

	<b>СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</b> <b><u>СУЧАСНІ МЕТОДИ ПРОСУВАННЯ</u></b> <b><u>ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ</u></b> <small>(назва навчальної дисципліни)</small>	
	<b>Ступінь вищої освіти:</b>	магістр
	<b>Спеціальність:</b>	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
	<b>Освітньо-професійна програма:</b>	Підприємництво у сфері виробництва, торгівлі та послуг
	<b>Викладач:</b>	Мардар М.Р., доктор технічних наук, професор Донец Л.Я., кандидат технічних наук, доцент
	<b>Факультет:</b>	Менеджменту, маркетингу і логістики
	<b>Кафедра:</b>	Маркетингу, підприємництва і торгівлі
	<b>Профайл викладача:</b>	<a href="http://marketing.onaft.edu.ua/sklad-kafedri/">http://marketing.onaft.edu.ua/sklad-kafedri/</a>
	<b>Контактна інформація:</b>	<b>Контакт:</b> e-mail: <a href="mailto:marinamardar2003@gmail.com">marinamardar2003@gmail.com</a> , 048-7124221 <a href="mailto:lesia.donets1981@gmail.com">lesia.donets1981@gmail.com</a> , 048-712-41-03

## 1. Загальна інформація

Тип дисципліни - вибіркова

Мова викладання - українська

Навчальна дисципліна викладається для студентів денної форми навчання на першому курсі у другому семестрі та для студентів заочної форми навчання на першому курсі у другому семестрі.

**Кількість кредитів ECTS- 5, годин - 150**

Аудиторні заняття, годин:	всього	лекції	лабораторні	Практичні
денна	50	20		30
заочна	12	6		6
<b>Самостійна робота, годин</b>	Денна - 100		Заочна - 138	

[Розклад занять](#)

## 2. Анотація навчальної дисципліни

Сучасні методи просування товарів - це теорія та практика розробки принципів просування продукції, методів прогнозування й моделювання ринкових процесів в комунікаційної діяльності, сучасних методів брендингу та PR з застосуванням системи знань з інформаційного забезпечення процесу просування; формування навичок проведення та аналізу PR-проектів на підприємствах; використання показників підприємства і методів оцінювання ефективності просування. Особлива увага приділяється новітнім рекламним технологіям, піару, мерчандайзингу.

Розробка комплексної стратегії просування є найбільш ефективним для досягнення ефективності в сфері підприємництва, торгівлі з урахуванням ринкових вимог та можливостей підприємства. Поєднання різних методів просування товару забезпечує двосторонність комунікацій, максимальну кількість споживачів і дозволяє уникнути невиправданого ризику. Застосування інноваційних методів просування товарів підвищить креативність підприємства, що, у свою чергу, стимулюватиме інтерес існуючих та потенційних споживачів до товару, збільшить продажі та зміцнить імідж підприємства на ринку.

### **3. Мета навчальної дисципліни**

**Метою** викладання навчальної дисципліни “Сучасні методи просування товарів” є оволодіння знаннями та навичками просування товарів з метою прийняття ефективних виробничих, організаційних і наукових рішень на рівні сучасних вимог; надання та засвоєння знань щодо системи, методів та алгоритмів маркетингових комунікацій, зарубіжного досвіду товаропросування.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

**знати:**

- сучасні методи просування товарів;
- роль і значення маркетингу на ринку товарів;
- особливості розробки маркетингових засобів по просуванню товарів.

**вміти:**

- визначати конкурентне положення підприємства;
- проводити позиціонування товару на цільовому сегменті ринку;
- розробляти напрямки диференціювання товарів;
- визначати комплекс заходів для формування маркетингової програми й оцінювати їх ефективність.

### **4. Програмні компетентності та результати навчання за дисципліною**

### **5. Зміст навчальної дисципліни**

### **6. Система оцінювання та вимоги**

**Види контролю:** поточний, підсумковий – диф. залік.

**Нарахування балів**

**Інформаційні ресурси**

### **7. Політика навчальної дисципліни**

Політика всіх навчальних дисциплін в ОНТУ є уніфікованою та визначена з урахуванням законодавства України, вимог [ISO 9001:2015](#), «[Кодекс академічної доброчесності Одеського національного технологічного університету](#)» та «[Положення про організацію освітнього процесу](#)».

Викладач

ПІДПИСАНО  
підпис

Марина МАРДАР

Викладач

ПІДПИСАНО  
підпис

Леся ДОНЕЦЬ

Завідувач кафедри

ПІДПИСАНО  
підпис

Володимир ЛАГОДІЄНКО