



СИЛАБУС КУРСУ  
«МАРКЕТИНГ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО  
ГОСПОДАРСТВА»  
2021/2022 н. р.

Ступінь вищої освіти - бакалавр  
Освітньо-професійна програма «Готельно-ресторанна справа»  
Галузь знань: 24 Сфера обслуговування  
Спеціальність: 241 Готельно-ресторанна справа  
Компонент освітньої програми – нормативна дисципліна

Рік підготовки - 4(2) рік, семестр — VII (III)  
Кількість кредитів: 3  
Мова викладання: українська

Дні занять: **Вівторок, 10.00 – 11.20, ауд. 8;**  
**Середа, 11.45 – 13.05, ауд. 3а (2 т.)**

Консультації: **Вівторок, 13.05-14.05, ауд. 8а.**

Керівник курсу - *к.е.н., доцент, доцент кафедри готельно-ресторанної справи Бажанова  
Наталія Володимирівна*  
Контактна інформація – [bazhanova\\_natalia@ukr.net](mailto:bazhanova_natalia@ukr.net)

#### АНОТАЦІЯ ДИСЦИПЛІНИ

Дисципліна «**Маркетинг готельно-ресторанного господарства**» спрямована на формування у студентів знань і навичок щодо організації управління як на рівні окремого підрозділу закладу готельно-ресторанного господарства, так і підприємства в цілому.

Основними завданнями вивчення дисципліни «Маркетинг готельно-ресторанного господарства» є оволодіння професійними знаннями та навичками ефективного використання підходів і методів управління у сфері організаційно-управлінської, інформаційно-аналітичної та підприємницької діяльності закладів готельно-ресторанного господарства.

#### СТРУКТУРА КУРСУ ТА ЗАВДАННЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Кількість годин (аудит./самост.)	Тема	Результати навчання	Форми контролю
<b>Змістовий модуль 1. Основи маркетингу в готельно-ресторанному господарстві</b>			
	Тема 1.1. Поняття, сутність та зміст маркетингу в готельно-ресторанному господарстві	Знати сучасні теорії маркетингу, принципи маркетингу. Цілі маркетингу. Класифікація цілей готельно-ресторанного маркетингу. Функції готельно-ресторанного маркетингу.	Питання, практичні завдання/задачі
	Тема 1.2. Комплекс маркетингу послуг готельного і ресторанного господарства	Знати види послуг за основними класифікаційними ознаками, аналізувати життєвий цикл послуги на ринку. Знати та ідентифікувати види послуг, вміти аналізувати на конкретних прикладах види послуг за функціональними ознаками.	Реферати-повідомлення, питання, практичні завдання/задачі
	Тема 1.3. Маркетингові дослідження підприємств готельно-ресторанного господарства	Знати визначення понять, види та джерела формування доходу, прибутку, рентабельності, аналізувати та оцінювати фінансовий стан підприємства, обґрунтовувати шляхи його покращення.	Питання, практичні завдання/задачі
	Тема 1.4. Сегментація ринку	Знати основні характеристики процесів, головна	Реферати-повідомлення,

	готельних та ресторанных послуг	мета сегментації. Сегмент ринку готельних та ресторанных послуг. Цільовий сегмент. Сегментація ринку за критеріями й ознаками.	питання, кейси, ІНДЗ
	Тема 1.5. Поведінка споживачів на ринку готельного та ресторанный господарства	Знати характеристики споживання продукту. Споживач продукту. Процес поведінки споживача. Чинники впливу на поведінку споживача при купівлі. Правильне розуміння поведінки споживачів.	Захист міні-проектів, питання, тести, <b>модульний контроль</b>
<b>36/54</b>	<b>Змістовий модуль 2. Функції та технології маркетингу на підприємствах готельно-ресторанного господарства</b>		
4/14	Тема 2.1. Розробка та управління продуктом готельно-ресторанного господарства	Знати трактування понять теми, оперувати методикою оцінки якості й конкурентоспроможності продукції, основними механізмами управління якістю, обґрунтовувати шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції.	Питання, практичні завдання/задачі
8/10	Тема 2.2. Маркетингова цінова політика підприємств готельно-ресторанного господарства	Знати термінологічне значення понять, види витрат, цін, методи ціноутворення, оперувати методикою визначення собівартості, ціни, вміти складати калькуляцію витрат та кошторис діяльності підприємства.	Питання, практичні завдання/задачі
8/10	Тема 2.3. Маркетингова збутова та комунікаційна політика	Знати термінологічне значення понять, види витрат, цін, методи ціноутворення, Поняття, цілі збутової політики та її місце в системі маркетингу готелів і ресторанів. Особливості формування збутової політики закладів індустрії гостинності, фактори, що впливають на її ефективність. Вибір каналів збуту, їх функції, характеристики.	Питання, практичні завдання/задачі
8/10	Тема 2.4. Внутрішній маркетинг на підприємствах готельно-ресторанного господарства	Знати систему контролю маркетингової діяльності закладів готельного і ресторанный господарства.	Реферати-повідомлення, питання, кейси, ІНДЗ
8/10	Тема 2.5. Організація і контроль маркетингу	Знати програму маркетингу. Бюджет маркетингу. Організація маркетингової діяльності у закладі готельно-ресторанного господарства. Організаційні структури служби маркетингу. Маркетинг взаємовідносин. Основні функції та завдання служби маркетингу	Захист міні-проектів, питання, тести, <b>модульний контроль</b>

### ПОЛІТИКА ПРОВЕДЕННЯ АУДИТОРНИХ ЗАНЯТЬ

Для якісного засвоєння курсу необхідна систематична та усвідомлена робота студентів в усіх видах навчальної діяльності: лекції, семінарські та практичні заняття, консультації, самостійна робота як індивідуальна, так і під керівництвом викладача.

При проведенні аудиторних занять домінуючими є проблемні, індивідуально-диференційовані, особистісно-орієнтовані форми проведення занять та технології компетентнісного навчання.

При проведенні практичних занять використовуються активні форми їх проведення: дискусії, ділові ігри, ситуативні кейси, розв'язування практичних задач.

На лекціях у формі активної бесіди з елементами дискусії розглядаються основні теоретичні положення теми, які вимагають роз'яснення та уточнення з боку викладача. На лекціях вимагається активна участь студентів у обговоренні ключових положень теми, ведення стислого конспекту лекції.

Теоретичні знання, отримані студентами під час лекцій, обговорюються більш детально на практичних (семінарських) заняттях у формі міні-дискусій, представлення міні-проектів,

заслуховування та аналізу тематичних доповідей та рефератів, а також шляхом розв'язування практичних задач.

В процесі практичного (семінарського) заняття студенти вчаться формулювати свою точку зору, логічно викладати матеріал, підбирати докази у підтвердження своїх думок, вчаться публічно виступати, володіти і правильно застосовувати розрахункові формули для розв'язування практичних задач.

Питання для обговорення, практичні та індивідуальні завдання для підготовки до семінарських та практичних занять, конкретні вимоги до окремих тем занять подані у відповідних методичних вказівках, які розміщені у електронному форматі за адресою <http://moodle.gi.edu.ua/course/view.php?id=495>.

## ВИМОГИ ДО САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

Основним завданням самостійної роботи студентів є набуття навичок самостійного опрацювання фахових інформаційних джерел та оволодіння практичними навичками застосування методів та прийомів економіки у сфері готельно-ресторанного обслуговування.

Самостійна робота студентів організовується шляхом видачі індивідуального переліку питань і практичних завдань з кожної теми, які не виносяться на аудиторне опрацювання. Крім того, по деяких темах передбачається написання рефератів, міні-проектів. Обсяг самостійної роботи визначається кількістю годин, передбачених робочою програмою.

## ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ ТА АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

Оцінювання здійснюється за 100-бальною шкалою відповідно до **Положення про оцінювання навчальних досягнень студентів за кредитно-модульною системою**.

Оцінювання знань студентів з навчальної дисципліни здійснюється шляхом проведення контрольних заходів, які включають:

- Ї *поточний контроль,*
- Ї *модульний контроль,*
- Ї *виконання індивідуального навчально-дослідного завдання,*
- Ї *підсумковий контроль у формі екзамену.*

**Поточний контроль** здійснюється під час проведення практичних і семінарських занять і має на меті перевірку знань студентів з окремих тем та рівня їх підготовленості до виконання конкретної роботи.

Ключовими формами та методами демонстрації студентами результатів навчання при поточному контролі є:

- Ї *робота в малих групах спільне опрацювання групою студентів окремих проблемних питань з наступною демонстрацією результатів та засвоєння навчального матеріалу;*
- Ї *презентація - виступи перед аудиторією для висвітлення окремих питань, індивідуальних завдань, реферативних досліджень, захист міні-проектів тощо;*
- Ї *дискусія - обґрунтування власної позиції у вирішенні проблемних питань;*
- Ї *кейс-метод - аналіз конкретних ситуацій, що дає змогу наблизити процес навчання до реальної практичної діяльності.*

**Модульний контроль** проводиться з метою оцінки результатів навчання після закінчення логічно завершеної частини лекційних та практично-семінарських занять з певного змістового модуля.

Основною формою модульного контролю є завдання, які включають як і перевірку теоретичних положень курсу, так і розв'язування практичних завдань.

**Індивідуальне навчально-дослідне завдання (ІНДЗ)** студенти виконують самостійно під керівництвом викладача. Як правило, індивідуальні завдання виконуються окремо кожним

студентом.

ІНДЗ є видом поза аудиторної індивідуальної роботи студента навчального, навчально-дослідницького характеру, яке використовується в процесі вивчення програмного матеріалу навчальної дисципліни і завершується оцінюванням. Це завершена теоретична або практична робота в межах навчальної програми курсу, яка виконується на основі знань, вмінь і навичок, отриманих у процесі лекційних, семінарських занять, охоплює тему, декілька тем або зміст навчальної дисципліни в цілому.

**Підсумковий контроль** зазвичай проводиться у формі усного екзамену, який передбачає перевірку розуміння студентом теоретичного та практичного програмного матеріалу в цілому, здатності комплексно, творчо використовувати накопичені знання та уміння, формувати власне ставлення до певної проблеми, обґрунтовувати свою фахову позицію, розв'язувати практичні задачі тощ

ТАБЛИЦЯ розподілу балів за підсумковими контрольними заходами та відповідними ваговими коефіцієнтами

**VII (III) семестр**

	Модуль 1 (поточне опитування)	Модуль 2 (підс. мод. контроль)	Модуль 3 (ІНДЗ)	Модуль 4 (підсумковий контроль)	Підсумкова оцінка
Вагові коефіцієнти, %	40	20	10	30	100
Розрахунок оцінки в балах	80	85	90	80	82

**Приклад розрахунку підсумкової оцінки в балах:**

$$O = 80 \cdot 0,4 + 85 \cdot 0,2 + 90 \cdot 0,1 + 80 \cdot 0,3 = 82$$

Студенти як відповідальні учасники освітнього процесу дотримуються норм **академічної доброчесності**, усвідомлюють наслідки її порушення, що визначаються **Положенням про академічну доброчесність у Галицькому коледжі імені В'ячеслава Чорновола**.

Письмові роботи, презентації перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 25%.

Списування під час контрольних заходів та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів).

**ПОЛІТИКА ЩОДО ВІДВІДУВАННЯ, ДЕДЛАЙНІВ ТА ПЕРЕСКЛАДАННЯ**

Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, відрядження, участь у науково-дослідницьких заходах, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу. Пропущені заняття та незадовільні оцінки (поточний контроль, ПМК) повинні бути відпрацьовані згідно графіку консультацій викладача.

ІНДЗ, ПМК, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (до 10 балів).

До початку сесії студенти повинні виконати усі підсумкові контрольні заходи і отримати по кожному з Модулів 1, 2, 3 не менше 60 балів. Студент має право оскаржити оцінку, отриману за результатами підсумкового семестрового контролю у формі іспиту (крім незадовільної оцінки). Такі випадки регулюються **Положенням про апеляцію результатів підсумкового контролю знань студентів**. Перескладання незадовільних оцінок здійснюється відповідно до **Положення про порядок ліквідації академічних заборгованостей у Галицькому коледжі імені В'ячеслава Чорновола**.

## ЛІТЕРАТУРНІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА КУРСУ

1. Андренко І. Б. Менеджмент готельно-ресторанного господарства : підручник / І. Б. Андренко, О. М. Кравець, І. М. Писаревський ; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ, 2014. – 431 с.
2. **Басюк Т.П., Керанчук Т.Л. Економіка готельно-ресторанного бізнесу: навч. посіб. Київ: НУХТ, 2018. 282 с.**
3. Гузар У. Є. Нестандартні форми зайнятості в умовах розвитку постіндустріального суспільства / Гузар У. Є., Луцик М. В. // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір : [зб. наук. пр.]. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2013. – Вип. 1 (99). – С. 467 – 476.
4. Гузар У. Є. Особливості планування діяльності менеджерів готельно-ресторанного бізнесу [Електронний ресурс] / У. Є. Гузар, О. І. Коркуна // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2019. №6 (23). – Режим доступу до ресурсу: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/23-2019-ukr>.
5. Гузар У. Особливості формування ефективної команди на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу / Гузар У. // Економіка, освіта, технології в контексті глобальних трансформаційних імперативів розвитку : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. – Черкаси, 16-17 жовтня 2019 року. – Черкаси : ЧДБК, 2019. – С. 184–187.
6. Гузар У. Є. Особливості формування корпоративної культури підприємств готельно-ресторанного бізнесу в сучасних умовах [Електронний ресурс] / У. Є. Гузар, О. І. Завидівська, О. М. Кулик // Східна Європа, бізнес та управління. – 2020. – № 2(25). – Режим доступу: <http://www.eastemeuropeemb.in.ua/25-2020-ukr>
7. Гузар У. Проблеми та перспективи розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні / Гузар У. Є., Музика Ю. // Сучасні тенденції розвитку індустрії гостинності : зб. тез міжнар. наук.-практ. конф. – Львів : ЛДУФК імені Івана Боберського, 2020. – С. 34–36.
8. Гузар У. Сучасні особливості тайм-менеджменту в ресторанному бізнесі / Уляна Гузар, Валентина Лиходій // Сучасні тенденції розвитку індустрії гостинності : зб. матеріалів наук.-практ. семінару (3 жовтня 2019 р., с. Гута). – Львів, 2020. – С. 15–17.
9. Гузар У.Є. Сучасні якості менеджера готельно-ресторанного бізнесу // Новації в технології та обладнанні готельно-ресторанних, харчових і 7 переробних виробництв: міжнародна науково-практична інтернетконференція, 24 листопада 2020 р. : [матеріали конференції] / під заг. ред. В.М. Кюрчева. – Мелітополь : ТДАТУ, 2020. – С. 237-239.
10. Гузар У. Сучасні методи підвищення кваліфікації персоналу підприємств готельно-ресторанного бізнесу // Сучасні технології менеджменту: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції 4 листопада 2019 р. Відп.ред.проф. Л.М.Черчик. Луцьк 2019. С.35-37.
11. Formation of psychological peculiarities of time-management of a modern expert in the field of finance / Huzar U., Zavydivska O., Kholyavka V., Kryshchanovych M. // Financial and credit activity: problems of theory and practice. – 2019. – Vol. 4, N 31. – P. 477–486. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i31.191001>. URL: <http://fdk.org.ua/article/view/191001>
12. Кабушкин Н. И. Менеджмент гостиниц и ресторанов : учебник / Н. И. Кабушкин, Г. А. Бондаренко. – Минск : Новое знание, 2003. – 368 с.
13. **Ковешніков В.С., Мальська М.П., Роглев Х.Й. Організація готельно-ресторанної справи: навч. посіб. Київ: Кондор, 2015. 752 с.**
14. **Мальська М.П. Готельний бізнес: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. 472 с.**
15. Менеджмент ресторанного господарства : навч. посіб.: [для вищ. навч. закл.] / [Г.Т. П'ятницька, Н.О. П'ятницька, Л.В. Лукашова та ін.] ; за ред. Г.Т. П'ятницької. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008 р. – 374 с.
16. Менеджмент готельно-ресторанного бізнесу : навч. посіб. / Г. Б. Мунін, Ю. О. Карягін, Х. Й. Роглев, С. І. Руденко ; за заг. ред. М. М. Поплавського, О. О. Гаца. – Київ : Кондор, 2008. – 460 с.
17. Нечаюк Л. І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: навч. посіб. / Л. І. Нечаюк, Н. О. Нечаюк. – Київ : Центр навч. літератури, 2006. – 348 с.
18. Менеджмент ресторанного господарства : навч. посібник / Г. Т. П'ятницька, Н. О. П'ятницька, Л. В. Лукашова та ін. ; за ред. Г. Т. П'ятницької. – 2-ге вид., переробл. і допов. – Київ : КНТЕУ, 2010. – 430 с.
19. Федорченко В. К. Уніфіковані технології готельних послуг : навч. посіб. / В. К. Федорченко, Л. Г. Лук'янова, Т. Т. Дорошенко, І. М. Мініч. – Київ : Вища шк., 2001. – 238 с.

**!!! Навчальні посібники, виділені кольором, наявні у бібліотеці коледжу**

## СХЕМА ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

### VII (III) СЕМЕСТР

	1тиждень	2тиждень	3тиждень	4тиждень	5 тиждень	6тиждень	7тиждень	8 тиждень	9 тиждень	10тиждень	11тиждень	12 тиждень
Лекції	Л6	Л7	Л7	С7	Л8	Л8	С8	Л9	Л9	Л10	Л10	С10
Практичні		С6		С7		С8		С9		С9		С10
Контроль знань	ПО	ПО		ПО		ПО	ПО МК1	ПО		ПО ІНДЗ		ПО, МК2 ПК

Л1 – лекційне заняття по темі 1

С1 – семінарсько-практичне заняття по темі 1

ПО – поточне опитування

ІНДЗ – індивідуальне навчально-дослідне завдання

МК 1 – модульний контроль 1

ПК – підсумковий контроль (іспит)