



Силабус навчальної дисципліни «Маркетинговий консалтинг»

Спеціальність	Для спеціальностей ННІ фінансів, економіки, управління та права
Освітня програма	Для освітніх програм ННІ фінансів, економіки, управління та права
Освітній рівень	Перший (бакалаврський)
Статус дисципліни	Вибіркова
Мова викладання	Українська
Курс / семестр	4 курс, 7–8 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	4
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції - 20 год.
	Практичні - 20 години
	Самостійна робота - 80 год.
Форма підсумкового контролю	Диференційований залік
Кафедра	Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу, 108А, https://nupp.edu.ua/page/kafedra-yekonomiki-pidpriemnistva-ta-marketingu.html
Викладач	Івасенко Олена Анатоліївна, к.е.н.
Контактна інформація викладача	hivassenko@fmail.com
Дні занять	За розкладом, відповідно до графіку навчального процесу
Консультації	Аудиторія 107А відповідно до графіку
Мета навчальної дисципліни – полягає у формуванні у студентів системи знань та практичних навичок з питань теорії та практики маркетингового консалтингу, необхідних для ефективної професійної діяльності у сфері консультування підприємств з питань маркетингу.	
Програмні результати навчання <p>Знати: сутність маркетингового консалтингу як професійної діяльності з діагностики, стратегування та супроводу маркетингових ініціатив клієнтів; моделі взаємодії (проектний, ретейнер, аудит); етапи консалтингового процесу (brief, діагностика, пропозиція, імплементація, оцінка); правові та етичні стандарти (конфіденційність, конфлікт інтересів, прозорість); особливості роботи з українськими компаніями в умовах воєнного стану та постконфліктного відновлення.</p> <p>Вміти: проводити маркетинговий аудит бізнесу; формулювати проблеми клієнта та перетворювати їх на чіткі завдання; розробляти обґрунтовані, реалістичні та вимірювані рекомендації; презентувати рішення (pitch, звіт, дорожня карта); укладати технічні завдання та договірні документи; керувати очікуваннями клієнта та забезпечувати ефективну імплементацію.</p> <p>Володіти: навичками аналітичного мислення, стратегічного планування, професійної комунікації, управління проектами та етичного прийняття рішень</p>	
Передумови для навчання Передумовою вивчення навчальної дисципліни є знання, отримані в закладах середньої освіти.	
Зміст навчальної дисципліни Змістовий модуль 1. Теоретичні основи маркетингового консалтингу Тема 1. Сутність та роль маркетингового консалтингу. Тема 2. Види та форми маркетингового консалтингу. Тема 3. Методологія та інструментарій маркетингового консалтингу.	



Тема 4. Процес маркетингового консультування.
 Тема 5. Етика та професійні стандарти в маркетинговому консалтингу.
 Змістовий модуль 2. Практика маркетингового консалтингу
 Тема 6. Консалтинг у сфері маркетингових досліджень.
 Тема 7. Консалтинг у сфері стратегічного маркетингу.
 Тема 8. Консалтинг у сфері бренд-менеджменту.
 Тема 9. Консалтинг у сфері цифрового маркетингу.
 Тема 10. Управління консалтинговим проектом та комунікації з клієнтом.

Сторінка курсу на платформі Moodle

<https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=7626>

Рекомендовані джерела:

1. Балацький Є. О., Бондаренко А. Ф. Маркетинг: навч. посіб. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 397 с. URL: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/50349/4/Balatskiy_Bondarenko_Marketing.pdf
2. Беквіт Г. Продаючи невидиме. Керівництво з сучасного маркетингу послуг / пер. з англ. С. Івахненко. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2018. 191 с.
3. Белова Т. Г., Черкасова В. В. Співробітництво з лідерами думок в Інтернеті як сучасний ефективний спосіб просування бренду. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 25. С. 62–65. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_25_15
4. Вступ до маркетингу / за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого, 2008. 71 с.
5. Голідей Р. Маркетинг майбутнього. Як гроуз-хакери змінюють правила гри / пер. з англ. О. Асташова. Київ: Наш формат, 2018. 100 с.
6. Калініченко Л. Л., Кильницька Є. В., Панов А. М. Маркетинг: навч. посіб. Харків: Панов А. М., 2017. 168 с.
7. Кордзая Н. Р. Основи інтернет-маркетингу: навч. посіб. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. 163 с.

Система оцінювання результатів навчання:

За результатами поточного контролю протягом семестру здобувач вищої освіти може отримати максимально 70 балів, за результатами підсумкового контролю 30 балів. Здобувач вищої освіти, який повністю виконав програму навчальної дисципліни і отримав достатню рейтингову оцінку (не менше 35 балів), допускається до підсумкового контролю з дисципліни.

Більш детальна інформація щодо оцінювання наведена в робочій навчальній програмі.

Накопичування балів з навчальної дисципліни

Види навчальної роботи	Мах кількість балів
Виконання завдань на практичних заняттях	70
Диференційований залік	30
Максимальна кількість балів	100

Відповідність шкали оцінювання ЄКТС національній системі оцінювання та шкалі оцінювання Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	A	відмінно
82 – 89	B	добре
74 – 81	C	
64 – 73	D	
60 – 63	E	задовільно



35 – 59	FX	незадовільно
1 – 34	F	
Політика навчальної дисципліни		
<p>Вивчення навчальної дисципліни потребує роботи з інформаційними джерелами, підготовки до лекцій і практичних занять, виконання усіх завдань згідно з навчальним планом.</p> <p>Підготовка до практичних занять передбачає: ознайомлення з питаннями, які виносяться на заняття з відповідної теми; вивчення лекційного матеріалу. Рішення практичних завдань повинно демонструвати ознаки самостійності виконання здобувачем такої роботи, відсутність ознак повторюваності та плагіату.</p> <p>Присутність здобувачів вищої освіти на практичних і лекційних заняттях є обов'язковою. Пропущене заняття має бути відпрацьоване. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися навчальної етики, поважно ставитися до учасників процесу навчання, дотримуватися дисципліни й часових (строкових) параметрів навчального процесу.</p>		
<p>Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=7626</p>		

Силабус затверджено на засіданні кафедри економіки, підприємництва та маркетингу
Протокол від «20» січня 2026 року № 1