



Силабус навчальної дисципліни

«Реклама і рекламна діяльність»

Спеціальність	076 «Підприємництво та торгівля»
Освітня програма	«Економіка бізнесу»
Освітній рівень	Перший (бакалаврський)
Статус дисципліни	Обов'язкова
Мова викладання	Українська
Курс / семестр	4 курс, 7 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	4
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції - 24 год.
	Практичні - 24 год.
	Самостійна робота - 72 год.
Форма підсумкового контролю	Екзамен
Кафедра	Економіки, підприємництва та маркетингу, ауд.108А https://nupp.edu.ua/page/kafedra-yekonomiki-pidpriemnitstva-ta-marketingu.html
Викладач (-і)	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 108 А відповідно до графіку
Мета навчальної дисципліни — дисципліна «Реклама і рекламна діяльність» формує теоретичну базу та навички використання прийомів, способів та інструментів практичного вирішення проблем створення комунікацій фірми зі споживачами та контактними аудиторіями, розробки основної концепції рекламної політики.	
Програмні результати навчання ПРН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки, вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності. ПРН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва і торгівлі. ПРН 5. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва та торгівлі. ПРН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур. ПРН 14. Застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій та торговельній діяльності. ПРН 15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності за допомогою сучасних методів. ПРН 20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких і торговельних структур з урахуванням ризиків. ПРН 22. Визначати і застосовувати ефективні методи та інструменти ведення бізнесу, визначати та обґрунтовувати перспективні напрямки і шляхи розвитку підприємництва та торгівлі.	
Передумови для навчання Попередньо опанована дисципліна: «Економіка торгівлі»	
Індивідуальне завдання	Не передбачено



Зміст навчальної дисципліни

Тема 1. Історія розвитку, роль та місце реклами. Тема 2. Розробка рекламного звернення. Тема 3. Засоби передачі рекламного звернення. Тема 4. Інформаційне забезпечення реклами. Тема 5. Регулювання рекламної діяльності (споживачі, держава, суспільство). Тема 6. Планування рекламної діяльності. Тема 7. Формування рекламного бюджету. Тема 8. Проведення рекламної кампанії. Тема 9. Робота рекламного агентства. Тема 10. Контроль рекламної діяльності.

Сторінка курсу на
платформі Moodle

<https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=3513>

Рекомендовані джерела

1. Дайновський Ю.А. Ключові фактори ефективності контекстної реклами як інструменту digital-маркетингу / Н.Р. Балук, Н.Ф. Басій, Ю.А. Дайновський // Менеджмент та маркетинг як фактори розвитку бізнесу в умовах економіки відновлення : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 18-19 квітня 2023 р. – Київ : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2023. С.144-147.
2. Добрянська В.В. Конспект лекцій з дисципліни «Реклама і рекламна діяльність для студентів спеціальностей 075 «Маркетинг» та 076 «Підприємництво та торгівля». Полтава, Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка». 2024. 103 с.
3. Огілві Д. Про рекламу : пер. з англ. Д. Шостака. Київ: Клуб Сімейного Дозвілля, 2023. 240 с.
4. Реклама і рекламна діяльність: [навч. посіб.] / Воронько-Невіднича Т. В., Калюжна Ю. П., Хурдей В. Д. – Полтава, РВВ ПДАА, 2018. 230 с.
5. Impressive Advertising - Abellan Miquel: AbeBooks.com, 2019. 144 p.

Система оцінювання результатів навчання

За результатами поточного контролю протягом семестру студент може отримати максимально 50 балів, за результатами підсумкового контролю 50 балів. Студент, який повністю виконав програму навчальної дисципліни і отримав достатню рейтингову оцінку (не менше 25 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
Робота на заняттях та виконання завдань	50
Екзамен	50
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	

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. 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.

1. 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=3513>

Силабус затверджено на засіданні кафедри «Економіки, підприємництва та маркетингу»
27 серпня 2024 р. Протокол № 20