



КАТЕГОРІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ (ВК20)

Робоча програма навчальної дисципліни (Силабус)

Реквізити навчальної дисципліни

Рівень вищої освіти	Перший (освітньо-професійний)
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Освітня програма	Промисловий маркетинг
Статус дисципліни	Вибіркова
Форма навчання	Очна (денна)
Рік підготовки, семестр	3 курс, 6 семестр
Обсяг дисципліни	4,0 кредити/120 годин (лекції – 18 год., практичні заняття – 36 год., СР - 66 год.)
Семестровий контроль/ контрольні заходи	Залік / модульна контрольна робота
Розклад занять	Згідно розкладу: http://roz.kpi.ua/
Мова викладання	Українська
Інформація про керівника курсу / викладачів	Лектор Борисенко Олена Сергіївна, доцент кафедри промислового маркетингу, кандидат економічних наук, доцент контактні дані: +38-097-337-43-40 (телефон, Telegram, Viber) e-mail: borysenko.olena@iit.kpi.ua Практичні заняття Борисенко Олена Сергіївна, доцент кафедри промислового маркетингу, кандидат економічних наук, доцент контактні дані: +38-097-337-43-40 (телефон, Telegram, Viber) e-mail: borysenko.olena@iit.kpi.ua
Розміщення курсу	https://classroom.google.com/c/ODQyMzk5MTg0MjAz https://classroom.google.com/c/ODQyMzk5MzMzMzYMTA5 https://classroom.google.com/c/ODQyMzk5MzE3ODcz

Програма навчальної дисципліни

1. Опис навчальної дисципліни, її мета, предмет вивчення та результати навчання

Основне призначення дисципліни «Категорійний менеджмент» - розвивати компетенції, навички та знання щодо управління торговельним простором та товарними категоріями в межах асортименту, кожна з яких розглядається як самостійна бізнес-одиниця із власними показниками прибутковості та ефективності, своїми постачальниками, стратегіями та цілями.

Метою впровадження категорійного менеджменту є не стільки пошук та пропозиція більш дешевого товару, скільки врахування комплексних факторів поведінки споживачів, можливостей логістичної системи, оптимальної комбінації та розташування товарів у торговельному залі з точки зору обліку, а також робота із торговельним персоналом, що є відповідальним за категорію.

Мета курсу:

Метою дисципліни є надання здобувачам системних, сучасних стійких фахових знань і прикладних вмінь та навичок щодо використання принципів, методів й інструментів категорійного менеджменту за умов організації управління асортиментом, розподілу асортименту на категорії.

Предмет курсу:

Предметом навчальної дисципліни є сукупність принципів, методів та інструментів категорійного менеджменту: структура асортименту, ціноутворення, просування, розміщення товарних категорій, управління запасами, тощо.

В умовах стрімкого розвитку глобальної торгівлі, скорочення життєвого циклу товару, стирання відмінності між товарами широкого вжитку та підвищення значущості сильного бренду на тлі інформаційного перенасичення, дуже важливим стає процес управління окремою товарною категорією як самостійною одиницею. Вивчення дисципліни дозволить сформувати у здобувача такі **компетентності та програмні результати навчання:**

- здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу (ФК2);
- здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими (ФК4);
- здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів (ФК7);
- здатність комплексно аналізувати та управляти товарними категоріями з метою підвищення споживчої цінності й ефективності діяльності підприємства;
- здатність приймати обґрунтовані управлінські рішення в умовах динамічного конкурентного середовища роздрібно́ї торгівлі;
- формувати та обґрунтовувати структуру товарних категорій відповідно до потреб цільових споживачів;
- розробляти та реалізовувати категорійні стратегії (ціноутворення, асортимент, мерчандайзинг, промо).

Вивчення дисципліни дозволить сформувати у здобувача вищої освіти наступні **програмні результати навчання:**

- демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності (ПРН1);
- аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності (ПРН2);
- використовувати принципи, методи й інструменти категорійного менеджменту за умов організації управління асортиментом, розподілу асортименту на категорії;
- розуміти процес управління окремою товарною категорією як самостійною одиницею;
- вміти приймати ефективні рішення щодо управління товарними категоріями.

2. Пререквізити та постреквізити дисципліни (місце в структурно-логічній схемі навчання за відповідною освітньою програмою)

Пререквізити. «Маркетинг. Частина 1. Теоретичні основи маркетингу»

Постреквізити. «Промисловий маркетинг».

Дисципліна базується на знаннях, отриманих студентами під час вивчення дисциплін «Маркетинг. Частина 1. Теоретичні основи маркетингу», «Промисловий маркетинг», «Маркетинг послуг», «Маркетингова товарна політика». Курс є забезпечуючим для планування товарної складової маркетингової стратегії під час написання дипломної роботи.

3. Зміст навчальної дисципліни

Тема 1. Теоретичні засади та основні характеристики ритейлу. Стан та тенденції сучасного розвитку українського ритейлу.

Тема 2. Управління асортиментом товарів у роздрібній торговельній мережі (Сутність та класифікація товарів, Споживчі властивості товарів, Асортимент товару, Сутність управління товарним асортиментом і номенклатурою товарів

Тема 3. Концептуальні засади категорійного менеджменту. Впровадження категорійного менеджменту.

Тема 4. Сутність товарної категорії як об'єкту управління та формування товарної категорії

Тема 5. Процес виділення товарних категорій.

Тема 6. Збалансованість асортименту

Тема 7. Цінова політика в управлінні категоріями

Тема 8. Використання мерчандайзингу в управлінні категоріями

Тема 9. Аналітичний інструментарій категорійного менеджменту.

4. Навчальні матеріали та ресурси

Базова література:

1. Berkhout Constant. The Retail Innovation Toolkit: 42 Category Management Tools for Growth. Lanoo Publishers, 2021, 216 p.

6. Категорійний менеджмент: методичні рекомендації до виконання самостійної роботи / уклад. Н.В.Микитенко, Ю.В.Білявська, Ю.М. Мотузка. Київ. ДТЕУ. 2022. 29 с.

7. Категорійний менеджмент: методичні рекомендації до виконання самостійної роботи / уклад. Н.П. Ляліна, Р.А. Дименко. Київ. КНУБА, 2024. 16 с.

Додаткова література:

1. Category management vs. discount retailing practices: a case from Turkey / by Ahmet Nuri Küçükosmanoğlu, Ali Murat Özkeçeli, Mehmet Fatih Karakaya and Dr. Neva Yalman. URL: https://www.academia.edu/1927768/CATEGORY_MANAGEMENT_VS_DISCOUNT_RETAILING_PRACTICES_A_CASE_STUDY_FROM_TURKEY.

2. Schwerdt Adelaida. Category Management Organization: Implementing True Category Management. 2021. 67 p.

3. Микитюк Н.Є. Впровадження категорійного менеджменту підприємствами FMCG-ринку: сутність концепції та практичні рекомендації. Причорноморські економічні студії. Економіка та управління підприємствами. 2019. Випуск 40. С. 139-145. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2019_40_27

4. Стенлі М. Магазин моєї мрії. Мемуари творця роздрібної мережі. Харків : Фабула, 2019. 352 с.

5. Рекгем Н. Техніка продажу SPIN: Як не прогавити великого клієнта. К.: Наш формат, 2019. 248 с.

6. Білявська Ю.В. Особливості та тенденції категорійного менеджменту підприємств торгівлі. Проблеми системного підходу в економіці. 2017. No 4(60). С. 81-87 URL: http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/4_60_2017_ukr/12.pdf

7. Микитенко Неля. Товарні категорії в системі управління торговельним процесом. URL: <http://visnik.knute.edu.ua/files/2019/05/7.pdf>

8. Моторнюк У. І., Стельмах І. В. Проблеми та переваги впровадження категорійного управління на вітчизняних підприємствах. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2021. № 2 (6). С. 82-90. URL: <https://science.lpnu.ua/uk/smeu/vsi-vypusky/vypusk-3-nomer-2-2021/problemy-ta-perevag-y-vprovadzhennya-kategoriynogo-upravlinnya>

9. Микитенко Н. Товарні категорії в системі управління торговельним процесом // Вісник КНТЕУ. 2019. №5. 48–57 с.

Інформаційні ресурси

1. Дистанційний курс «Категорійний менеджмент - Висоцька - MRLG46016U». URL: <http://193.110.163.11/moodle/course/view.php?id=3465>

2. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс] / Кабінет міністрів України. Електрон. дані. Київ : Каб. мін. України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/>

3. Міністерство економіки України [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. Електрон. дані. Київ : Мін. екон. України. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>

4. Український бізнес портал [Електронний ресурс] / Український бізнес портал. Електрон. дані. Київ : Український бізнес портал. URL: <https://ukrbiz.info/ua/>

5. Інкотермс Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. Електрон. дані. Київ .: Верх. Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/988_007#Text

6. Торгово-промислова палата України [Електронний ресурс] / Торгово-промислова палата. Електрон. дані. Київ : Торгово-промисл. палата України. URL: <https://uccr.org.ua/>

Навчальний контент

5. Методика опанування навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Викладання та опанування освітньої компоненти ґрунтується на ряді методів навчання:

- основні методи навчання: лекції, практичні заняття, консультації, написання модульної контрольної роботи, робота з навчально-методичною літературою і інформаційними ресурсами;

- загальні методи навчання: проблемного викладу, інформаційно-рецептивний, репродуктивний, проблемно-пошуковий, евристичний;

- спеціальні методи навчання: робота в малих групах, індивідуальна робота, аналіз окремих ситуацій, розв'язання практичних ситуаційних задач, презентації, доповіді, інтерактивна взаємодія здобувачів та викладачів в синхронному (Meet) та асинхронному (платформа «Сікорський») режимі.

- форми та методи оцінювання: тестування, дискусійне обговорення та надання відповідей на проблемні питання, виконання ситуаційних та творчих завдань, відповіді на практичних заняттях (опитування), виконання кейсів, презентацій, виконання модульної контрольної роботи.

- підсумковий контроль – залік.

Відповідність програмних результатів, методів навчання і форм оцінювання.

Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми та методи оцінювання
ПРН 01. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності	<i>Основні методи навчання:</i> лекції, практичні заняття, консультації, написання модульної контрольної роботи, робота з навчально-методичною літературою і інформаційними ресурсами. <i>Загальні методи навчання:</i> інформаційно-	Рейтингова система оцінювання, яка передбачає накопичення балів за: дискусійне обговорення та надання відповідей на проблемні питання, відповіді на

	рецептивний, проблемно-пошуковий. <i>Спеціальні методи навчання:</i> презентації, доповіді, інтерактивна взаємодія здобувачів та викладачів в синхронному (Meet) та асинхронному (платформа «Сікорський») режимі.	практичних заняттях (опитування), презентації, виконання модульної контрольної роботи. Календарний контроль – перша та друга атестація Підсумковий контроль - залік
ПРН 02. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності	<i>Основні методи навчання:</i> лекції, практичні заняття, консультації, написання модульної контрольної роботи, робота з навчально-методичною літературою і інформаційними ресурсами. <i>Загальні методи навчання:</i> проблемного викладу, інформаційно-рецептивний, проблемно-пошуковий, евристичний. <i>Спеціальні методи навчання:</i> робота в малих групах, індивідуальна робота, аналіз окремих ситуацій, розв'язання практичних ситуаційних задач, презентації, доповіді, інтерактивна взаємодія здобувачів та викладачів в синхронному (Meet) та асинхронному (платформа «Сікорський») режимі.	Рейтингова система оцінювання, яка передбачає накопичення балів за: надання відповідей на проблемні питання, відповіді на практичних заняттях (опитування), презентації, розв'язання ситуаційних та творчих завдань, виконання кейсів, виконання модульної контрольної роботи. Календарний контроль – перша та друга атестація Підсумковий контроль - залік
Використовувати принципи, методи й інструменти категорійного менеджменту за умов організації управління асортиментом, розподілу асортименту на категорії	<i>Основні методи навчання:</i> лекції, практичні заняття, консультації, написання модульної контрольної роботи, робота з навчально-методичною літературою і інформаційними ресурсами. <i>Загальні методи навчання:</i> проблемного викладу, інформаційно-рецептивний, проблемно-пошуковий, евристичний; <i>Спеціальні методи навчання:</i> індивідуальна робота, аналіз окремих ситуацій, розв'язання практичних ситуаційних задач, презентації, доповіді, інтерактивна взаємодія здобувачів та викладачів в синхронному (Meet) та асинхронному (платформа «Сікорський») режимі.	Рейтингова система оцінювання, яка передбачає накопичення балів за: надання відповідей на проблемні питання, відповіді на практичних заняттях (опитування), презентації, розв'язання ситуаційних та творчих завдань, виконання кейсів, виконання модульної контрольної роботи. Календарний контроль – перша та друга атестація Підсумковий контроль - залік
Розуміти процес управління окремою товарною категорією як самостійною одиницею	<i>Основні методи навчання:</i> лекції, практичні заняття, консультації, написання модульної контрольної роботи, робота з навчально-методичною літературою і інформаційними ресурсами. <i>Загальні методи навчання:</i> проблемного викладу, інформаційно-рецептивний, репродуктивний, евристичний; <i>Спеціальні методи навчання:</i> індивідуальна робота, аналіз окремих ситуацій, розв'язання практичних ситуаційних задач, інтерактивна взаємодія здобувачів та викладачів в синхронному (Meet) та асинхронному (платформа «Сікорський») режимі.	Рейтингова система оцінювання, яка передбачає накопичення балів за: дискусійне обговорення та надання відповідей на проблемні питання, відповіді на практичних заняттях (опитування), розв'язання ситуаційних та творчих завдань, виконання кейсів, виконання модульної контрольної роботи. Календарний контроль – перша та друга атестація Підсумковий контроль - залік
Вміти приймати ефективні рішення щодо управління товарними категоріями	<i>Основні методи навчання:</i> лекції, практичні заняття, консультації, написання модульної контрольної роботи, робота з навчально-методичною літературою і інформаційними ресурсами. <i>Загальні методи навчання:</i> репродуктивний, евристичний; <i>Спеціальні методи навчання:</i> робота в малих групах, індивідуальна робота, аналіз	Рейтингова система оцінювання, яка передбачає накопичення балів за: дискусійне обговорення та надання відповідей на проблемні питання, розв'язання ситуаційних та творчих завдань, виконання модульної контрольної роботи.

	окремих ситуацій, розв'язання практичних ситуаційних задач, презентації, доповіді, інтерактивна взаємодія здобувачів та викладачів в синхронному (Meet) та асинхронному (платформа «Сікорський») режимі.	Календарний контроль – перша та друга атестація Підсумковий контроль - залік
--	--	---

Тематика та структурно-логічна побудова курсу

Навчальним планом передбачено проведення 18 годин лекцій та 36 годин практичних занять, модульна контрольна робота, індивідуальне завдання у вигляді реферату.

Тиждень навчання	Розподіл годин			Назва розділів, тем	Зміст занять та самостійної роботи здобувачів	Контрольні заходи
	Л	ПЗ	СР			
1-2	2	4	7	Тема 1. Теоретичні засади та основні характеристики ритейлу. Стан та тенденції сучасного розвитку українського ритейлу	Л1: Поняття «ритейл» та основні його функції. Основна відмінність ритейлу від роздрібної торгівлі. Класифікаційні ознаки ритейлу. Класифікація форматів роздрібної торгівлі України. Класифікація типів магазинів. Критерії визначення формату роздрібної торгівлі. Характеристика форматів магазинів роздрібної мережі. Типи ритейлу. Стан та тенденції сучасного розвитку українського ритейла. Тренди ритейлу 2025 в Україні та світі. Вплив цифрової комерції на ритейл. П1. Вступ. Основні вимоги в ході вивчення дисципліни, система оцінки успішності студентів, проведення календарного та семестрового контролю. Виконання практичного завдання: П2: Опитування, написання доповіді. Презентації доповідей відповідно до виконаного завдання. СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу	Опитування, дискусії, виконання практичних завдань
3-4	2	4	7	Тема 2. Управління асортиментом товарів у роздрібній торговельній мережі	Л 2: Сутність та класифікація товарів, Споживчі властивості товарів, Асортимент товару, Сутність управління товарним асортиментом і номенклатурою товарів. Сутність і зміст асортиментної політики в роздрібній торгівлі. Чинники, які впливають на формування асортименту товарів в роздрібній торгівлі. Принципи та ознаки формування асортименту підприємств роздрібної торгівлі. Поняття і класифікація торгового асортименту товарів підприємств роздрібної торгівлі . Формування асортименту у продовольчих і непродовольчих магазинах ПЗ-4: Опитування, виконання ситуаційних та творчих завдань, тестування СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до тестових завдань	Обговорення, дискусії, виконання практичних завдань, тестові завдання

5-6	2	4	7	<p>Тема 3. Концептуальні засади категорійного менеджменту. Впровадження категорійного менеджменту</p>	<p>ЛЗ: Категорійний менеджмент: поняття, призначення, сутність. Особливості категорійного менеджменту. Відмінність категорійного менеджменту від традиційного управління асортиментом. Розподіл асортименту на категорії відповідно до сприйняття покупцем. Розгляд категорії як міні-підприємства в межах компанії. Концепція категорійного менеджменту як інструмент формування асортиментної політики закладу торгівлі. Структура, суб'єкти, об'єкти категорійного менеджменту. Мета, задачі, принципи, функції категорійного менеджменту. Об'єкти категорійного менеджменту. Ознаки групування товарів. Критерії готовності компанії до впровадження категорійного менеджменту. Особливості впровадження категорійного менеджменту. Типові помилки під час впровадження категорійного менеджменту. Основні етапи переходу компаній на принципи категорійного менеджменту.</p> <p>П5-6: Опитування, написання доповіді. Презентації доповідей відповідно до виконаного завдання, виконання ситуаційних та творчих завдань, тестування</p> <p>СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до тестових завдань</p>	Опитування, дискусії, виконання практичних завдань
7-8	2	4	7	<p>Тема 4. Сутність товарної категорії як об'єкту управління та формування товарної категорії</p>	<p>Л4: Процес управління товарним асортиментом в рамках категорійного менеджменту. Поняття товарної категорії. Процес виділення товарних категорій. Формування номенклатури товарних категорій. Вибір ознаки класифікації. Процес управління категоріями товарного асортименту</p> <p>П7-8: Опитування, написання доповіді. Презентації доповідей відповідно до виконаного завдання, обговорення</p> <p>СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу</p>	Обговорення, дискусії, виконання практичних завдань

9-10	2	4	7	Тема 5. Процес виділення товарних категорій	Л5: Побудова категорії за принципом «дерева купівельних рішень». Формування структури категорії (компонентів категорії). «Жорсткі» та «м'які» категорії. Керованість категорії. Життєвий цикл категорії П9-10: Опитування, написання доповіді. Презентації доповідей відповідно до виконаного завдання, обговорення, виконання ситуаційних та творчих завдань СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу	Опитування, дискусії, виконання практичних завдань
11	2	4	7	Тема 6. Збалансованість асортименту	Л6: Балансування асортименту по ширині. Унікальні категорії. Пріоритетні категорії. Базові категорії. Періодичні та сезонні категорії. Зручні категорії. Крос-категоріальний аналіз. Визначення ролі категорії в структурі асортименту. Балансування асортименту по глибині. Товари всередині категорій. Основна властивість асортименту – збалансованість. Вклад окремих товарів категорії в досягнення цілей закладу торгівлі. П11-12: Опитування, виконання ситуаційних та творчих завдань, тестування СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до тестових завдань	Опитування, дискусії, виконання практичних завдань, тестові завдання
12	2	4	6	Тема 7. Цінова політика в управлінні категоріями	Л7: Цінова політика. Стратегії і методи ціноутворення. Значення націнки і маржі. Ціноутворення на категорії різних ролей. Ціноутворення на товари в окремих категоріях. П13-14: Опитування, виконання ситуаційних та творчих завдань СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу	Опитування, дискусії, виконання практичних завдань
13	2	2	4	Тема 8. Використання мерчандайзингу в управлінні категоріями	Л8: Рішення щодо розподілу місця в торговому залі. Планування розміщення в торговому залі. Загальні правила планування торгового залу. Визначення ефективності розміщення обладнання. Розподіл торгової площі за категоріями. Планограми та вигоди від використання планограм. П15: Опитування, виконання ситуаційних та творчих завдань СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу	Опитування, дискусії, виконання практичних завдань
13		2	4		П16: Модульна контрольна робота (МКР)	Оцінювання ПРН за темами 1-8
14	2	4	4	Тема 9. Аналітичний інструментарій	Л9: Портфель управління категоріями. Складання асортиментної матриці. Основні методи аналізу товарного	Опитування, дискусії, виконання

				категорійного менеджменту	асортименту: метод Дібба-Сімкіна, матриця Ансоффа, матриця BCG, матриця GE, метод аналізу за допомогою життєвого циклу товарів, матриця Маркон, методологія Брайана Харріса з 4 ролей категорій, методи на основі ABC-аналізу, XYZ-аналіз в управлінні асортиментом, суміщений ABC-XYZ-аналіз. П17-18: Опитування, виконання ситуаційних та творчих завдань, презентація та захист індивідуального завдання СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до захисту індивідуального завдання	практичних завдань, захист індивідуального завдання
15			6	Залік	СР: підготовка до складання письмового заліку	
Разом	18	36	66			

6. Самостійна робота здобувача

Самостійна робота здобувача вищої освіти передбачає самостійне опрацювання додаткових матеріалів навчальної дисципліни, підготовку до практичних занять, проведення міні-досліджень, виконання творчих завдань, модульної контрольної роботи, написання індивідуального завдання / реферату та підготовку до складання заліку. Обсяги часу на виконання самостійної роботи становить 48 год.

№ з/п	Самостійна робота здобувачів	Кількість годин СРЗ
1	Підготовка до аудиторних занять: пошук та аналіз матеріалів для практичних завдань, зокрема, до дискусій за темами, вирішення практичних ситуаційних завдань та кейсів, виконання певного етапу власного ринкового дослідження, відповідно до тижнів навчання	56
3	Підготовка до написання модульної контрольної роботи	4
4	Підготовка до заліку	6
Усього		66

Політика та контроль

7. Політика навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Правила відвідування занять. Здобувачі вищої освіти зобов'язані відвідувати навчальні заняття передбачені графіком освітнього процесу (Правила внутрішнього розпорядку Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського" (п. 9.4. <https://kpi.ua/admin-rule>). Присутність або відсутність здобувача на навчальному занятті шляхом нарахування або зниження балів не оцінюється.

Дистанційний режим навчання. У разі запровадження обмежень на відвідування університету, пов'язаних з введенням карантину або режиму воєнного стану в державі, освітній процес здійснюється у дистанційному режимі відповідно до Положення про дистанційне навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/188>), Регламенту організації освітнього процесу в дистанційному режимі (<https://profkom.kpi.ua/reglament-organizatsiyi-osvitnogo-protsesu-v-distantiynomu-rezhimi>) та Регламенту проведення семестрового контролю в дистанційному режимі (<https://osvita.kpi.ua/node/148>). У режимі

дистанційного навчання заняття відбуваються у вигляді онлайн-конференції на платформі Zoom або Meet. Результати оцінювання висвітлюють у АС «Електронний кампус» на особистій сторінці здобувача (<https://ecampus.kpi.ua>).

Правила поведінки на заняттях. На заняттях слід дотримуватись норм етичної поведінки визначених у Кодексі честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (<https://kpi.ua/code>). На території університету здобувачі мають поводити себе відповідно до Правил внутрішнього розпорядку (<https://kpi.ua/admin-rule>). В аудиторіях на лекційних та практичних заняттях, а також під час проведення занять у формі відеоконференції, користуватись мобільним телефоном потрібно у беззвучному режимі і тільки для пошуку необхідної для виконання завдань інформації, у т.ч. в інтернеті. Під час дистанційного режиму навчання слід використовувати інформацію розміщену на Платформі дистанційного навчання «Сікорський» / Електронний кампус. Активність, опрацювання та підготовка аналітичних матеріалів за результатами опрацювання лекційного матеріалу, аналітичних доповідей та навчально-дослідних завдань є запорукою успішного освоєння матеріалу та формування відповідних програмних результатів.

Позааудиторні заняття та залучення професіоналів-практиків. Під час вивчення дисципліни можливі позааудиторні заняття, що включають відвідування науково-практичних заходів, лекторів, тренінгів в межах тематики дисципліни. Для опанування і поглиблення практичних навичок для спільного проведення занять можуть бути запрошені професіонали-практики (стейкхолдери).

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній/інформальній освіті. Порядок визнання таких результатів регламентується Положенням про визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/179>). Можуть бути зараховані окремі змістовні модулі або теми дисципліни. В такому разі здобувач звільняється від виконання відповідних завдань, отримуючи за них максимальний бал відповідно до рейтингової системи оцінювання.

Правила захисту індивідуальних завдань. Індивідуальне завдання з курсу відсутнє.

Правила призначення заохочувальних та штрафних балів. Заохочувальні бали, які не входять до загальної шкали оцінювання можуть бути отримані за участь у олімпіадах, конференціях, конкурсах наукових робіт, підготовка оглядів наукових праць чи наукових публікацій. Сума заохочувальних балів складає 10 балів, при цьому загальний рейтинговий бал здобувача не може перевищувати 100 балів.

Політика оцінювання контрольних заходів. Оцінювання контрольних заходів здійснюється згідно з Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/node/37>), Положення про поточний, календарний та семестровий контролю результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/32>). Нижня межа позитивного оцінювання результату кожного контрольного заходу має бути не менше 60 % від максимальної кількості рейтингових балів, визначених для цього виду заходу, а негативний результат оцінюється у 0 балів.

РСО доводиться до відома здобувачів на першому навчальному занятті з навчальної дисципліни та не змінюється впродовж її вивчення, крім випадків перегляду рейтингової системи оцінювання впродовж семестру згідно Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (п.7) (<https://osvita.kpi.ua/node/37>)

Поточний контроль проводиться як оцінювання результатів навчання здобувачів на основі поопераційного контролю та накопичення рейтингових балів за виконання завдань у процесі навчання відповідно до РСО.

Непроходження заходу поточного контролю в синхронному режимі без поважних причин оцінюється у 0 балів.

Заходи поточного контролю можуть відбуватися: у синхронному режимі (МКР, робота на практичних заняттях, тестування; в асинхронному режимі (виконання індивідуального семестрового завдання – реферат).

Календарний контроль проводиться двічі на семестр за встановленими в РСО критеріями оцінювання та результатами заходів поточного контролю. Умовою отримання позитивної оцінки з календарного контролю з навчальної дисципліни є значення поточного рейтингу здобувача не менше, ніж 50 % від максимально можливого на час проведення такого контролю.

Семестровий контроль проводиться у формі заліку за РСО-1 - "жорстка". Результати навчальної діяльності, передбачені заходами поточного контролю, оцінюються впродовж семестру. Здобувачі, які виконали всі умови допуску до заліку та набрали 60 і більше балів, отримують відповідну рейтингову оцінку без потреби проходження заходу семестрового контролю, які набрали менше 60 балів, а також ті, хто бажають підвищити свою рейтингову оцінку - проходять захід семестрового контролю. У цьому разі підсумкова оцінка отримується за суму балів, які студент отримав за залікову контрольну роботу.

До відомості семестрового контролю викладач вносить підсумкову рейтингову оцінку і, у разі потреби, - відмітку «не допущено» (невиконання умов допуску до семестрового контролю), «усунено» (порушення принципів академічної доброчесності або морально-етичних норм поведінки), «не з'явився» (здобувач, був допущений, але не з'явився на залік).

Результати оцінювання висвітлюються у АС «Електронний кампус» на особистій сторінці здобувача (<https://ecampus.kpi.ua>).

Політика деделайнів та перескладань. Модульну контрольну роботу складають лише у призначений день, визначений структурно-логічною побудовою курсу. Якщо контрольні заходи, або виконання завдань пропущені з поважних причин (хвороба або вагомі життєві обставини), надається можливість додатково скласти завдання протягом найближчого тижня. Невиконання завдань, а також порушення термінів їх виконання з неповажних причин є причиною відсутності балів за ці контрольні заходи. Порядок ліквідації академічної заборгованості та перескладання семестрового контролю регулюється Положенням про поточний, календарний та семестровий контроль результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/32>). Здобувач/здобувачка, у якого/якої за результатами семестрового контролю виникла академічна заборгованість, має право її ліквідувати відповідно до Положення про надання додаткових освітніх послуг здобувачам вищої освіти в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/177>).

Процедура оскарження результатів контрольних заходів. У випадку незгоди здобувача з оцінкою за результатами контрольного заходу, він має право подати апеляцію у день оголошення результатів на ім'я декана факультету за процедурою визначеною Положенням про апеляції (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/182>).

Політика щодо академічної доброчесності. Обов'язковою умовою виконання завдань з освітньої компоненти є дотримання політики та принципів академічної доброчесності (<https://kpi.ua/academic-integrity>), які, у тому числі, викладено у Кодексі честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (<https://kpi.ua/code>), Положенні про систему запобігання академічному плагіату в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/node/47>). У разі виявлення дублювання робіт, плагіату роботи здобувачі отримують нульовий рейтинг. У разі виявлення неналежних посилань за результатами перевірки на наявність запозичень, індивідуальні завдання не оцінюються і повертаються здобувачу/здобувачці на доопрацювання.

Політика використання штучного інтелекту. Використання штучного інтелекту (далі, ШІ) регламентується «Політикою використання штучного інтелекту для академічної діяльності в КПІ ім. Ігоря Сікорського» (<https://osvita.kpi.ua/node/1225>). Усі навчальні завдання з дисципліни мають бути результатом власної оригінальної роботи здобувача. Використання ШІ для автоматичної генерації відповідей без подальшого їх аналізу та доопрацювання заборонено. Здобувачам не рекомендується покладатися на ШІ як на єдине джерело інформації. Важливо перевіряти та аналізувати отримані дані з інших авторитетних джерел. Усі випадки використання ШІ для виконання завдань мають бути чітко вказані та задокументовані. Це стосується як використання текстових генераторів, так й інших інструментів ШІ. Використання

ШІ має відповідати принципам академічної доброчесності. Недотримання цього положення розглядатиметься як порушення академічної етики.

8. Види контролю та рейтингова система оцінювання результатів навчання (PCO)

Оцінювання передбачає застосування рейтингової системи (PCO-1 - “жостка”) згідно Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/node/37>). Максимальний сумарний рейтинг за курс – 100 балів. Нижня межа позитивного оцінювання кожного контрольного заходу складає 60% від його рейтингового балу.

8.1. Поточний контроль

8.1.1. Робота на практичних заняттях (max 60 балів)

На практичних заняттях здобувачі обговорюють з викладачем та виконують практичні завдання (відповіді на запитання з теми лекції, участь в дискусіях, у тому числі за результатами опрацювання кейсів, обговорення, вирішення ситуаційних завдань, робота у малих групах з презентацією результатів, виконання індивідуального завдання).

1. Опитування на практичних заняттях шляхом обговорення тем лекції, дискусійне обговорення, підготовка презентацій доповіді (**max 16 балів**).

Розрахунок за одну відповідь:

2 бали – активна робота, повні відповіді під час опитування;

0 балів – пасивність.

2. Виконання вправ (творчі завдання, ситуаційні завдання, індивідуальна/командна роботи - **max 44 бали**).

Розрахунок за одне завдання:

2 бали – Якісно виконане завдання, результати обґрунтовані і доведені

1 бал – Завдання виконано з певними неточностями або не містить обґрунтувань

0 балів – Завдання не виконане

8.1.2. Модульна контрольна робота (max 40 балів).

Модульна контрольна робота складається з двох частин: індивідуальне завдання з обов'язковим захистом власного дослідження та тестових завдань на знання теоретичного матеріалу (кожне із завдань оцінюється максимально в 20 балів).

Тестові завдання (**max 20 балів**).

Розрахунок за одне тестове завдання:

0,2 бали – Відповідь на тестове завдання правильна

0 балів – Відповідь на тестове завдання неправильна

Презентація та захист індивідуального завдання (**max 20 балів**).

19-20 балів	присутній творчий підхід до розкриття теми, розкриття теми глибоке, відображена власна позиція, узагальнення і обґрунтування;
17-18 балів	глибоке розкриття теми, однак власна думка відображена не досить обґрунтовано;
15-16 балів	розкриття теми обґрунтовано з певними недоліками, опрацьований матеріал та літературні джерела є недостатніми для глибоко розкриття теми;
12-14 балів	завдання виконане, однак тему розкрито не достатньо глибоко, власна наукова позиція не відображена, відсутні власні висновки та обґрунтування;
0 балів	завдання не зараховано, тему не розкрито або завдання не виконано

8.2. Календарний контроль.

Календарний контроль проводиться двічі на семестр.

1 календарний контроль – умова отримання атестації: поточний рейтинг здобувача не менше, ніж 50 % від максимально можливого на час проведення контролю.

2 календарний контроль - умова отримання атестації: поточний рейтинг здобувача не менше, ніж 50 % від максимально можливого на час проведення контролю. Складено модульну контрольну роботу.

8.3. Семестровий контроль (залік)

Складається з поточного рейтингу за виконання всіх видів робіт.

Здобувачі, які виконали всі умови допуску до заліку та набрали 60 і більше балів, отримують відповідну рейтингову оцінку без потреби проходження заходу семестрового контролю, що переводиться до підсумкової оцінки згідно з таблицею.

Здобувачі, які виконали умови допуску до заліку, але набрали менше 60 балів проходять захід семестрового контролю. У цьому разі підсумкова оцінка отримується за суму балів, які студент отримав за залікову контрольну роботу, що переводиться до підсумкової оцінки згідно з таблицею.

Якщо здобувач виконав умови допуску до заліку і отримав більше 60 балів, але бажає підвищити свій результат, він може взяти участь у заліковій контрольній роботі. У цьому разі підсумкова оцінка отримується за суму балів, які студент отримав за залікову контрольну роботу, що переводиться до підсумкової оцінки згідно з таблицею. Якщо за результатами заліку здобувач отримав меншу кількість балів за кількість балів, отриманих за результатами заходів поточного контролю, то за "жорсткого" підходу здобувач отримує рейтингову оцінку за результатами заліку, що переводиться до підсумкової оцінки згідно з таблицею.

Умовами допуску здобувача до семестрового контролю є: виконання 50% практичних завдань, написання МКР (тестових завдань та індивідуального завдання).

Розрахунок балів за виконання завдань залікової контрольної роботи:

- теоретичні питання (3 питання) мають на меті виявити рівень знання матеріалу в цілому, за кожне питання:

- | | |
|-----------|--|
| 10 балів | відповідь на питання викладено правильно, всебічно, безпомилково і логічно; |
| 9 балів | відповідь на питання викладено не достатньо повно, проте основні аспекти розкрито; |
| 7-8 балів | відповідь не розкриває ключових елементів у викладі, здебільшого ґрунтується на власних припущеннях або розмірковуваннях, а не знанні матеріалу; |
| 6 балів | відповідь частково розкриває питання, здебільшого ґрунтується на власних припущеннях або розмірковуваннях, а не знанні матеріалу; |
| 0 балів | не має відповіді. |

- тестові завдання (20 завдань) демонструють глибину знань про теоретичні засади дисципліни, належать до тестів закритої форми, мають декілька запропонованих відповідей, з яких обирається одна правильна, за кожне тестове завдання:

- | | |
|---------|--------------------|
| 2 бал | відповідь вірна; |
| 0 балів | відповідь не вірна |

- ситуаційне завдання. Передбачає виконання двох завдань, за кожне завдання:

- | | |
|-------------|---|
| 15 балів | продемонстровано знання матеріалу і вдало його застосовано для аналізу та доведення ситуаційного завдання, наведено висновки з застосуванням набутих знань та вмінь |
| 13-14 балів | ситуаційне завдання пояснене вірно, логічно, однак не наведено висновків за результатами або допущено помилки у твердженнях, поясненнях або доведенні |
| 11-12 балів | ситуаційне завдання виконане, але визначене рішення не містить чітких обґрунтувань відповідних набутих навичкам пройденому курсу |
| 9-10 балів | завдання виконане на основі припущень |
| 0 балів | завдання не виконано |

Відповідність рейтингових балів оцінкам за університетською шкалою:

Рейтингова оцінка здобувача (бали)	Університетська шкала оцінок рівня здобутих компетентностей (результатів навчання)
95...100	Відмінно
85...94	Дуже добре
75...84	Добре
65...74	Задовільно
60...64	Достатньо
Менше 60	Незадовільно

Відмітки у відомості семестрового контролю, у разі не виконання визначених умов складання семестрового контролю:

Відмітка	Пояснення
Не допущено	<i>Невиконання умов допуску до семестрового контролю</i>
Усунено	<i>Порушення принципів академічної доброчесності або морально-етичних норм поведінки</i>
Не з'явився	<i>Здобувач, був допущений, але не з'явився на залік</i>

9. Додаткова інформація з кредитного модуля

У рейтинг здобувача можуть бути зараховані сертифікати проходження очних або дистанційних курсів за тематикою курсу на платформах Prometheus та Coursera.

Робочу програму кредитного модуля (силабус):

Складено доцентом кафедри промислового маркетингу, к.е.н., доц. Борисенко Оленою Сергіївною

Ухвалено кафедрою промислового маркетингу (протокол № 20 від 27.06.2025р.)

Погоджено Методичною комісією факультету менеджменту та маркетингу (протокол №11 від 30.06.2025р)

Оновлено згідно нової редакції «Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського» (Наказ № НОД/761/25 від 19.09.2025 р.)

Переухвалено кафедрою промислового маркетингу (протокол № 9 від 26.09.2025 р.)

Погоджено Методичною комісією факультету менеджменту та маркетингу (протокол № 3 від 30.09.2025 р.)