

Кафедра маркетингу

«ЗАТВЕРДЖЕНО»

завідувач кафедри

Касян С.Я. *С.Я. Касян*

«15» листопада 2022 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ПРОФЕСІЙНА КАР'ЄРА МАРКЕТОЛОГА»

Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Рівень вищої освіти.....	Перший (бакалаврський)
Освітньо-професійна програма	Маркетинг
Статус	Вибіркова фахова
Загальний обсяг	4 кредити ЄКТС (120 годин)
Форма підсумкового контролю	диференційований залік
Термін викладання	3-й семестр, 5-6 чверть
Мова викладання	Українська

Викладачі: доц. Яцентюк С.В. _____

Пролонговано: на 20__/20__ н.р. _____ (_____) «__» __ 20__ р.
(підпис, ПІБ, дата)

на 20__/20__ н.р. _____ (_____) «__» __ 20__ р.
(підпис, ПІБ, дата)

Дніпро
НТУ «ДП»
2022 р.

Робоча програма навчальної дисципліни «Професійна кар'єра маркетолога» для здобувачів 2 курсу першого (бакалаврського) рівня вищої освіти освітньо-професійної програми «Маркетинг» / Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», кафедра маркетингу. – Д. : НТУ «ДП», 2022. – 14 с.

Розробник – к.е.н., доцент кафедри маркетингу Яцентюк С.В.

Робоча програма регламентує:

- мету дисципліни;
- дисциплінарні результати навчання, сформовані на основі трансформації очікуваних результатів навчання освітньої програми;
- базові дисципліни;
- обсяг і розподіл за формами організації освітнього процесу та видами навчальних занять;
- програму дисципліни (тематичний план за видами навчальних занять);
- алгоритм оцінювання рівня досягнення дисциплінарних результатів навчання (шкали, засоби, процедури та критерії оцінювання);
- інструменти, обладнання та програмне забезпечення;
- рекомендовані джерела інформації.

Робоча програма призначена для реалізації компетентнісного підходу під час планування освітнього процесу, викладання дисципліни, підготовки студентів до контрольних заходів, контролю провадження освітньої діяльності, внутрішнього та зовнішнього контролю забезпечення якості вищої освіти, акредитації освітніх програм у межах спеціальності.

Погоджено рішенням науково-методичної комісії спеціальності 075 Маркетинг (протокол № 3 від 10.11.2022 р.).

ЗМІСТ

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	4
2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ.....	4
3 ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ	5
4 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ.....	5
5 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ.....	6
5.1 Шкали.....	6
5.2 Засоби та процедури	7
5.3 Критерії.....	8
6 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	11
7 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ.....	11

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Метою викладання навчальної дисципліни «Професійна кар'єра маркетолога» є надбання здобувачами ВО таких відповідних прикладних компетенцій, які дозволятимуть ним визначити фактори власної відданості обраній професії, окреслити цілі професійного кар'єрного росту, формувати стратегічний план особистого розвитку як професійного маркетолога, вміти реалізувати його в особистому житті та управляти подальшим власним стратегічним розвитком як професійного маркетолога.

2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

В результаті вивчення навчальної дисципліни «Професійна кар'єра маркетолога», що є вибірковою дисципліною, здобувачі мають досягнути таких дисциплінарних результатів навчання:

Дисциплінарні результати навчання (ДРН)	
шифр ДРН	зміст
ДРН 1	вміти аналізувати, розробляти та впроваджувати систему розвитку власного професійного кар'єрного росту
ДРН 2	вміти проводити дослідження і аналіз фундаментальних якостей та принципів аспектів брендингу з метою визначення ключових факторів формування та розвитку успішного професійного кар'єрного росту маркетолога
ДРН 3	знати і застосовувати на практиці методи дослідження і формування професійного кар'єрного росту маркетолога
ДРН 4	вміти застосовувати на практиці методи та заходи ефективного управління комплексом інтегрованих маркетингових комунікацій для створення та підтримання позитивного сприйняття персональних унікальних якостей, навичок та досягнень у певній персональній сфері діяльності в процесі реалізації власного професійного кар'єрного росту маркетолога
ДРН 5	знати визначення КРІ професійного кар'єрного росту маркетолога, тобто його ключові показники ефективності та вміти їх використовувати для досягнення цілей власного професійного кар'єрного росту маркетолога
ДРН 6	знати концепцію формування та розвитку професійного кар'єрного росту маркетолога, принципи, цілі та функції діяльності при реалізації комплексу personal marketing між професійного кар'єрного росту маркетолога
ДРН 7	вміти аналізувати і діагностувати стан професійного кар'єрного росту маркетолога та здійснювати розробку особистого плану професійного кар'єрного росту з формування, реалізації та контролю власного менеджменту, методів, підходів та заходів з його корегування
ДРН 8	вміти визначати та застосовувати сучасні методи і підходи, щодо формування і вдосконалення власного професійного кар'єрного росту маркетолога

3 ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Вид навчальних занять	Розподіл за формами навчання, години					
	денна			заочна		
	обсяг	аудиторні заняття	самостійна робота	обсяг	аудиторні заняття	самостійна робота
лекційні	54	26	28	76	6	70
практичні	66	26	40	44	4	40
лабораторні	-	-	-	-	-	-
семінари	-	-	-	-	-	-
РАЗОМ	120	52	68	120	10	110

4 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	ЛЕКЦІЇ	54
ДРН 1 ДРН 2	Тема 1. Професія «Маркетолог»: спеціальність і посада. Історія виникнення і актуальна трансформація терміну і поняття «Маркетолог». Регуляція та легітимне оформлення професії «Маркетолог».	10
ДРН 1 ДРН 2 ДРН 3	Тема 2. Маркетингові професії Функціональні та організаційні структури підприємств та організацій і місце посад професії «Маркетолог» в них Ринок праці маркетологів, його параметри і сучасні тренди розвитку. Вимоги і очікування роботодавців Ключові складові і параметри процесу професійного кар'єрного росту маркетолога. Hard & Soft skills професії «Маркетолог»	10
ДРН 4 ДРН 6 ДРН 7	Тема 3. Як зробити успішну кар'єру в маркетингу Етапи побудови та розвитку успішного професійного кар'єрного росту маркетолога Прикладні методи формування та розвитку успішного професійного кар'єрного росту маркетолога Моделі створення формування та розвитку успішного професійного кар'єрного росту маркетолога	12
ДРН 2 ДРН 3	Тема 4. Базисні методи, підходи та правила ефективної підготовки і проходження Job Interview Цілі, завдання і структура підготовки і проходження Job Interview Сфери і правила, де і як можна забезпечити ефективну підготовку і проходження Job Interview Співбесіда: Як говорити про гроші та підкорити роботодавця	10

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
ДРН 5	Тема 5. Фундаментальні основи, принципи і правила ефективного працюючого резюме та рекомендації щодо підготовки супровідного листа з резюме від кандидатів. Мотиваційний лист, його доцільність, завдання та результативність.	12
	Комунікаційне забезпечення задля успішної кар'єри маркетолога	
	Інструменти і моделі кар'єрного просування маркетолога	
ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ		66
ДРН 1	1. Особиста платформа формування та розвитку професійної кар'єри	8
ДРН 2	2. Самостійна письмова робота з дослідження ринку праці маркетологів	8
ДРН 3 ДРН 5	3. Самостійна письмова робота – (Особистий план формування та розвитку професійної кар'єри)	10
ДРН 3	4. Самостійна письмова робота з пошуку бажаної вакансії та визначення критеріїв відбору	10
ДРН 4 ДРН 6 ДРН 7	5. Самостійна письмова робота з підготовки і проходження Job Interview	10
ДРН 3 ДРН 4	6. Самостійна письмова робота – (Особисте резюме)	10
ДРН 8	7. Самостійна письмова робота (Супровідний мотиваційний email лист до резюме)	10
РАЗОМ		120

5 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Оцінювання досягнень здобувачів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти», <http://surl.li/bgpuz>. Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання здобувачів за дисципліною.

5.1 Шкали

Оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та інституційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок мобільних студентів.

Шкали оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП»

Рейтингова	Інституційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховуються, якщо здобувач отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації відповідно до Положення про організацію освітнього процесу НТУ «ДП»/

5.2 Засоби та процедури

Зміст засобів діагностики спрямовано на контроль рівня сформованості знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності студента за вимогами НРК до 6-го кваліфікаційного рівня під час демонстрації регламентованих робочою програмою результатів навчання.

Студент на контрольних заходах має виконувати завдання, орієнтовані виключно на демонстрацію дисциплінарних результатів навчання (розділ 2).

Засоби діагностики, що надаються студентам на контрольних заходах у вигляді завдань для поточного та підсумкового контролю, формуються шляхом конкретизації вихідних даних та способу демонстрації дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики (контрольні завдання) для поточного та підсумкового контролю дисципліни затверджуються кафедрою.

Види засобів діагностики та процедур оцінювання для поточного та підсумкового контролю дисципліни подано нижче.

Засоби діагностики та процедури оцінювання

ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ			ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	
навчальне заняття	засоби діагностики	процедури	засоби діагностики	процедури
лекції	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдання під час лекцій	комплексна контрольна робота (ККР)	визначення середньозваженого результату поточних контролів; виконання ККР під час диференційованого заліку за бажанням студента
практичні	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдань під час практичних занять		
	або індивідуальне завдання	виконання завдань під час самостійної роботи		

Під час поточного контролю лекційні заняття оцінюються шляхом визначення якості виконання контрольних конкретизованих завдань. Практичні заняття оцінюються якістю виконання практичних завдань.

За наявності рівня результатів поточних контролів з усіх видів навчальних занять не менше 60 балів, підсумковий контроль здійснюється без участі студента шляхом визначення середньозваженого значення поточних оцінок.

Незалежно від результатів поточного контролю кожен студент під час екзамену має право виконувати ККР, яка містить завдання, що охоплюють ключові дисциплінарні результати навчання.

Кількість конкретизованих завдань ККР повинна відповідати відведеному часу на виконання. Кількість варіантів ККР має забезпечити індивідуалізацію завдання.

Значення оцінки за виконання ККР визначається середньою оцінкою складових (конкретизованих завдань) і є остаточним.

5.3 Критерії

Реальні результати навчання студента ідентифікуються та вимірюються відносно очікуваних під час контрольних заходів за допомогою критеріїв, що описують дії студента для демонстрації досягнення результатів навчання.

Для оцінювання виконання контрольних завдань під час поточного контролю лекційних і практичних занять в якості критерія використовується коефіцієнт засвоєння, що автоматично адаптує показник оцінки до рейтингової шкали:

$$O_i = 100 a/m,$$

де a – число правильних відповідей або виконаних суттєвих операцій відповідно до еталону рішення; m – загальна кількість запитань або суттєвих операцій еталону.

Індивідуальні завдання та комплексні контрольні роботи оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені НРК для бакалаврського рівня вищої освіти (подано нижче).

Загальні критерії досягнення результатів навчання для 6-го кваліфікаційного рівня за НРК

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
<i>Знання</i>		
♦ спеціалізовані концептуальні знання, набуті у процесі навчання та/або професійної діяльності на рівні новітніх досягнень, які є основою для оригінального мислення та інноваційної діяльності, зокрема в контексті дослідницької	Відповідь відмінна – правильна, обґрунтована, осмислена. Характеризує наявність: - спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень; - критичне осмислення проблем у навчанні та/або професійній діяльності та на межі предметних галузей	95-100
	Відповідь містить негрубі помилки або описки	90-94
	Відповідь правильна, але має певні неточності	85-89
	Відповідь правильна, але має певні неточності й недостатньо обґрунтована	80-84
	Відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена	74-79

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
роботи; ♦ критичне осмислення проблем у навчанні та /або професійній діяльності та на межі предметних галузей	Відповідь фрагментарна	70-73
	Відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення	65-69
	Рівень знань мінімально задовільний	60-64
	Рівень знань незадовільний	<60
Уміння		
♦ розв'язання складних задач і проблем, що потребує оновлення та інтеграції знань, часто в умовах неповної/недостатньої інформації та суперечливих вимог; ♦ провадження дослідницької та/або інноваційної діяльності	Відповідь характеризує уміння: - виявляти проблеми; - формулювати гіпотези; - розв'язувати проблеми; - оновлювати знання; - інтегрувати знання; - провадити інноваційну діяльність; - провадити наукову діяльність	95-100
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності з негрубими помилками	90-94
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації однієї вимоги	85-89
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації двох вимог	80-84
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації трьох вимог	74-79
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації чотирьох вимог	70-73
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності при виконанні завдань за зразком	65-69
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання при виконанні завдань за зразком, але з неточностями	60-64
	Рівень умінь незадовільний	<60
Комунікація		
♦ зрозуміле і недвозначне донесення власних висновків, а також знань та пояснень, що їх обґрунтовують, до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються; ♦ використання іноземних мов у	Зрозумілість відповіді (доповіді). Мова: - правильна; - чиста; - ясна; - точна; - логічна; - виразна; - лаконічна. Комунікаційна стратегія: - послідовний і несуперечливий розвиток думки; - наявність логічних власних суджень;	95-100

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
професійній діяльності	<ul style="list-style-type: none"> - доречна аргументації та її відповідність відстоюваним положенням; - правильна структура відповіді (доповіді); - правильність відповідей на запитання; - доречна техніка відповідей на запитання; - здатність робити висновки та формулювати пропозиції; - використання іноземних мов у професійній діяльності 	
	Достатня зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія з незначними хибами	90-94
	Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)	74-79
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано сім вимог)	70-73
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано дев'ять вимог)	65-69
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано 10 вимог)	60-64
	Рівень комунікації незадовільний	<60
<i>Автономність та відповідальність</i>		
<ul style="list-style-type: none"> ♦ відповідальність за розвиток професійного знання і практик, оцінку стратегічного розвитку команди; ♦ здатність до подальшого навчання, яке значною мірою є автономним та самостійним 	<p>Відмінне володіння компетенціями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - використання принципів та методів організації діяльності команди; - ефективний розподіл повноважень в структурі команди; - підтримка врівноважених стосунків з членами команди (відповідальність за взаємовідносини); - стресовитривалість; - саморегуляція; - трудова активність в екстремальних ситуаціях; - високий рівень особистого ставлення до справи; - володіння всіма видами навчальної діяльності; - належний рівень фундаментальних знань; - належний рівень сформованості загальнонавчальних умінь і навичок 	95-100
	Упевнене володіння компетенціями автономності та відповідальності з незначними хибами	90-94

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
	Добре володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано дві вимоги)	85-89
	Добре володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано три вимоги)	80-84
	Добре володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано чотири вимоги)	74-79
	Задовільне володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано п'ять вимог)	70-73
	Задовільне володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано шість вимог)	65-69
	Задовільне володіння компетенціями автономності та відповідальності (рівень фрагментарний)	60-64
	Рівень автономності та відповідальності незадовільний	<60

6 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

На навчальних заняттях студенти повинні мати: гаджети з можливістю підключення до Інтернету; перевірений доступ до застосунків Microsoft Office: Teams, Moodle; Zoom; інстальований на ПК та /або мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point); активований акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Office365. При виконанні практичних та самостійних завдань студенти використовують графічний редактор Canva.

7 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основні

1. Кодекс законів про працю України. – Київ : Київ: Видавничий дім «Паливода А.В.», 2022. – 120 с.
2. Книга НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ КОМЕНТАР Кодексу законів про працю України. Станом на 15 вересня 2021 р. Журавльова Д., Обушенко О. – Київ: Видавничий дім «Професіонал», 2021. – 340 с.
3. Класифікатор Професій - Міністерство економіки України / [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.me.gov.ua/Profession/List?lang=uk-UA&id=d4162ef8-2771-4ac599ef-1d4b6f5336af&tag=KlasifikatorProfesii-Poshuk>
4. Класифікатор професій ДК 003:2010 / [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://kodeksy.com.ua/buh/kp.htm>
5. Маркетолог – Каталог професій - Education.ua / [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.education.ua/professions/marketer/?setlp=ua>
6. Маркетолог, професія. Чим займається маркетолог / [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://faqukr.com/marketing/94436-marketologprofesija-chim-zajmaetsja-marketolog.html>
7. Олена Мельник, Маркетологи – погляд від першої особи, 25 січня, 2022 року/ [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://uaspectr.com/2022/01/25/marketology-poglyad-vid-pershoyi-osoby/>
8. Gaudette E., Which Marketing Career Is Right for You? 9 Common Jobs From Social Media to SEO – on May 3, 2022.

9. Hering B.B., Marketing Careers: Types of Jobs & Salary – on May 5, 2022 / Beth Braccio Hering / [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.flexjobs.com/blog/post/marketing-careers-types/>

10. 10 Common Careers in Marketing (Plus Salaries and Tips for Success) - on September 9, 2021/ Indeed Editorial Team / [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.indeed.com/career-advice/finding-a-job/marketing-careers>

11. Професія маркетолог: про кар'єру, навички, плюси та мінуси, 26.05.2021 року / [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://happymonday.ua/yak-rozvyvatysya-marketologu>

12. Антон Вольнянский, «Роздай листівки, ти ж маркетолог». Чим насправді має займатися фахівець з маркетингу 28 жовтня 2019. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/professiya-marketolog-ili-kak-sdelat-uspeshnuuyukareru-v-marketinge-50049837.html>

13. Професія «маркетолог»: спеціальність і посада, 18.06.2017, URL: <http://mmix.cv.ua/abituriyentam/profesiya-marketolog-spetsialnist-i-posada>

14. Маркетолог: все про професію від навичок до зарплати. URL: <https://www.work.ua/career-guide/marketer/>

15. Маркетолог. URL: <https://jobs.ua/career/view/143>

Методичні

1. Яцентюк С.В. Опорний конспект з дисципліни «Професійна кар'єра маркетолога» (резюме, job interview) для здобувачів 2 курсу першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОПП «Маркетинг». Дніпро: НТУ «Дніпровська політехніка», 2022. 32 с.

2. Яцентюк С.В. Методичні вказівки по виконанню ККР - комплексної контрольної роботи з предмету «Професійна кар'єра маркетолога» для здобувачів 2 курсу першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОПП «Маркетинг». Дніпро: НТУ «Дніпровська політехніка», 2022. 12 с.

Додаткові

1. What is the role of a marketing manager? URL: <https://www.aha.io/roadmapping/guide/marketing/role-of-marketing-manager>

2. What does a marketing manager do? URL: <https://www.careerexplorer.com/careers/marketing-manager/>

3. What Does a Marketing Manager Do? A Guide, 10.12.2021, URL: <https://www.coursera.org/articles/marketing-manager>

4. Libby Calaby, Marketing Manager job description URL: <https://www.totaljobs.com/advice/marketing-manager-job-description>

5. Marketing Manager, URL: <https://magneticone.com.ua/job/marketing-manager-3/>

6. Job description template: Marketing Manager, URL: <https://business.linkedin.com/talent-solutions/resources/talent-engagement>

7. Як скласти резюме для роботи в Німеччині, URL: <https://ru-geld.de/job/resumepatterns-rules.html#initiative-application>

8. Шаблиони резюме, URL: https://www.cvmaker.com.ua/zrazkyrezyume?gclid=Cj0KCQjw9ZGYBhCEARIsAEUXITUuWRP D2b7V2zAOCG0 ge1aMRNWGRliuxC8SONgPzWFvtw1_qml2Am8aAs0EEALw_wcB

9. Як правильно скласти резюме. URL: <https://qagroup.com.ua/publications/yak-pravylnoskladaty-rezyume/>

Інформаційні ресурси в мережі Інтернет

1. Аналітика ринків: Trends.google.com, marketfinder.thinkwithgoogle.com

2. Аналітичні інструменти компанії Google: Google analytics, Google ads , Google search console

3. Бенчмарк ключових метрик: Worldstat.com, Adstage.io

4. Всеукраїнська рекламна коаліція: <https://vrk.org.ua/>

5. Маркетинг і менеджмент інновацій. Журнал: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
6. Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського: <http://www.nbuv.gov.ua/>
7. Українська асоціація маркетингу, журнал «Маркетинг в Україні»: <http://uam.in.ua/>

Навчальне видання

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Професійна кар'єра маркетолога»
для здобувачів 2 курсу першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
освітньо-професійної програми «Маркетинг»
Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»

Розробник: Яцентюк Станіслав Васильович

Навчальне видання

В редакції автора

Підготовлено до виходу в світ
у Національному технічному університеті
«Дніпровська політехніка».
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842
49005, м. Дніпро, просп. Д. Яворницького, 19