


## Кафедра маркетингу

«ЗАТВЕРДЖЕНО»  
завідувач кафедри

к.е.н., доц. Касян С.Я. 

« » 2020 року

## РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Маркетингове ціноутворення»

Галузь знань .....	07 Управління і адміністрування
Спеціальність .....	075 Маркетинг
Освітній рівень.....	бакалавр
Освітня програма .....	
Статус .....	нормативна
Загальний обсяг .....	5 кредитів ECTS (150 годин) денна / 6 кредитів ECTS (180 годин) заочна
Форма підсумкового контролю.....	Екзамен
Термін викладання .....	4-й семестр, 7-8 чверть
Мова викладання .....	українська

Викладач: завідувач кафедри маркетингу к.е.н., доц., доц. каф. маркетингу  
Касян С.Я.

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

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) «\_\_» \_\_\_\_ 20\_\_ р.  
(підпис, ПІБ, дата)

Дніпро  
НТУ «ДП»  
2020

Робоча програма навчальної дисципліни «Маркетингове ціноутворення» для бакалаврів спеціальності 075 Маркетинг / Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. маркетингу. – Д. : НТУ «ДП», 2020. – 14 с.

Розробник – Касян С. Я.

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.

## 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 .....	4
4 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ.....	5
5. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ.....	7
5.1. Шкали.....	7
5.2. Засоби та процедури .....	7
5.3. Критерії.....	9
6 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	12
7 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ.....	12

## 1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**Метою** викладання навчальної дисципліни «Маркетингове ціноутворення» є формування компетентностей і системи теоретичних знань щодо застосування методів, прийомів та інструментів маркетингу; планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі; аналізування маркетингового середовища та враховування його результатів при прийнятті маркетингових рішень.

Реалізація мети вимагає трансформації програмні результати навчання в дисциплінарні та адекватний відбір змісту навчальної дисципліни за цим критерієм.

### Співвідношення із РН Освітньої програми «Маркетинг»:

РН 6 Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.

РН 9 Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.

## 2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Дисциплінарні результати навчання (ДРН)	
шифр ДРН	зміст
ДРН1	Знати суть і значення вивчення процесу формування цін, поняття, структуру і сутність встановлення цін, види цін, склад та структуру ціни; витрати та їх роль у формуванні ціни, класифікаційні ознаки ринкових методів ціноутворення
ДРН2	Вміти аналізувати чинники ціноутворення у ринковій економіці
ДРН3	Вміти ефективно управляти комплексом вибору найадекватніших методів ціноутворення
ДРН4	Вміти аналізувати і розроблювати маркетингові інструменти впливу на управління цінами
ДРН5	Демонструвати знаходження та реалізація рішення з адаптації психологічних аспектів формування цін.

## БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ

Мікроекономіка, Макроекономіка, Маркетинг

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

Вид навчальних занять	Обсяг, години	Розподіл за формами навчання, години			
		денна		заочна	
		аудиторні заняття	самостійна робота	аудиторні заняття	самостійна робота
Лекційні	70 / 90	30	40	8	82
Практичні	80 / 90	38	42	8	82
Лабораторні	-	-	-	-	-
Семінари	-	-	-	-	-
РАЗОМ	150 / 180 зао	68	82	16	164

### 4 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
<b>ЛЕКЦІЇ</b>		<b>30 / 8</b>
ДРН1 ДРН3	<b>1. Основи маркетингового ціноутворення в Україні</b>	4 / 1
	1.1. Актуальність дослідження встановлення цін на продукцію	
	1.2. Методологія вивчення дисципліни.	
	1.3. Становлення маркетингової цінової політики підприємств в Україні.	
	1.4. Ціннісний підхід до маркетингового ціноутворення.	
ДРН1- ДРН5	<b>2. Ціна як категорія ринкового господарства</b>	2 / 1
	2.1. Теоретичні основи ринкового ціноутворення. Закон вартості. Роль ринку у встановленні цін.	
	2.2. Попит, пропозиція й ціни, цінова еластичність попиту.	
ДРН1- ДРН5	<b>3. Склад ціни та формування її елементів</b>	4 / 1
	3.1. Ціна в маркетингу, ціна сегменту ринку.	
	3.2. Склад і структура ціни.	
	3.3. Витрати і їх значення у формуванні ціни.	
	3.4. Визначення прибутку в ціні.	
	3.5. Формування в ціні товарних податків.	
ДРН1- ДРН5	<b>4. Види та функції цін у маркетингу</b>	2 / 1
	4.1. Основні види цін.	
	4.2. Функції цін у системі маркетингу.	
	4.3. Ціна в маркетингу, ціна сегменту ринку.	
ДРН1-	<b>5. Фактори маркетингового ціноутворення</b>	2 / 1
	5.1. Зовнішні фактори ціноутворення: споживачі.	

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
ДРН5	5.2. Фактор ринку, попиту і конкуренція.	
	5.3. Учасники каналів товароруку, етап життєвого циклу товару, регулювання цін.	
	5.4. Внутрішні чинники ціноутворення: маркетингові цілі.	
	5.5. Стратегія маркетингового комплексу.	
	5.6. Оцінка витрат і організація ціноутворення.	
ДРН1-ДРН5	<b>6. Методи маркетингового ціноутворення</b>	4 / 1
	6.1. Класифікаційні ознаки методів ціноутворення.	
	6.2. Витратні методи ціноутворення.	
	6.3. Методи ціноутворення, які орієнтовані на попит.	
ДРН1-ДРН4	<b>7. Маркетингові цінові стратегії підприємств</b>	4 / 1
	7.1. Класифікація маркетингових цінових стратегій підприємств.	
	7.2. Цінові стратегії при виведенні на ринок нового товару.	
	7.3. Конкурентні цінові стратегії підприємств.	
	7.4. Географічне ціноутворення підприємств.	
ДРН1-ДРН4	<b>8. Маркетингове ціноутворення та конкуренція</b>	3 / 1
	8.1. Ціноутворення та структура ринку: чиста конкуренція, монополістична конкуренція.	
	8.2. Ціноутворення на ринку олігополістичної конкуренції.	
	8.3. Ціноутворення на ринку чистої монополії.	
	8.4. Ціноутворення та аналіз ринку конкуренції.	
	8.5. Цінова і нецінова конкуренція. Цінові війни.	
ДРН1-ДРН4	<b>9. Цілі та етапи маркетингового ціноутворення на продукцію підприємств та встановлення остаточних цін</b>	2
	9.1. Цілі маркетингового ціноутворення.	
	9.2. Етапи процесу маркетингового ціноутворення.	
	9.3. Практика встановлення знижок, аналіз типології знижок.	
	9.4. Політика неокруглених цін та цінове стимулювання збуту.	
ДРН1-ДРН4	<b>10. Ціноутворення у міжнародному маркетингу</b>	2
	10.1. Процедура ціноутворення на міжнародних ринках. Основні етапи.	
	10.2. Принципова схема встановлення ціни на міжнародних ринках. Базисна ціна. Використання залежності «ціна – якість».	
ДРН1-ДРН4	<b>11. Цінові ризики у маркетинговому ціноутворенні</b>	2
	11.1. Процедура ціноутворення на міжнародних ринках. Основні етапи.	
	11.2. Принципова схема встановлення ціни на міжнародних ринках. Базисна ціна. Використання залежності «ціна – якість».	
<b>ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ</b>		<b>30</b>
ДРН1-ДРН5	1. Аналіз і оцінка цінової еластичності попиту	1
	2. Формування цін на споживчі товари	1
	3. Склад ціни та формування її елементів	1
	4. Оцінка впливу сили конкуренції на ринкове ціноутворення	1
	5. Методи ринкового ціноутворення	1
	6. Методи ціноутворення на продукцію підприємства	1

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	7. Метод встановлення ціни на основі економічної цінності товару для споживача	1
	8. Визначення ризиків у маркетинговому ціноутворенні	1
	Самостійна робота – це опанування самим студентом знань з дисципліни у поза аудиторний час на підставі вивчення навчальної літератури, виконання завдань, опрацювання матеріалів лекцій та семінарів, підготовки до кейсів та ділових ігор, підготовка до контрольних робіт та екзамену.	<b>82 /164</b>
	1. Читання навчальної літератури (базової та додаткової)	
	2. Перегляд навчальних відеоматеріалів	
	3. Виконання індивідуальних та практичних завдань	
<b>РАЗОМ</b>		<b>150 / 180</b>

## 5. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Сертифікація досягнень студентів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до «Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти».

Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання студента 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 студент отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації.

### 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 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 контрольного або індивідуального завдання.

Якщо зміст певного виду занять підпорядковано декільком дескрипторам, то інтегральне значення оцінки може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюються викладачем.

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.



Інтегральне значення оцінки виконання ККР може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюється кафедрою для кожного опису рівня НРК.

### 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 критерію 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>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ концептуальні наукові та практичні знання</li> <li>♦ критичне осмислення теорій, принципів, методів і понять у сфері професійної діяльності та/або навчання</li> </ul>	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
	Відповідь фрагментарна	70-73
	Відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення	65-69
	Рівень знань мінімально задовільний	60-64

<b>Дескриптори НРК</b>	<b>Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності</b>	<b>Показник оцінки</b>
	Рівень знань незадовільний	<60
<b>Уміння</b>		
<p>♦ поглиблені когнітивні та практичні уміння/навички, майстерність та інноваційність на рівні, необхідному для розв'язання складних спеціалізованих задач і практичних проблем у сфері професійної діяльності або навчання</p>	<p>Відповідь характеризує уміння:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- виявляти проблеми;</li> <li>- формулювати гіпотези;</li> <li>- розв'язувати проблеми;</li> <li>- оновлювати знання;</li> <li>- інтегрувати знання;</li> <li>- провадити інноваційну діяльність;</li> <li>- провадити наукову діяльність</li> </ul>	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
<b>Комунікація</b>		
<p>♦ донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень, власного досвіду та аргументації</p> <p>♦ збір, інтерпретація та застосування даних</p> <p>♦ спілкування з професійних питань, у тому числі іноземною мовою, усно та письмово</p>	<p>Зрозумілість відповіді (доповіді). Мова:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- правильна;</li> <li>- чиста;</li> <li>- ясна;</li> <li>- точна;</li> <li>- логічна;</li> <li>- виразна;</li> <li>- лаконічна.</li> </ul> <p>Комунікаційна стратегія:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- послідовний і несуперечливий розвиток думки;</li> <li>- наявність логічних власних суджень;</li> <li>- доречна аргументації та її відповідність відстоюваним положенням;</li> <li>- правильна структура відповіді (доповіді);</li> <li>- правильність відповідей на запитання;</li> <li>- доречна техніка відповідей на запитання;</li> </ul>	95-100

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- здатність робити висновки та формулювати пропозиції;</li> <li>- використання іноземних мов у професійній діяльності</li> </ul>	
	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
<b><i>Автономність та відповідальність</i></b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ управління складною технічною або професійною діяльністю чи проектами</li> <li>♦ спроможність нести відповідальність за вироблення та ухвалення рішень у непередбачуваних робочих та/або навчальних контекстах</li> <li>♦ формування суджень, що враховують соціальні, наукові та етичні аспекти</li> </ul>	<p>Відмінне володіння компетенціями:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- використання принципів та методів організації діяльності команди;</li> <li>- ефективний розподіл повноважень в структурі команди;</li> <li>- підтримка врівноважених стосунків з членами команди (відповідальність за взаємовідносини);</li> <li>- стресовитривалість;</li> <li>- саморегуляція;</li> <li>- трудова активність в екстремальних ситуаціях;</li> <li>- високий рівень особистого ставлення до справи;</li> <li>- володіння всіма видами навчальної діяльності;</li> <li>- належний рівень фундаментальних знань;</li> <li>- належний рівень сформованості загальнонавчальних умінь і навичок</li> </ul>	95-100
	Упевнене володіння компетенціями автономності та відповідальності з незначними хибами	90-94
	Добре володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано дві вимоги)	85-89
	Добре володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано три вимоги)	80-84

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
♦ організація та керівництво професійним розвитком осіб та груп	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
♦ здатність продовжувати навчання із значним ступенем автономії	Рівень автономності та відповідальності незадовільний	<60

## 6 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Технічні засоби навчання. Комп'ютерний, клас. Інтерактивна дошка  
Дистанційна платформа MOODLE, Teams, Zoom.

## 7 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

### Основна

1. Kasian Serhii. Integration of Marketing Communications and Logistics Distribution of High-Tech Enterprises on the Basis of Innovative Knowledge Generation : Chapter VIII. Editors: Figurska Irena, Ellena Shevtscova, Sokół Aneta, : Modern Processes of Economic Development - Economics and Law / Serhii Kasian, Yevhen Krykavskyy. – Germany, Aachen : Shaker Verlag Publishing, November 2017. – P. 89–105 (128 p.). ISBN 978-3-8440-5640-2. Bibliographic information published by the Deutsche Nationalbibliothek, available: <http://dnb.d-nb.de>.
2. Аналіз та прогнозування ринкової кон'юнктури: навч. посіб. / Горбаченко С. А., Карпов В. А., Шевченко-Переполюккіна Р. І. – К. : Видавничий дім «Кондор», 2019. – 320 с.
3. Василькова Н. В. Маркетингове ціноутворення [Електронний ресурс] : практикум : навч. посіб. / Н. В. Василькова, С. І. Дугіна ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Електрон. текстові дані. – К. : КНЕУ, 2018. – 133 с.
4. Дугіна С. І. Маркетингове ціноутворення [Електронний ресурс] : навч. посіб. / С. І. Дугіна, Н. В. Василькова ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Електрон. текстові дані. – К. : КНЕУ, 2018. – 547 с.
5. Карпенко Н. В. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст. Монографія / Н. В. Карпенко. – К. : ЦУЛ, 2019. – 252 с.
6. Касян С. Я. Взаємодія групових інтересів при впровадженні енергозберігаючих технологій використання енергії альтернативних джерел Розділ 11. / С. Я. Касян, С. О. Смирнов, Т. В. Гільорме, Л. В. Накашидзе. Управління енергозберігаючими технологіями в Україні та світі: методологія та практика: Колективна монографія / за заг. ред. д-ра фіз.-мат. наук, професора С. О. Смирнова. Рекомендовано до друку Вченою радою Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара. – Дніпро : ДНУ імені Олеся Гончара, ТОВ «Акцент ПП», 2017. – С. 177–183 (196 с.)
7. Корінь В. Л. Маркетингова цінова політика / В. Л. Корінь, М. Х. Корецький, О. І. Дацій. – К. : ЦУЛ, 2019. – 200 с.
8. Мельник Л. Г. Маркетингова цінова політика : навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. / Л. Г. Мельник, О. І. Карінцева, Л. В. Старченко. – Суми : Унів. кн., 2017. – 240 с.
9. Окландер М. А. Маркетингова цінова політика. Навч. посіб. / М. А. Окландер. – К. : ЦУЛ, 2017. – 320 с.
10. Цифровий маркетинг – модель маркетингу ХХІ сторіччя: монографія / авт. кол. : М. А. Окландер, Т. О. Окландер, О. І. Яшкіна [та ін.] за заг. ред. М. А. Окландера. – Одеса : Астропринт, 2017. – 292 с.

### **Методична**

1 Касян С.Я. Конспект лекцій з дисципліни «Маркетингове ціноутворення» [Електронний ресурс]. Дніпро : НТУ «Дніпровська Політехніка», 2020. 112 с.

2 Касян С.Я. Методичні вказівки щодо виконання самостійних робіт з дисципліни «Маркетинг подій» для студентів денної форми навчання [Електронний ресурс]. Дніпро: НТУ «Дніпровська Політехніка», 2020. 22 с.

### **Додаткова**

1. Касян С. Я. Забезпечення цифрового інтегрування логістичних потоків між підприємствами в Україні і Польщі / С. Я. Касян, Д. Шостек // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Логістика: Збірник наукових праць. Голова Редакційно-видавничої ради д-р екон. наук, професор Н. І. Чухрай. – Львів : Видав-во Львівської політехніки. – 2018. – №892. – С. 90–99 (292 с.) YEL: F15, F40. ISSN 0321-0499.

2. Касян С. Я. Міжнародна маркетингова комунікаційна та логістична інтеграція високотехнологічних підприємств / С. Я. Касян // Економічний Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». Наукове видання факультету менеджменту та маркетингу НТУУ «КПІ». Голова редколегії, головний редактор професор О. А. Гавриш, відповідальний редактор, професор О. В. Зозульов. – 2018. – №15. – С. 308–319 (637 с.) [Електронний ресурс]. – Доступно на: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/139967/137026>.

3. Касян С. Я. Особливості консалтингової діяльності в системі маркетингу послуг / С. Я. Касян, А. О. Онікієнко // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпро: Придніпровська державна академія будівництва та архітектури. – 2018. – №132. – С. 151–162 (216 с).

4. Касян С. Я. Формування маркетингових стратегій автомобілебудівних підприємств при виведенні на цільові ринки нової продукції / С. Я. Касян, Г. В. Катранжи // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпро: Придніпровська державна академія будівництва та архітектури. – 2018. – №136. – С. 154–164 (209 с.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://drive.google.com/file/d/1eqn5rKDZoBBVwEu\\_y5z\\_rh-q6g4mRNXJ/view](https://drive.google.com/file/d/1eqn5rKDZoBBVwEu_y5z_rh-q6g4mRNXJ/view).

5. Литовченко І. Л. Інтернет-маркетинг. Навч. посіб. / І. Л. Литовченко, В. П. Пилипчук. – К. : ЦУЛ, 2017. – 184 с.

6. Майовець Євген. Маркетинг: теорія та методологія : навч. посіб. / Євген Майовець. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2018. – 450 с.

7. Маркетинг промислового підприємства : навч. посіб. / Яковлев А. І., Ларка М. І., Сударкіна С. П. та ін. / за ред. проф. А. І. Яковлева, проф. М. І. Ларки. – К. : Видавничий дім «Кондор», 2019. – 496 с.

### **Інформаційні ресурси:**

1. Менеджмент. Бізнес. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.management.com.ua>.

2. Офіційна сторінка Національної бібліотеки України ім. В. Вернадського. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.

3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 2

4. Офіційний сайт Української Асоціації Маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uam.in.ua>.

5. Ресурси наукової бібліотеки Національного технічного університету «Дніпровська політехніка». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.nmu.org.ua/>.

6. [www.nplu.kiev.ua](http://www.nplu.kiev.ua) - Національна парламентська бібліотека України

7. [www.president.gov.ua](http://www.president.gov.ua) - Офіційний сайт Президента України

8. [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua) - Верховна Рада України

9. [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua) - Кабінет Міністрів України
10. [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua) - Міністерство економічного розвитку та торгівлі України
11. [www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua) - Національний банк України
12. [www.guds.gov.ua](http://www.guds.gov.ua) - Головне управління державною службою в Україні
13. [www.un.kiev.ua](http://www.un.kiev.ua) - Представництво ООН в Україні
14. [www.delukr.cec.eu.in](http://www.delukr.cec.eu.in) - Представництво Європейської комісії в Україні
15. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) - Офіційний сайт Державної статистичної служби України
16. [www.management.com.ua](http://www.management.com.ua) - Інтернет-портал для управлінців.
17. <http://www.liga.net.com.ua> – ЛігаБізнесІнформ
18. <http://www.niss.gov.ua> – Національний інститут стратегічних досліджень
19. <http://www.cpsr.org.ua> – Центр перспективних соціальних досліджень
20. <http://www.zakon.rada.gov.ua> – законодавчий сайт Верховної Ради України
21. <http://www.minfin.gov.ua> – офіційний сайт Міністерства фінансів України
22. <http://www.minjust.gov.ua> – офіційний сайт Міністерства юстиції України
23. <http://www.apu.com.ua> – офіційний сайт Аудиторської палати України
24. <http://sfs.gov.ua> – офіційний сайт Державної фіскальної служби України
25. <http://www.pfu.ua> – офіційний сайт Пенсійного фонду України
26. <http://www.dkrs.gov.ua> – офіційний сайт Державної фінансової інспекції України
27. <http://www.bank.gov.ua> – офіційний сайт Національного банку України
28. <http://www.mon.gov.ua> - офіційний сайт Міністерства освіти і науки України.
29. <http://www.nau.ua> - інформаційно-пошукова правова система «Нормативні акти України (НАУ)».

Примітки до робочої програми :

1. Статус обов'язкових мають дисципліни, що є обов'язковими хоча б для однієї освітньої програми.
2. Кількість годин, відведених на дану дисципліну, визначається згідно з робочим навчальним планом.

У робочій програмі навчальної дисципліни для лекційних, семінарських, практичних і лабораторних занять зазначається реальна кількість годин, яка кратна 2 год. – часу тривалості пари.