітні компоненти	Кредити ЄКТС
ВК 1.	Audio&Video Production	6
ВК 2.	Бізнес інжиніринг	6
ВК 3.	Міжнародні стратегії економічного розвитку	6
ВК 4.	Світовий ринок креативних продуктів	6
ВК 5.	Торговельні переговори і комерційна дипломатія	6
ВК 6.	WEB-аналітика	6

4. Інформація про освітні компоненти (дисципліни)

4.1. Назва. ГЛОБАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Корж М.В., професор, доктор екон. наук, професор каф. світової економіки.

Результати навчання. Формування у студентів системи теоретичних знань і практичних умінь у сфері ведення маркетингової діяльності підприємства в глобальному економічному середовищі. Методичні основи оцінки глобальних маркетингових можливостей та загроз: сутність та характеристика методів стратегічного аналізу факторів макро- та мікросередовища.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Міжнародний маркетинг».

Зміст. Теоретичні основи глобального маркетингу. Маркетингова діяльність підприємства в умовах транснаціоналізації виробництва та збуту. Архітектоніка глобального маркетингового середовища, її зміст та складові. Вплив структурних елементів світової економіки на маркетингову діяльність глобальних компаній. Сутність та розмірності аналізу поведінки споживачів для побудови глобальних маркетингових стратегій. Основні риси формування поведінки споживачів під впливом нових глобалізаційних умов. Сутність та види інтернаціоналізації з огляду на глобальні ланцюги доданої вартості ТНК. Алгоритм процесу оцінки стратегічних перспектив інтернаціоналізації маркетингової діяльності підприємства. Проактивні та реактивні стимули інтернаціоналізації. STP-стратегії ТНК в системі глобального маркетингу. Поняття за завдання товарної політики на зовнішніх ринках. Алгоритм формування товарної політики в системі глобального маркетингу. Стратегії адаптації та стандартизації товару, особливості їх застосування різними суб'єктами процесу транснаціоналізації в світовій економіці. Глобальний брендинг. Сутність та завдання процесу маркетингових комунікацій на зовнішніх ринках. Алгоритм формування комунікаційної політики в системі глобального маркетингу. Аналіз макроекономічних та мікроекономічних чинників впливу на комунікаційні стратегії ТНК та МНК. Стратегічні рішення комунікаційної політики в глобальному маркетингу. Торговельно-збутова політика ТНК/МНК в системі глобального маркетингу. Сутність, завдання та алгоритм формування цінової політики в системі глобального маркетингу. Корпоративні та маркетингові детермінанти цін на світових товарних ринках.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Корж М.В. Промисловий маркетинг: навч. посібник / М.В. Корж, І.П. Фоміченко, Т.С. Чуніхіна, О.Є. Бурцева, С.О. Баркова. Київ:

ЦП «Компринт», 2023. – 310 с.

2. *Міжнародний маркетинг: підручник / за ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник/ Т.М Мельник, Л.П. Кудирко, О.В. Кам'янецька, К.С. Пугачевська [та ін.] – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 450 с.*

3. *Міжнародний маркетинг: навчальний посібник / Я. С. Ларіна, О. І. Бабічева, Р. І. Буряк, В. А. Рафальська. – Суми : Університетська книга, 2024. – 452 с.*

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Тематичні та проблемні лекції, лекції-дискусії, семінарські заняття у вигляді презентацій, дискусій, роботи в малих групах, ділова гра та інше.

Методи оцінювання. Поточний контроль (тестування; перевірка презентацій у малих групах, ситуаційних вправ, розв'язування кейсів, дайджестів тощо); підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська/Англійська.

4.2. Назва. УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ СПОЖИВАЧІВ

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026, 2026/2027

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кармазінова В.Д., доц., канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у студентів теоретичних знань та практичних навичок управління лояльністю споживачів.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Маркетингові комунікації», «Маркетингові інформаційні системи».

Зміст. Сутність понять «лояльність споживачів», «задоволеність» та «прихильність». Типи лояльності споживачів. Сутність понять «маркетинг лояльності» та «маркетинг відносин». Історія становлення маркетингу лояльності в Україні та світі. Вплив маркетингового середовища на формування лояльності споживачів. Принципи та інструменти формування та управління лояльністю споживачів. Цілі та етапи формування лояльності споживачів. Сутність та види програм лояльності. Види винагород та способи їх накопичення у програмах лояльності. Інформаційно-аналітичне забезпечення імплементації програм лояльності. Методи сегментування споживачів та визначення цільової аудиторії підприємства. Способи автоматизації програм лояльності. Види CRM-систем. Методи оцінювання результативності формування лояльності споживачів. Гейміфікація програм лояльності. Маркетингові комунікаційні стратегії управління лояльністю споживачів.

Рекомендовані джерела ті інші навчальні ресурси/засоби.

1. Shelper P. Loyalty programs. The complete Guide | P. Shelper/ - Loyalty & Reward Co Pty Ltd. 2022. – Pp. 672.

2. Rogers S. Leading Loyalty: Cracking the Code to Customer Devotion Hardcover / S. Rogers, Rinne L., Moon S. - AMACOM; Illustrated edition. 2019 – Pp. 240.

3. Kellman Baxter Robbie. The Forever Transaction: How to Build a Subscription Model So Compelling, Your Customers Will Never Want to Leave Hardcover / R. Kellman Baxter. - McGraw Hill; 1st edition. 2020 – Pp. 256.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

– лекції (оглядова/тематична);

– практичні заняття (презентація, дискусія, творчі індивідуальні завдання, метод Кейс-стаді, модерація, робота в малих групах).

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування; усне, письмове опитування; перевірка підготовленої презентації, дайджесту; ситуаційні завдання; захист проектів);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.3. Назва. ТЕХНОЛОГІЇ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Пономаренко І.В., доцент, к.е.н., доцент кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти теоретичних знань та практичних навичок застосування принципів, методів та інструментів сучасних технологій digital маркетингу в діяльності підприємств.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Маркетингові комунікації», «Маркетингові дослідження», «Прямий маркетинг», «Реклама в Інтернеті».

Зміст. Поняття та інструменти цифрових технологій. Цифрові технології в товарній та ціновій політиці. Цифрові технології в системі розподілу. Цифрові технології в маркетингових комунікаціях. Цифрові технології в маркетингових дослідженнях. Цифрові технології маркетингового аналізу.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Янковець Т. М. Технології цифрового маркетингу : підручник. К.: ДТЕУ, 2024. 260 с.

2. Слободяник АМ., Могилевська О.Ю., Романова Л.В., Салькова І.Ю. Digital-маркетинг: теорія і практика: навчальний посібник. Київ. КиМУ, 2022. – 228 с.

3. Gupta Rajan, Madan Supriya. Digital Marketing: The Science and Magic of Digital Marketing Can Help You Become a Successful Marketing Professional. BPB Publications, 2022. – 356 p.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (оглядова/тематична/проблемна/лекція-консультація/лекція-конференція); лабораторні (презентація/дискусія/комунікативний метод/ моделювання ситуацій/метод Кейс-стаді/робота в малих групах).

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування; усне/письмове опитування; перевірка та обговорення підготовленого есе/ презентації/ситуаційні завдання/захист проектів);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.4. Назва. ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ ВАРТОСТІ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026, 2026/2027

Семестр. I-III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Дугінець Г.В., професор, д-р екон. наук, завідувач кафедри світової економіки.

Результати навчання. Формування у студентів системи теоретичних знань та практичних умінь щодо розвитку теоретичних засад формування та функціонування глобальних ланцюгів вартості та їх практичне застосування в сфері світової торгівлі. Визначати та критично оцінювати ключові тренди щодо координаційної діяльності у сфері регулювання зовнішньоторговельних відносин.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Міжнародні економічні відносини», «Міжнародна торгівля», «Міжнародний бізнес».

Зміст. Дослідження глобальних ланцюгів вартості в економічній теорії. Статистика доданої вартості в світовій економіці. Умови формування та функціонування глобальних ланцюгів вартості Територіальний вимір глобальних ланцюгів вартості. Секторальні особливості формування глобальних ланцюгів вартості у світовій економіці. Міжнародні виробничі мережі як результат трансформації глобальних ланцюгів вартості Напрями включення національних суб'єктів у глобальні ланцюги вартості. Стратегічні орієнтири включення України у фрагментацію глобального виробництва

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Дугінець, Г. В. Глобальні ланцюги вартості : монографія. Київ : ДТЕУ, 2018. 412 с.

2. McLennan, M. The Global Risks Report 2021 16th Edition. – Режим доступу : <https://www.qbusiness.pl/uploads/Raporty/globalrisk2021.pdf>

3. Global value chain development report 2023. Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development. International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank 2023.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Тематичні та проблемні лекції, лекції-дискусії, семінарські заняття у вигляді презентацій, дискусій, роботи в малих групах та інше.

Методи оцінювання. Поточний контроль (тестування; перевірка презентацій у малих групах, ситуаційних вправ, розв'язування кейсів, дайджестів тощо); підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.5. Назва. ПРОЄКТНИЙ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Корж М.В., професор, д-р екон. наук, професор кафедри світової економіки.

Результати навчання. Формування у студентів системи теоретичних знань та практичних навичок щодо розвитку теоретичних засад формування та функціонування системи проектного бренд-менеджменту в глобальному економічному просторі, управління діяльністю суб'єктів міжнародного бізнесу з урахуванням специфіки їх функціонування в напряму формування та розвитку брендів через використання інструментарію проектного аналізу та їх практичне застосування в сфері світової торгівлі. Визначати та критично оцінювати ключові тренди щодо координації діяльності у сфері регулювання зовнішньоторговельних відносин.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Менеджмент», «Міжнародні економічні відносини», «Міжнародна торгівля», «Міжнародний бізнес».

Зміст. Дослідження концептуальних засад проектного бренд-менеджменту. Бренд як об'єкт управління. Система управління розвитком бренду. Обґрунтування доцільності брендового проекту та управління ним. Планування ресурсного забезпечення проектування брендингу. Управління командою проектування брендової політики суб'єкту міжнародного бізнесу в глобальному економічному просторі. Контролювання виконання та реалізації бренд-проекту. Управління ризиками в проектному бренд-менеджменті. Управління якістю проектів в бренд-менеджменті. Комунікації в бренд-менеджменті. Бренд-медіа.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Стратегія міжнародного маркетингу в антикризовому управлінні: монографія / М.В. Корж, С.Т. Пілецька, Т.С. Чуніхіна, К.І.Маліношевська. – К.: КОМПРИНТ, 2019. – 408 с.

2. Юдіна, Н. В. Бренд-менеджмент: навчальний посібник для здобувачів освітньої програми «Промисловий маркетинг» спеціальності 075 «Маркетинг» другого (магістерського) рівня вищої освіти / Н. В. Юдіна ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 17,6 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. – 114 с.

3. Блага Н. В. Управління проектами : навчальний посібник / Наталія Блага. - Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2021. – 152 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Тематичні та проблемні лекції, лекції-дискусії, семінарські заняття у вигляді презентацій, дискусій, роботи в малих групах та інше.

Методи оцінювання. Поточний контроль (тестування; перевірка презентацій у малих групах, ситуаційних вправ, розв'язування кейсів, дайджестів тощо); підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.6. Назва. СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. I

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Ягельська К.Ю., проф., д-р екон. наук, професор кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти системи знань, компетентностей і набуття практичних навичок щодо проведення стратегічного аналізу підприємства, вибору, обґрунтування і розроблення маркетингових стратегій; розроблення програм стратегічного маркетингу для підприємств різних сфер діяльності, використання цифрових технологій в маркетингових стратегіях; визначення умов, механізмів та ефективності впровадження стратегій маркетингу.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Менеджмент».

Зміст. Теоретико-концептуальний базис стратегічного маркетингу. Маркетингові стратегії в стратегічному наборі підприємства. Методичні аспекти стратегічної поведінки підприємства. Стратегії конкурентної поведінки в системі стратегічного маркетингу. Маркетингові стратегії сегментації та вибору цільового ринку. Стратегічні рішення в межах маркетинг-мікс. Місія підприємства і маркетингові цілі в процесі стратегічного маркетингу. Методологія стратегічного маркетингового аналізу. Стратегічний аналіз зовнішнього маркетингового середовища. Стратегічний аналіз внутрішнього маркетингового середовища. Генерація й аналіз стратегічних альтернатив розвитку. Формування стратегії маркетингу та механізм її вибору. Цифрові технології в маркетингових стратегіях. Система управління стратегічним маркетингом. Ефективність й

результативність маркетингових стратегій в концепції управління підприємством.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Процишин Ю.Т. Стратегічний маркетинг: електронний навчальний посібник для студентів спеціальності 075 Маркетинг, ступеня вищої освіти магістр. Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 146 с.
2. Стратегічний маркетинг: підручник / О. І. Лабурцева, Л. К. Яцишина, О. С. Бондаренко, Т. М. Янковець; за ред. А. А. Мазаракі. Київ : Держ. торг.-екон. ун-т, 2023. 248 с.
3. Ягельська К.Ю., Ляшок Я.О., Марина А.С. Стратегії економічного розвитку: маркетинговий і фінансовий інструментарій: навчальний посібник / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. К.Ю. Ягельської. Покровськ, 2022. 168 с.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

- лекції (оглядова/тематична/ проблемна; лекція-консультація: лекція-конференція; дуальна/лекція із задалегідь запланованими помилками);
- практичні заняття (тренінг/презентація/ дискусія/ комунікативний метод/ імітація/ симуляція/ модерація/ моделювання ситуацій/ «мозкова атака»/тренажерні завдання/ метод Кейс-стаді/робота в малих групах)

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, письмове опитування, перевірка підготовленої презентації / захист проєктів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська (англійська)

4.7. Назва. ТАРГЕТИНГ ТА ЛІДОГЕНЕРАЦІЯ В ГЛОБАЛЬНОМУ МАРКЕТИНГУ

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. II.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Корж М.В., професор, д-р екон. наук, професор кафедри світової економіки.

Результати навчання. Формування у студентів теоретичних знань та практичних навичок таргетингу та лідогенерації в глобальному маркетингу.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Маркетингові комунікації», «Маркетингові інформаційні системи».

Зміст. Роль сайту в маркетинговій діяльності. Аналіз сайту на відповідність вимогам пошукових систем. Основи e-mail маркетингу. Основні інструменти інтернет-розсилки. Основні інструменти SEO-маркетингу. Маркетинг у соціальних мережах (Social Media Marketing, SMM). Партнерський маркетинг. Influence marketing. Використання

можливостей інтернету, мобільних і цифрових технологій для підтримки іміджу бренда, виведення нового продукту на ринок, підвищення впізнаваності, стимулювання продажів. AR/VR реклама, 3D-video mapping та гейміфікація. Створення цифрового візуального контенту засобами Adobe After Effects.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя: монографія / авт. кол.: М.А. Окландер, Т.О. Окландер, О.І. Яшкіна [та ін.]; за ред. д.е.н., проф. М.А. Окландера. – Одеса: Астропринт, 2021. – 292 с.
2. Wiktor, J. W., Sanak-Kosmowska, K. Information Asymmetry in Online Advertising. – Abingdon, Oxon : Routledge, 2021. – 210 с.
3. Sanak-Kosmowska, K. Evaluating Social Media Marketing: Social Proof and Online Buyer Behaviour. – Abingdon, Oxon : Routledge, 2022. – 192 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (оглядова / тематична / проблемна / із запланованими помилками);
- практичні/ (тренінг / презентація / дискусія / комунікативний метод / модерація / моделювання ситуацій / «мозковий штурм» / тренажерні завдання / метод кейс-стаді / робота в малих групах та ін.).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне /презентація проєкту / аналітичної роботи / ситуаційного завдання та ін.)
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

ЗМІСТ

Вступ

1. Загальна інформація про університет

- 1.1. Назва та адреса
- 1.2. Опис закладу (тип і статус)
- 1.3. Адміністрація університету
- 1.4. Академічний календар
- 1.5. Перелік освітніх програм
- 1.6. Вимоги щодо умов прийому, у тому числі мовна політика та процедури реєстрації
- 1.7. Кредитна мобільність та попереднє навчання (неформальне та інформальне)
- 1.8. Політика розподілу кредитів ЄКТС (інституційна кредитна рамка)
- 1.9. Механізми академічного управління

2. Загальна інформація для студентів

- 2.1. Відділ обліку студентів
- 2.2. Умови проживання
- 2.3. Харчування
- 2.4. Вартість проживання
- 2.5. Фінансова підтримка для студентів
 - 2.5.1. Стипендіальне забезпечення студентів
 - 2.5.2. Пільгова оплата за проживання у гуртожитках
 - 2.5.3. Фінансове забезпечення студентів з числа дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування
- 2.6. Медичні послуги
- 2.7. Умови для студентів з обмеженими можливостями та особливими потребами
- 2.8. Навчальне обладнання
- 2.9. Бібліотека
- 2.10. Організація мобільності студентів за освітніми програмами
- 2.11. Заклади вищої освіти-партнери університету
- 2.12. Програми англійською мовою викладання
- 2.13. Мовні курси
- 2.14. Можливості для практичної підготовки
- 2.15. Дуальна форма освіти
- 2.16. Умови для творчого розвитку, занять спортом і відпочинку
- 2.17. Студентські організації

3. Освітня програма

4. Інформація про освітні компоненти (дисципліни)