

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»**

**Україно-німецький інститут
Кафедра іноземних мов**

**МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
до самостійної роботи з дисципліни**

«Маркетинг»
для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
денної та заочної форми навчання

Затверджено на засіданні кафедри
іноземних мов
Протокол № 4 від 9.12.2025 р.

Одеса: 2025

Методичні вказівки до самостійної роботи з дисципліни «Маркетинг» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної та заочної форми навчання / Укладачі: – Одеса: Шапа Л.М., Неврева М.М., Гвоздь О.В. – О.: НУОП, 2025.

D5 Маркетинг

Укладачі: Шапа Л.М.
Неврева М.М.
Гвоздь О.В.

Вступ

Дисципліна «Маркетинг» - є дисципліною, яка пропонується для вивчення здобувачам першого (бакалаврського) рівня вищої освіти.

Дисципліна передбачає 52 практичних заняття: 30 занять у семестрі 1; 22 заняття у семестрі 2. Форма підсумкового контролю в семестрі 1 – залік; форма підсумкового контролю у семестрі 2 – екзамен.

Дані методичні вказівки розроблені на допомогу здобувачам при виконанні самостійної роботи, яка передбачає опанування тем, які винесено на самостійне вивчення, підготовку до занять, складання модульних контрольних робіт та ін.

I. Мета та задачі

Мета систематизація, закріплення та поглиблення теоретичних знань, отриманих під час практичних занять.

Задача навчитись відшуковувати необхідну інформацію в спеціальній літературі, базах даних, інших джерелах інформації, аналізувати її.

II. Компетентності та результати навчання

Компетентності:

ЗК10. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

Результати навчання:

ПРН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

ПРН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

ПРН17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

ПРН19. Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

III. Перелік тем практичних занять

Для денної форми здобуття освіти

Семестр 1

Практичне заняття 1. The Nature of Marketing.

Мета заняття: Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Практичне заняття 2. To be, to have, there + be.

Мета заняття: Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Практичне заняття 3. The Quality Approach to Marketing. Part 1

Мета заняття: Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Практичне заняття 4. Personal, possessive, reflexive pronouns

Мета заняття: Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

Практичне заняття 5. The Quality Approach to Marketing. Part 2

Мета заняття: Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Практичне заняття 6. Articles

Мета заняття: Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Практичне заняття 7. Levels of Activity

Мета заняття: Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Практичне заняття 8. Demonstrative pronouns. Indefinite pronouns

Мета заняття: Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

Практичне заняття 9. The Marketing Mix. Part 1

Мета заняття: Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Практичне заняття 10. There + to be construction

Мета заняття: Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Практичне заняття 11. The Marketing Mix. Part 2

Мета заняття: Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Практичне заняття 12. Interrogative, defining and relative pronouns

Мета заняття: Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

Практичне заняття 13. Green Products. Part 1

Мета заняття: Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Практичне заняття 14. Countable/uncountable. Quantifiers

Мета заняття: Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Практичне заняття 15. Green Products. Part 2

Мета заняття: Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Практичне заняття 16. Adverbs

Мета заняття: Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

Практичне заняття 17. Life cycle stages

Мета заняття: Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Практичне заняття 18. Comparative and superlative degrees

Мета навчання: Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Практичне заняття 19. Packaging. Part 1

Мета заняття: Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Практичне заняття 20. Simple Tenses

Мета заняття: Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

Практичне заняття 21. Packaging. Part 2

Мета навчання: Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері

маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Практичне заняття 22. Continuous Tenses

Мета заняття: Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Практичне заняття 23. Creating a Marketing Plan

Мета заняття: Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й ноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Практичне заняття 24. Perfect Tenses

Мета заняття: Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

Модульна контрольна робота 2.

Практичне заняття 25. Forecasting future demand. Part 1

Мета заняття: Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Практичне заняття 26. Perfect Continuous Tenses

Мета заняття: Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Практичне заняття 27. Forecasting future demand. Part 2

Мета заняття: Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Практичне заняття 28. Different Types of Questions

Мета заняття: Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

Практичне заняття 29. Functions of advertising

Мета заняття: Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Практичне заняття 30. Mixed Tenses. Review

Мета заняття: Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Семестр 2

Практичне заняття 1. Five Major Customer Value and Engagement Themes

Мета заняття: Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Практичне заняття 2. Marketing Management Orientations

Мета заняття: Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

Практичне заняття 3. Expressing Future

Мета заняття: Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Практичне заняття 4. The Growth of Not-For-Profit Marketing

Мета заняття: Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Практичне заняття 5. Company Case Argos: Creating Customer Value amid Change and Turbulence. Part 1

Мета заняття: Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Практичне заняття 6. Relative Clauses

Мета заняття: Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

Практичне заняття 7. Argos: Creating Customer Value amid Change and Turbulence. Part 2

Мета заняття: Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Практичне заняття 8. Argos: Creating Customer Value amid Change and Turbulence. Part 3

Мета заняття: Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Практичне заняття 9. Passive Voice (Simple forms)

Мета заняття: Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Практичне заняття 10. Rolex: Building Brand Equity Through a Customer-driven Marketing Mix. Part 1

Мета заняття: Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

Практичне заняття 11. Rolex: Building Brand Equity Through a Customer-driven Marketing Mix. Part 2

Мета заняття: Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Практичне заняття 12. Passive Voice (Mixed tenses)

Мета заняття: Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Практичне заняття 13. Red Bull: The Global Market Leader in Energy Drinks Skillfully Manages Its Business Portfolio. Part 1

Мета заняття: Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Практичне заняття 14. Red Bull: The Global Market Leader in Energy Drinks Skillfully Manages Its Business Portfolio. Part 2

Мета навчання: Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

Практичне заняття 15. Sequence of Tenses

Мета заняття: Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Практичне заняття 16. Partnering with Other Company Departments

Мета заняття: Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Практичне заняття 17. DuckDuckGo: Google's tiniest, Fiercest Competitor. Part 1

Мета заняття: Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Практичне заняття 18. Modal Verbs

Мета заняття: Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

Практичне заняття 19. DuckDuckGo: Google's tiniest, Fiercest Competitor. Part 2

Мета заняття: Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта. Модульна контрольна робота 2.

Практичне заняття 20. Measuring and Managing Marketing Return On Investment

Мета заняття: Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Практичне заняття 21. Conditionals

Мета заняття: Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Практичне заняття 22. Revision. Facebook: Making the World More Open and Connected

Мета заняття: Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

Для заочної форми здобуття освіти

Практичні заняття

Семестр 1

Практичне заняття 1. Tenses in the Active and Passive Voice (Review).

Мета заняття: Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Практичне заняття 2. Non-finite forms of the verb and their constructions.

Мета заняття: Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Практичне заняття 3. Modal Verbs and their equivalents.

Мета заняття: Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Практичне заняття 4. Conditionals.

Мета заняття: Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

2 семестр

Практичне заняття 1. How to Read a Scientific and Technical Journal Article.

Мета заняття: Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Практичне заняття 2. Scientific and technical translation and its types.

Мета заняття: Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Практичне заняття 3. Features of translating scientific and technical literature.

Мета заняття: Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Практичне заняття 4. Applications and Career Options.

Мета заняття: Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

IV. Самостійна робота до змістовного модуля

Програмою дисципліни передбачено самостійне опрацювання наступних наукових розробок:

1. The Quality Approach to Marketing.

2. Packaging

3. Functions of advertising

V. Завдання до самостійної роботи при підготовці до практичних занять

Для заочної форми здобуття освіти

Практичні заняття

Практичне заняття №1. The System of Tenses in the Active and Passive Voice (Review).

Мета заняття: Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Практичне заняття № 2. Non-finite forms of the verb and their constructions in the English language

Мета заняття: Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Практичне заняття № 3. The use of Modal Verbs and their equivalents in the specialized texts

Мета заняття: Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Практичне заняття № 4. Conditionals: Rules of translation and usage

Мета заняття: Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

2 семестр

Практичне заняття 1. How to Read a Scientific and Technical Journal Article.

Мета заняття: Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Практичне заняття 2. Scientific and technical translation and its types.

Мета заняття: Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

Практичне заняття 3. Features of translating scientific and technical literature.

Мета заняття: Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

Практичне заняття 4. Applications and Career Options.

Мета заняття: Обирати і використовувати канали комунікацій із споживачами, такі як: соціальні мережі, пошукові системи, месенджери, електронна пошта та оцінювати ефективність обраних каналів.

VI. Перелік питань для модульної контрольної роботи

Передбачено проведення двох модульних контрольних робіт: МКР 1 та МКР2.

Перелік питань для МКР 1:

1. What is marketing?
2. What parties are involved in the marketing effort?
3. What is total quality management (TQM)?
4. What helps marketers develop the kinds of products?
5. What does macro marketing refer to?
6. Why can pricing be a tricky business?
7. What variety of activities does a strategy for channels of distribution include?
8. What does a "green" product strategy often influence?
9. How does the basic model describe a product's life cycle?
10. What does the way in which a package is designed depend on?

Перелік питань для МКР 2:

1. What are Five Major Customer Value and Engagement Themes?
2. What are five alternative concepts under which organizations design and carry out their marketing strategies?
3. What not-for-profit organizations do you know?
4. What does "Same-Day Delivery" service mean?
5. What generates customer value profitably?
6. What can each company department be thought of?
7. What does the firm's success depend on?
8. What is Instant Answer feature?
9. What is marketing dashboards?
10. What customer-centered measures are marketers using?

VII. Література для вивчення дисципліни

Основна

1. Методичні вказівки та завдання до практичних занять для здобувачів 1 курсу (бакалаври) денної форми навчання спеціальності D5 "Маркетинг» 1 семестр /укл. Л.М.Шапа, М.М. Неврева. – О.: НУОП. 2025.
2. Методичні вказівки та завдання до практичних занять для здобувачів 1 курсу (бакалаври) денної форми навчання спеціальності D5 "Маркетинг» 2 семестр /укл. Л.М.Шапа, М.М.Неврева. – НУОП. 2025.

3. Kotler Ph., Keller J. Marketing Management, 16th edition. Longman (Pearson Education). 2021.

Додаткова

1. Dessy Evianti, Windu Mulyasari, gus Ismaya Hasanudin, Nurhayati Soleha
Exploring the impact of profitability, debt covenant, and financial flexibility on firm
value: Does company growth moderate the relationship? *Edelweiss Applied Science
and Technology. Vol. 9 No. 5 (2025)* DOI
<https://doi.org/10.55214/25768484.v9i5.6805>