



Силабус навчальної дисципліни
«Продакт-плейсмент»

Спеціальність	075 Маркетинг
Освітня програма	Освітньо-професійна програма «Маркетинг» зі спеціальності 075 «Маркетинг»
Освітній рівень	Другий (магістерський)
Статус дисципліни	Вибіркова
Мова викладання	Українська
Курс / семестр	І курс, 2 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	4
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції – 22 год.
	Практичні – 20 год.
	Самостійна робота – 78 год.
Форма підсумкового контролю	Дифференційований залік
Кафедра	Кафедра економіки, підприємства та маркетингу, аудиторія 108А, https://nupp.edu.ua/page/kafedra-yekonomiki-pidpriemnitstva-ta-marketingu.html
Викладач	Добрянська Вікторія Вікторівна, к.т.н., доцент
Контактна інформація викладача	fem.dobryanska@nupp.edu.ua
Дні занять	За розкладом, відповідно до графіку навчального процесу
Консультації	Аудиторія 108А відповідно до графіку
Мета навчальної дисципліни – формування знань та навичок застосування технологій продакт-плейсменту як сучасного засобу маркетингових комунікацій	
Результати вивчення навчальної дисципліни – Вміти адаптувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта. – Формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку.	
Передумови для навчання Дисципліна вивчається після вивчення дисциплін «Креативна економіка»; «Стратегічний маркетинг»	
Зміст навчальної дисципліни Змістовий модуль 1. Сутність та основні засоби продакт-плейсменту. Тема 1. Сутність продакт-плейсменту як засобу маркетингових комунікацій. Тема 2. Історія формування та розвитку продукт-плейсменту. Тема 3. Типи продакт-плейсменту: візуальний, вербальний і невербальний та канали їх розповсюдження. Змістовий модуль 2. Технології продакт-плейсменту та їх реалізація. Тема 4. Переваги та відмінність продакт-плейсменту від інших видів реклами. Тема 5. Формування культури престижності засобами продакт-плейсмент. Тема 6. Психологічний вплив продакт-плейсмент на купівельну поведінку. Тема 7. Персонажі продакт-плейсменту та синдром наслідування.	
Сторінка курсу на платформі Moodle	Розміщено: робоча програма дисципліни, матеріали лекцій, завдання до практичних занять, завдання для самостійної роботи студентів, завдання для проміжного та підсумкового контролю знань. https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=5231



Рекомендовані джерела

1. Ромат Є., Микало О. Продакт плейсмент. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 300 с.
2. Балабанова Л.В. Рекламний менеджмент». К.: Центр навчальної літератури, 2019. 392с.
3. Богатирьова Г.А., Барабанова В.В. Маркетингові комунікації [Текст]: метод. рек. для вивч. дисц. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2021. 73 с.
4. Божкова В.В., Мельник Ю.М. Реклама та стимулювання збуту: навч. посіб. : для студентів вищ. навч. закл. 2-ге вид, стер. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 200 с
5. Добрянська В. В. Навчальний посібник із дисципліни «Маркетингові комунікації». Полтава: НУПП, 2021. 113с

Система оцінювання результатів навчання

За результатами поточного контролю протягом семестру студент може отримати максимально 70 балів, за результатами підсумкового контролю 30 балів; мінімальна сума балів, що дозволяє студенту бути атестованим з дисципліни - 60 балів.

Більш детальна інформація щодо оцінювання наведена в робочій навчальній програмі дисципліни.

Накопичування балів з навчальної дисципліни

Види навчальної роботи	Мах кількість балів
Виконання завдань на практичних заняттях	60
Модульний контроль	10
Підсумковий контроль	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	
1 - 34	F	Незадовільно

Політика навчальної дисципліни

Вивчення навчальної дисципліни потребує роботи з інформаційними джерелами, підготовки до лекцій і практичних занять, виконання усіх завдань згідно з навчальним планом.

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.

Присутність здобувачів вищої освіти на практичних і лекційних заняттях є обов'язковою, важливою також є їх участь в обговоренні всіх питань теми. Пропущені заняття мають бути відпрацьовані. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися навчальної етики, поважно ставитися до учасників процесу навчання, дотримуватися дисципліни й часових (строкових) параметрів навчального процесу.

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=5231>).

