

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
«ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»**



Факультет фізичного виховання і спорту

Кафедра теорії та методики фізичної культури і спорту

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Менеджмент та маркетинг у фізичній культурі

Освітня програма «Середня освіта (Фізична культура)»

другого (магістерського) рівня

Спеціалізація (за наявності)

Спеціальність 014 Середня освіта (Фізична культура)

Галузь знань 01 Освіта/Педагогіка

Затверджено на засіданні кафедри
теорії та методики фізичної культури і спорту
Протокол № 1 від “30” серпня 2020 р.

ЗМІСТ

1. Загальна інформація
2. Опис дисципліни
3. Структура курсу
4. Система оцінювання курсу
5. Оцінювання відповідно до графіку навчального процесу
6. Ресурсне забезпечення
7. Контактна інформація
8. Політика навчальної дисципліни

1. Загальна інформація

Назва дисципліни	Менеджмент та маркетинг у фізичній культурі
Освітня програма	«Середня освіта (Фізична культура)»
Спеціалізація (за наявності)	
Спеціальність	014 Середня освіта (Фізична культура)
Галузь знань	01 Освіта/Педагогіка
Освітній рівень	магістр
Статус дисципліни	вибіркова
Курс / семестр	1/1
Розподіл за видами занять та годинами навчання (якщо передбачені інші види, додати)	Лекції – 12 год. Практичні заняття – 18 год. Самостійна робота – 60 год.
Мова викладання	українська
Посилання на сайт дистанційного навчання	www.d-learn.pnu.edu.ua

2. Опис дисципліни

Мета та цілі дисципліни

Метою курсу є: забезпечення цілісного уявлення студента про галузеву систему менеджменту і маркетингу; опанування принципами, методам і технологією управління оздоровчо-спортивними організаціями в сучасних ринкових умовах України; формування у студентів комплексу теоретичних і практичних знань та практичних навичок у галузі менеджменту, розуміння концептуальних підходів для ефективної роботи закладів фізичної культури. Засвоєння студентами теоретичних знань та набуття практичних навичок з управління підприємствами різних форм власності та різної організаційно-правової форми з урахуванням специфіки їх функціонування в сучасний період.

Цілі:

- розкривати суть і принципи менеджменту та маркетингу, головні якості менеджера;
- використовувати прийоми оцінки внутрішнього стану підприємства;
- визначати конкурентне становище підприємств;
- передбачати можливі негативні зміни в зовнішньому, внутрішньому середовищі;
- розробляти заходи ефективній конкурентній діяльності;
- структурувати цілі і визначати методи ефективної прибуткової діяльності які застосує менеджер;
- управляти керуючою та керованою підсистемою;
- застосувати методи керівництва, визначити повноту влади та лідерства;
- застосовувати принципи побудови нових організацій, мотивуючих факторів, контролюючих методів;
- здійснювати аналіз ефективності впровадження системи стратегічного управління;
- усвідомлювати свої особисті цілі, розуміти та адекватно оцінювати себе й інших людей, правильно розподіляти свій час, активно діяти, знімати стреси;

<ul style="list-style-type: none"> – подати в систематизованому вигляді досягнення різних підходів і шкіл менеджменту та їх внесок у сучасну управлінську думку; – приймати оптимальні рішення в складних мінливих умовах.
Компетентності
<p>ЗК-3 здатність до саморозвитку, самореалізації, використання творчого потенціалу, постійного підвищення особистого рівня кваліфікації</p> <p>ЗК-5 здатність оцінювати якість результатів діяльності</p> <p>ФК-5 здатність налагоджувати зв'язки з особами, залученими до педагогічного, рекреаційно-оздоровчого та організаційно-управлінського процесів, з метою підвищення його ефективності</p> <p>ФК-7 здатність творчо вирішувати різноманіття сучасних наукових проблем і практичних завдань у сфері фізичної культури на основі розвитку теоретико-методологічного мислення</p> <p>ФК-9 здатність здійснювати проектування освітньої, рекреаційно-оздоровчої, науково-дослідницької, організаційно-управлінської та культурно-просвітницької діяльності</p> <p>ФК-11 здатність розробляти цільові програми розвитку фізичної культури та туризму на різних рівнях з урахуванням природних і економічних особливостей регіону</p> <p>ФК-17 здатність направляти всі види своєї професійної діяльності на пропаганду здорового способу життя різних груп населення, на формування фізичної культури особистості, як комплексної, цілеспрямованої системи на основі міждисциплінарного підходу</p>
Програмні результати навчання
<p>ПРН-1 знає та розуміє закони та методи міжособистісних комунікацій, норми толерантності, ділових комунікацій у професійній сфері, ефективної праці в колективі, адаптивності</p> <p>ПРН-13 вміє організовувати й оцінювати управлінський процес з використанням інноваційних технологій менеджменту, які відповідають загальним і специфічним закономірностям розвитку професійної сфери</p> <p>ПРН-14 вміє забезпечувати охорону життя і здоров'я учнівської та студентської молоді у навчально-виховному процесі та позашкільній діяльності</p> <p>ПРН-18 вміє використовувати інструменти демократичної правової держави в професійній та громадській діяльності; застосовувати міжнародні та національні стандарти і практики в професійній діяльності;</p>

3. Структура дисципліни

№	Тема	Результати навчання	Завдання
1.	<p>Тема 1. <i>Теоретичні основи маркетингу спортивно-оздоровчих послуг.</i> <i>Основні концепції маркетингу спортивно-оздоровчої діяльності.</i></p>	<p>Знати спортивно-оздоровчі послуги як категорію соціально-культурної сфери. Діагностувати ринок спортивно-оздоровчих послуг та його особливості. Знати поняття маркетингу та його основні цілі в системі фізичної культури. Історія маркетингу спортивно-оздоровчих та спортивних послуг. Передумови виникнення і розвитку маркетингу у вітчизняній системі фізичної культури. Визначати об'єкти маркетингу у сфері фізичної культури. Функції і суб'єкти</p>	<p>Ситуаційні вправи для контролю</p> <p>Тести вихідного рівня знань,</p> <ul style="list-style-type: none"> • Контрольні запитання, • Кейси, • завдання для індивідуальної роботи, • Завдання для самостійної

		<p>маркетингу у сфері фізичній культури. Знати основні напрями та особливості маркетингової діяльності в галузі «Фізична культура і здоров'я людини».</p> <p>Використовувати принципи маркетингу і управління маркетинговою діяльністю у сфері фізичної культури. Знати сучасні концепції маркетингу у спортивно-оздоровчій діяльності. Суть маркетингу у спортивно-оздоровчій діяльності.</p>	роботи
2.	<p>Тема 2. <i>Поведінка споживачів спортивно-оздоровчих послуг на ринку. Спортивно-оздоровчі послуги в системі маркетингу</i></p>	<p>Знати потреби і попит як основу маркетингової діяльності. Діалектика формування попиту. Визначати потреби у маркетингу. Знати типологію та основні характеристики покупців спортивно-оздоровчих послуг. Визначати фактори, які впливають на купівельну поведінку споживачів спортивно-оздоровчих послуг. Здійснювати процес вибору і прийняття рішення про покупку спортивно-оздоровчої послуги. Знати моделі послідовної купівельної поведінки на ринку спортивно-оздоровчих послуг. Визначати відмінні характеристики спортивно-оздоровчих послуг. Знати критерії класифікації та типології спортивно-оздоровчих послуг у маркетингу. Використовувати життєвий цикл оздоровчої послуги. Позиціонувати оздоровчі послуги на ринку. Визначати аспекти якості оздоровчих послуг. Впроваджувати фірмовий стиль оздоровчих послуг.</p>	<p>Ситуаційні вправи для контролю Тести вихідного рівня знань,</p> <ul style="list-style-type: none"> • Контрольні запитання, • Кейси, • завдання для індивідуальної роботи, • Завдання для самостійної роботи
3.	<p>Тема 3. <i>Конкуренція на ринку спортивно-оздоровчих послуг та цінова політика у сфері рекреаційно-оздоровчих послуг. Комунікативна політика спортивно-оздоровчої організації</i></p>	<p>Розрізнити поняття і види конкуренції на ринку рекреаційно-оздоровчих послуг. Знати фактори, які обумовлюють конкурентоспроможність оздоровчих послуг і організацій. Конкурентні стратегії спортивно-оздоровчих організацій і специфіка їх реалізації. Знати методику оцінки конкурентоспроможності оздоровчих послуг в рамках маркетингу. Визначати ціну: поняття, основні функції,</p>	<p>Ситуаційні вправи для контролю Тести вихідного рівня знань,</p> <ul style="list-style-type: none"> • Контрольні запитання, • Кейси, • завдання для індивідуальної роботи, • Завдання для

		<p>маркетингове значення. Цінові проблеми ринку послуг галузі «Фізична культура і здоров'я людини»: основні підходи і стереотипи. Визначати цінову політику в маркетингу: суть і етапи її формування. Розрізняти фактори, які впливають на остаточну ціну оздоровчої послуги. Визначати цілі, стратегії та завдання цінової політики спортивно-оздоровчих організацій. Знати методи і процедури формування базової ціни на оздоровчі послуги. Основні методи адаптації ціни на оздоровчі послуги до умов ринку. Комунікація: поняття, основні функції. Суть, основні засоби і особливості маркетингових комунікацій. Комунікативні моделі в маркетингу. Інтегровані маркетингові комунікації. Створювати рекламу в системі маркетингових комунікацій. Public relation і пропаганда в системі маркетингу. Персональні продажі в системі маркетингових комунікацій. Стимулювати збут оздоровчих послуг як засіб маркетингових комунікацій. Впроваджувати технологію комунікативної діяльності на ринку рекреаційно-оздоровчих послуг.</p>	самостійної роботи
4.	<p>Тема 4. <i>Менеджмент у фізичній культурі та спортивно-оздоровча організація як відкрита система</i></p>	<p>Знати поняття «менеджменту» у спортивно-оздоровчій діяльності. Знати предмет менеджменту у спортивно-оздоровчій діяльності. Диференціювати функції менеджменту у спортивно-оздоровчій діяльності. Розрізняти принципи менеджменту у спортивно-оздоровчій діяльності. Визначати методи менеджменту у спортивно-оздоровчій діяльності. Спортивно-оздоровча організація: поняття і класифікація. Організаційно-правові форми функціонування спортивно-оздоровчих організацій. Прибуткові організації. Неприбуткові організації. Аналізувати внутрішнє середовище спортивно-оздоровчої організації. Спортивно-оздоровча</p>	<p>Ситуаційні вправи для контролю Тести вихідного рівня знань, <ul style="list-style-type: none"> • Контрольні запитання, • Кейси, • завдання для індивідуальної роботи, • Завдання для самостійної роботи </p>

		організація й зовнішнє середовище. Знати моделі спортивно-оздоровчих організацій як об'єкти управління. Спортивно-оздоровча організація як система.	
5.	Тема 5. <i>Структура управління спортивно-оздоровчою організацією. Внутрішнє і зовнішнє середовище спортивно-оздоровчої організації як елемент менеджменту</i>	Визначати завдання проектування організацій. Знати принципи побудови організаційної структури. Формувати підрозділи організаційної структури. Визначати централізацію і децентралізацію побудови організаційної структури. Визначати обов'язки і повноваження, чинники, що впливають на побудову організаційних структур. Визначати типи і види організаційних структур та умови їх ефективного застосування у спортивно-оздоровчій організації. Знати загальну концепцію системи менеджменту спортивно-оздоровчих організацій. Формувати стратегічний менеджмент спортивно-оздоровчої організації. Формулювати місію спортивно-оздоровчої організації. Формулювати цілі спортивно-оздоровчої організації. Вибирати моделі ринкової поведінки. Змістовне формування стратегії. Вибір і оцінка оптимальних варіантів рішення проблем менеджменту спортивно-оздоровчих організацій. Знати основні показники ефективності менеджменту спортивно-оздоровчих організацій. Використовувати практичні рекомендації щодо ініціації і здійснення менеджменту в організації спортивно-оздоровчого профілю.	Ситуаційні вправи для контролю Тести вихідного рівня знань, • Контрольні запитання, • Кейси, • завдання для індивідуальної роботи, • Завдання для самостійної роботи
6.	Тема 6. <i>Технологія створення спортивно-оздоровчої організації. Бізнес-план спортивно-оздоровчої організації.</i>	Знати технологію створення спортивно-оздоровчої організації: загальна характеристика. Здійснювати процедуру вибору організаційно-правової форми спортивно-оздоровчої організації. Здійснювати процедуру інституціоналізації спортивно-оздоровчої організації. Процедура ліцензування діяльності спортивно-оздоровчої організації. Організаційні вимоги. Кваліфікаційні вимоги.	Ситуаційні вправи для контролю Тести вихідного рівня знань, • Контрольні запитання, • Кейси, • завдання для індивідуальної роботи,

	Інформаційне забезпечення оздоровчої та спортивної діяльності. Особливі умови. Установчий договір спортивно-оздоровчої організації. Засновницький договір Повного товариства. Установчий договір товариства на вірі. Установчий договір товариства з обмеженою відповідальністю. Установчий договір про створення та діяльність Асоціації. Статут спортивно-оздоровчої організації. Знати сутність і призначення бізнес-плану. Зміст і загальна методологія розробки бізнес-плану. Структура бізнес-плану. Короткий опис проекту. Компанія. Ринок. Проект. План впровадження проекту.	• Завдання для самостійної роботи
--	---	-----------------------------------

4. Система оцінювання курсу

Накопичування балів під час вивчення дисципліни	
Види навчальної роботи	Максимальна кількість балів
Практичне заняття/семінарське/лабораторне	85
Самостійна робота	10
Індивідуальне завдання	5
Максимальна кількість балів	100

5. Оцінювання відповідно до графіку навчального процесу

Види навчальної роботи	Заняття									ІЗ	СР	Разом
	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
Семінарські/ Практичні/ Лабораторні з-тя	5*	10**	10	10	10	10	10	10	10			85
Самостійна р-та											10	10
Індивідуальне завдання										5		5
Всього												100

Критерії оцінювання за 100-бальною шкалою:

- *90-100 балів* – Студент вільно володіє навчальним матеріалом; висловлює свої думки; творчо виконує індивідуальні та колективні завдання; самостійно знаходить додаткову інформацію та використовує її для реалізації поставлених перед ним завдань; вільно використовує нові інформаційні технології для поповнення власних знань; комунікативні уміння та навички сформовані на високому рівні; може аргументовано обрати раціональний спосіб виконання завдання і оцінити результати власної практичної діяльності; виконує завдання, не передбачені

навчальною програмою; вільно використовує знання для розв'язання поставлених перед ним завдань.

- *70-89 балів* – Студент вільно володіє навчальним матеріалом, застосовує знання на практиці; узагальнює і систематизує навчальну інформацію, але допускає незначні граматичні помилки у порівняннях, формулюванні висновків, застосуванні теоретичних знань на практиці; за зразком самостійно виконує практичні завдання, передбачені програмою; має стійкі навички виконання завдань.
- *50-69 балів* – Студент володіє навчальним матеріалом поверхово, фрагментарно; на рівні запам'ятовування відтворює певну частину навчального матеріалу з елементами логічних зв'язків; знайомий з основними поняттями навчального матеріалу; комунікативні уміння та навички сформовані частково; під час відповіді допускаються суттєві граматичні помилки; має елементарні нестійкі навички виконання завдань; планує та виконує частину завдань за допомогою викладача.
- *Менше 50 балів* – У студента не сформовані комунікативні уміння та навички; студент допускає велику кількість граматичних помилок, що ускладнює розуміння; студент не володіє навчальним матеріалом; виконує лише елементарні завдання, потребує постійної допомоги викладача.

6. Ресурсне забезпечення

Матеріально-технічне забезпечення	Мультимедіа (відеофайли, рисунки, схеми), спортивне обладнання та інше
Література:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Белявцев М.І., Іваненко Л.М. Маркетинг. Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 328 с. 2. Гірняк О.М., Лазановський П.П. Менеджмент: теоретичні основи і практикум: Навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти. К.: „Магнолія плюс”, Львів: „Новий світ – 2000”, 2003. 336 с. 3. Экономика массового спорта: Учебное пособие / Под. ред. В.В. Кузина. М.: Физическая культура, 2005. 299 с. 4. Экономика физической культуры и спорта: Учебное пособие / Под. общ. ред. Кузина В.В. М.: СпортАкадемПресс, 2001. 496 с. 5. Экономика физической культуры и спорта: учебное пособие / под. ред. Е.В. Кузьмичевой. М.: Физическая культура, 2008. 480 с. 6. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навчальний посібник. 2-е вид. Доп. і перероб. Львів: Національний університет „Львівська політехніка” (Інформаційно-видавничий центр „ІНТЕЛЕКТ +” Інституту післядипломної освіти), „Інтелект-Захід”, 2003. 352 с. 7. Криштанович С. Холявка В. Менеджмент і маркетинг у фізичній культурі і спорті : навч. посіб. Львів : ЛДУФК, 2018. 176 с. 8. Липчук В.В., Дудяк А.П., Бугіль С.Я. Маркетинг: основи теорії та практики. Навчальний посібник. / За загальною редакцією В.В. Липчука. Львів: „Новий світ – 2000”, 2003. 288 с. 9. Менеджмент деятельности спортивных школ: учебное пособие / А.Б. Малинин, В.А. Малинин. М.: Физическая культура, 2008. 240 с. 10. Мічуда Ю.П. Сфера фізичної культури і спорту в умовах ринку. К.: Олімпійська література, 2007. 215 с. 11. Осовська Г.В., Копитова І.В. Основи менеджменту. Практикум: Навчальний посібник. К.: Кондор, 2009. 581 с. 12. Переверзин И.И. Менеджмент спортивной организации: Учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. М.: «Физкультура и спорт», 2006. 464 с. 	

13. Степанова О.Н. Маркетинг в фізкультурно-спортивній діяльності [Текст]:
учеб. пособие / О.Н. Степанова. М.: Советский спорт, 2008. 480 с.

7. Контактна інформація

Кафедра	Кафедра теорії та методики фізичної культури і спорту м.Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57 каб. 407 тел. +38(0342) 59-60-19 https://ktmfks.pnu.edu.ua/ e-mail: ktmfks@pnu.edu.ua
Викладач	Ткачівська Інна Михайлівна, Кандидат педагогічних наук, доцент
Контактна інформація викладача	+380958308425 inna.tkachivska@pnu.edu.ua

Академічна добросесність	<p>Дотримання академічної добросесності засновується на ряді положень та принципів академічної добросесності, що регламентують діяльність здобувачів вищої освіти та викладачів університету:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Кодекс честі ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» ➤ Положення про запобігання академічному плагіату та іншим порушенням академічної добросесності у навчальній та науково-дослідній роботі студентів ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника». ➤ Положення про Комісію з питань етики та академічної добросесності ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника». ➤ Положення про запобігання академічному плагіату у ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника». ➤ Склад комісії з питань етики та академічної добросесності ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника». ➤ Лист МОН України «До питання уникнення проблем і помилок у практиках забезпечення академічної добросесності». <p>Ознайомитися з даними положеннями та документами можна за посиланням: https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/</p>
Пропуски занять (відпрацювання)	<p>Можливість і порядок відпрацювання пропущених студентом занять регламентується у відповідності до «Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності студентів ДВНЗ «Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника» (введено в дію наказом ректора №799 від 26.11.2019)» (див. стор. 4.).</p> <p>Ознайомитися з положенням можна за посиланням: https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/</p>
Виконання завдання пізніше встановленого	<p>У разі виконання завдання студентом пізніше встановленого терміну, без попереднього узгодження ситуації з викладачем, регламентується у відповідності до «Положення про порядок організації та проведення</p>

терміну	<p>оцінювання успішності студентів ДВНЗ “Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника” (введено в дію наказом ректора №799 від 26.11.2019) » – стор. 4-5. Ознайомитися із положенням можна за посиланням: https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/</p>
Невідповідна поведінка під час заняття	<p>Невідповідна поведінка під час заняття регламентується рядом положень про академічну доброчесність (див. вище) та може призвести до відрахування здобувача вищої освіти (студента) «за порушення навчальної дисципліни і правил внутрішнього розпорядку вищого закладу освіти», відповідно до п.14 «Відрахування студентів» «Положення про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів вищих закладів освіти» – ознайомитися із положенням можна за посиланням: https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/</p>
Додаткові бали	<p>Отримання додаткових балів за дисципліною можливе в разі виконання індивідуальних завдань, попередньо узгоджених з викладачем. Перелік індивідуальних завдань міститься у навчальній програмі до курсу. Також за рішенням кафедри професійної освіти та інноваційних технологій студентам, які брали участь у науково-дослідній роботі (роботі конференцій, студентських наукових гуртків та проблемних груп, підготовці публікацій), а також були учасниками олімпіад, конкурсів, можуть присуджуватися додаткові бали «Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності студентів ДВНЗ “Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника” (введено в дію наказом ректора №799 від 26.11.2019) – стор. 3. ознайомитися із положенням можна за посиланням: https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/</p>
Неформальна освіта	<p>Можливість зарахування результатів неформальної освіти регламентується «Положенням про порядок зарахування результатів неформальної освіти у ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» (введено в дію наказом ректора №819 від 29.11.2019) – https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/</p>

Викладач: І.М. Ткачівська