



**Вищий навчальний заклад  
«НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»**

**СИЛАБУС  
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
Інноваційний маркетинг  
ОП «Маркетинг»**

Код	Назва	Тип	Рівень вищої освіти	Рік, коли пропонується вивчення	Семестр	Кількість кредитів	Вид підсумкового контролю
ВК-16	<b>Інноваційний маркетинг</b>	Вибіркова навчальна дисципліна	перший (бакалаврський)	3	6	5	Диф.залік

**Мова навчання:** українська.

**Форми здобуття освіти:** очна (денна), заочна.

**Види навчальних занять:** лекція, практичне заняття, консультація.

**Методи навчання:** словесний, пояснювально-демонстраційний, метод проблемного викладання, репродуктивний та інші відповідно до навчальних занять.

**Оцінювання:** поточне, модульне, підсумкове.

**Загальні компетентності (ЗК):**

ЗК6	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
ЗК7	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

**Спеціальні (фахові) компетентності:**

СК1	Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.
СК3	Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.
СК4	Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.
СК5	Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.
СК7	Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.
СК8	Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.
СК9	Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач освіти повинен досягти таких запланованих результатів навчання:

**Програмні результати навчання (ПРН):**

ПРН1	Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.
ПРН2	Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.



ПРН3	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.
ПРН4	Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.
ПРН5	Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.
ПРН6	Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.
ПРН7	Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.
ПРН8	Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.
ПРН9	Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.
ПРН10	Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

**Засоби діагностики успішності навчання:** теоретичні питання, практичні завдання, завдання для проведення письмових модульних контрольних робіт, питання для опитування під час практичних завдань, індивідуальні питання, питання для поточного контролю, тести, задачі, питання для підсумкового контролю.

**Зміст курсу:** Інновація як об'єкт маркетингової політики. Маркетингове дослідження ринку інновацій. Сегментація на ринку інноваційних продуктів. Маркетингові рішення у товарній інноваційній політиці. Особливості інтернет-маркетингу інновацій. Маркетингові цінові рішення при виведенні інновації на ринок. Маркетингові та логістичні рішення у дистрибуції інновації. Маркетингова політика комунікацій на ринку інновацій.

**Методи навчання на лекціях:** вербальний метод (лекція, дискусія тощо); методи візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші); робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування тощо); інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо);

**Методи навчання на практичних, семінарських заняттях:** вербальний метод (дискусія, співбесіда тощо); метод візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші); робота з навчально-методичною літературою (рецензування, підготовка реферату, есе, доповіді тощо); інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо); кейс-метод (вирішення ситуацій, розв'язання завдань тощо); практичний, пошуковий метод.

**Методи оцінювання:** для поточного контролю у вигляді усного та письмового опитування, фронтального опитування, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, написання есе (рефератів), виконання індивідуальних та групових проектів, творчих завдань, тощо; для модульного контролю у вигляді письмової відповіді, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, тощо; для підсумкового контролю проведення диференційованого заліку (усна та/або письмова відповідь, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, тощо.).

**Засоби діагностики результатів навчання.** Поточний контроль може передбачати застосування широкого спектру форм та методів оцінювання знань, що проводиться за кожною темою. Модульний контроль передбачає письмове виконання різних видів контрольних завдань. Підсумковий контроль передбачає проведення диференційованого заліку.

**Порядок оцінювання результатів навчання:**  
Оцінювання здійснюється за 100 бальною шкалою.



Поточний контроль = 30 балів. Самостійна робота = 10 балів.

Модульний контроль = 20 балів.

Підсумковий контроль = 40 балів.

### **Рекомендована література:**

1. Гончар О.І. *Формування комплексу елементів інноваційного забезпечення механізму управління потенціалом підприємства* / О.І. Гончар // *Актуальні питання комплексного оцінювання інноваційної діяльності промислових підприємств: монографія* / О.О. Орлов, О.І. Гончар, С.В. Ковальчук, Є.Г. Рясних . – Хмельницький : ХНУ, 2017. – 552с.

2. Гусаріна Н.В. *Концепція економічного розвитку та інноваційні активності підприємств в умовах динамічних змін зовнішнього середовища: монографія* / Н.В. Гусаріна – Херсон: ПП Вишемірський В.С., 2017 – 178 с.

3. Ілляшенко Н. С. *Маркетинг інновацій: конспект лекцій*. Суми: Сумський державний університет, 2014. 132 с.

4. Ілляшенко С. М. *Інноваційний розвиток: маркетинг і менеджмент знань: монографія*. Суми: ТОВ «Діса плюс», 2016. 192 с.

5. *Інноваційний менеджмент: підручник* / А. В. Череп, Т. В. Пуліна, О. Г. Череп. – К. : Кондор, 2018. – 442 с

6. *Інноваційний менеджмент: теорія та практика : навч. посіб.* / [О. А. Гавриш та ін.] ; Нац. техн. ун-т України "Київ. політехн. ін-т". - Київ : НТУУ "КПІ" : Політехніка, 2016. - 388 с.

7. *Інноваційний розвиток підприємства : навчальний посібник* / За ред. П. П. Микитюка. Тернопіль : ПП «Принтер Інформ», 2015. 224 с.

8. Микитюк П. П. *Інноваційна діяльність : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів* / П. П. Микитюк, Б. Г. Сенів; М- во освіти і науки України, Тернопільський нац. економічний ун-т. – К. : Центр учбової літератури, 2019. – 392 с.

**Викладач: Єрмошенко Микола Миколайович**, доктор економічних наук, професор

**Гарант освітньої програми:**

**Серкутан Тетяна Вікторівна,**

**PhD**, кандидат економічних наук, доцент, кафедри маркетингу, економіки, управління та адміністрування

