

**Силабус навчальної дисципліни
«Рекламний бізнес у сфері послуг»**

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

Спеціальність: 073 Менеджмент

Освітня програма: Менеджмент

Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Курс: 3

Семестр: 5

Факультет	Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти
Кафедра	Маркетингу, менеджменту та управління бізнесом
Викладач(-і)	ПІБ: Гарматюк Олена Валентинівна Посада: ст. викладач кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом. E-mail: harmatiuk.o@udpu.edu.ua
Лінк на освітній контент дисципліни	https://moodle.dls.udpu.edu.ua/course/index.php?categoryid=159
Статус дисципліни	Навчальна дисципліна вибіркового компоненту
Загальний обсяг дисципліни: кредити ЄКТС / години	4/120
Обсяг дисципліни (години) та види занять	Денна форма: лекції (30 год.), семінарські (30 год.), самостійна робота (60 год.) Заочна форма: лекції (8 год.), семінарські (8 год.), самостійна робота (104 год.)
Політика дисципліни	Академічна доброчесність. Очікується, що здобувачі вищої освіти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Кодексом академічної доброчесності Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини. Відвідування занять. Відвідування занять є важливою складовою освітнього процесу. Очікується, що здобувачі вищої освіти відвідають всі лекції і семінарські (практичні) заняття курсу. Пропуски семінарських (практичних) занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку. Здобувач вищої освіти зобов'язаний відпрацювати пропущене заняття упродовж двох тижнів з дня пропуску його. Креативна ініціатива здобувача вищої освіти. Здобувачі вищої освіти мають можливість за власною ініціативою підготувати доповіді до визначених робочою програмою тем семінарських (практичних) занять на основі пошуку та огляду наукових публікацій за заданою проблематикою дисципліни, поглибленому опрацюванні окремих лекційних тем або питань; при виконанні ІНДЗ самостійно вибирають його тему та творчо підходять до його вирішення.
Що будемо вивчати?	Надання студентам теоретичних знань та практичних навичок щодо створення рекламних звернень і розробки рекламних кампаній з метою забезпечення їх максимальної комунікативної ефективності.
Чому це треба вивчати?	Метою вивчення дисципліни є формування у студентів знань щодо системи рекламного бізнесу у контексті міжнародного досвіду та вітчизняної практики. А саме: надання знань з теорії реклами; формування теоретичних знань і практичних навичок в організації і проведенні рекламних кампаній на підприємствах, що функціонують в умовах розвинених ринкових відносин; надання знань щодо створення рекламних звернень, організації рекламної діяльності, оцінки ефективності реклами.
Яких результатів можна досягнути?	Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації
Як можна використати набуті знання та уміння?	Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності

	Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.
Зміст дисципліни	Рекламний бізнес і реклама. Рекламний бізнес як об'єкт управління. Управління рекламним бізнесом на основі проектного підходу. Маркетингові дослідження в рекламному бізнесі. Документування в рекламному бізнесі. Брендинг. Стратегічне управління рекламним бізнесом. Перспективи розвитку рекламного бізнесу. Міжнародна реклама.
Обов'язкові завдання	Підготовка здобувачами доповідей за заданою проблематикою дисципліни; поглиблене опрацювання окремих лекційних тем або питань; опрацювання контрольних запитань, питань для самостійного вивчення дисципліни при підготовці до поточного контролю знань.
Міждисциплінарні зв'язки	Маркетинг, Маркетингова політика комунікацій, Маркетингова товарна політика, Економіка підприємства
Інформаційне забезпечення (з репозитарію, фонду бібліотеки УДПУ та ін.)	1. Божкова В. В., Мельник Ю. М. Реклама та стимулювання збуту. Київ, 2009. 200 с. 2. Виктор Я. В. Продвижение. Система коммуникаций между предпринимателями и рынком, Харьков, 2003. 478 с. 3. Іванова Л. О. Маркетинг послуг. Львів, 2018. 508 с. 4. Пащук О. В. Маркетинг послуг. Стратегічний підхід. Київ, 2005. 560 с. 5. Савицька Н. Л. Рекламний менеджмент. Харків, 2015. 169 с. 6. Телетов О. С. Рекламний менеджмент. Суми 2012. 367 с.
Поточний контроль	Виконання завдань семінарських (практичних) занять, тестування, ІНДЗ. Загальна система оцінювання за навчальною дисципліною визначається розділом 7 Положення про порядок організації освітнього процесу в Уманському державному педагогічному університеті імені Павла Тичини – види та критерії оцінювання відображені в робочій програмі з дисципліни.
Підсумковий контроль	Залік Порядок та організація контролю знань здобувачів вищої освіти, зокрема умови допуску до підсумкового контролю визначаються розділом 7 Положення про порядок організації освітнього процесу Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини.



Розробник

Гарматюк Олена Валентинівна